

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

9 (363) 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 БАЖАНОВ В. А.,
СОКОЛОВ А. В.
Реформирование оборонной
промышленности Сибири: куда
полетим – вверх или вниз?
- 18 РАЧЕК В. Л.
«Прикарманенные» корпорации:
игра в фанты над бездыханным
производством
- 27 БАСС А. Я.
«Всё будет хорошо!» Кто знает...
(к вопросу о выходе из кризиса)

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 39 Перспективы развития иннова-
ционной деятельности в России
(«круглый стол»)
- 59 ВОРОНОВА Ю. С.
Твердая земля под домами
- 68 КАРАЧАРОВСКИЙ В. В.
Развитие малого высокотехноло-
гичного бизнеса в России

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 80 ХАНИН Г. И.
Теория рывка и опыт России
по преодолению экономической
отсталости

ПРОГНОЗ

- 98 БАРАНОВ А. О.,
ПАВЛОВ В. Н.
Прогноз возможностей
финансирования инвестиций
для обеспечения высокого
экономического роста в России

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

- 109 КАРПОВ А. А.
Альтернативный взгляд на налог
«на прибыль»

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 115 ЛОГИНОВ М. П.
Ипотечное жилищное
кредитование в России

РЕГИОН

- 133 ЦИРУЛЬНИКОВ Э. С.
Второе крыло симметрии

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 143 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.
Предприниматель Василий
Кокорев и его «Экономические
провалы»

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- 166 СКАЗ Р. А.
Информация о научно-практи-
ческом совещании по проблеме
обеспечения национальных
интересов России в процессе
модернизации ее государствен-
но-территориального устройства
- 168 ЧАПЛЫГИН В. Г.
Международная конференция
«Монетарная политика стран
СНГ»

ПСИХОЛОГИЯ

- 170 ПРОТАСОВ Д. Н.
Атавтология – в одной фразе
целая поэма

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 185 АДАМЕСКУ А. А.
Сфера услуг – новый сценарий
развития
- 188 ТИМОШЕНКО А. И.
Размышление над книгой
«История промышленности
Новосибирска»

POST SCRIPTUM

- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



Реформирование оборонной промышленности Сибири: *куда полетим – вверх или вниз?**

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

Российская «оборонка» крупным планом

Реорганизация управленческих структур, приватизация предприятий, усилившаяся дифференциация экономического и социального положения регионов с начала 1990-х годов вызвали процесс «разбегания» оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России – в советские времена единого, организационно оформленного сектора экономики – на отдельные неструктурированные региональные совокупности предприятий. Возросли различия между положением ОПК отдельных субъектов Федерации, произошли серьезные структурные сдвиги в региональной структуре оборонной промышленности РФ. Наметившиеся в течение последних шести лет положительные процессы в «оборонке» также протекают крайне неравномерно в различных регионах России.

Необходимо отметить следующие характерные для оборонно-промышленного комплекса РФ в последние годы тенденции.

□ Несмотря на то, что с конца 1990-х годов производство как военной, так и гражданской продукции на оборон-

* В статье использованы статистические данные Госкомстата РФ, Информационного агентства «Телеинформационная сеть военно-промышленного комплекса», Центра анализа стратегий и технологий, «Эксперт-Сибирь».



ных предприятиях растет, общий объем ее выпуска в 2003 г. составил лишь 45,3% от уровня 1991 г.

□ С 1999 г. происходит переориентация на преимущественный выпуск военной продукции, доля которой в 2003 г. составила 59,5% общего объема производства. В первую очередь это обусловлено ростом экспортных поставок вооружения и военной техники. Данная структура производства фактически идентична структуре оборонного комплекса СССР в 1989 г. (60% – военная, 40% – гражданская).

□ Государство, наконец-то, изъявило готовность определить судьбу предприятий, не нашедших за эти годы оптимальных рыночных ниш, в том числе и через процедуры банкротства.

□ Происходит (а еще в большей степени провозглашается на разных уровнях власти) создание в оборонной промышленности страны крупных интегрированных структур.

Несмотря на то, что в различных инстанциях неоднократно высказывались намерения провести в России военную реформу, создать профессиональную армию, принципиально обновить вооружение и военную технику, пока принципиальных изменений ни в боеготовности Вооруженных сил, ни в перспективах развития оборонной промышленности страны не произошло. В развитии оборонного комплекса, несмотря на возрастающие из года в год экспортные показатели (кстати, далекие пока от уровня 1980-х годов), можно выделить ряд серьезных проблем:

- ✓ старение производственных мощностей предприятий, на реконструкцию которых не хватает денежных средств;
- ✓ резкое увеличение среднего возраста занятого персонала с приближением его к пенсионному;
- ✓ недостаточные объемы денежных средств, выделяемых за последние 15 лет на НИОКР оборонной тематики, что уже в ближайшее время создаст серьезные проблемы, связанные с разработкой и выпуском в РФ вооружений и военной техники новых поколений;
- ✓ производство российских вооружений и военной техники в последние десять лет ориентировано в первую очередь на нужды других государств, поэтому результаты деятельности

оборонных предприятий очень сильно зависят от наличия заказов на экспортные поставки.

Если эти проблемы не будут решены в ближайшее время, российская оборонная промышленность рискует оказаться неконкурентоспособной в производстве военной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Оборонно-промышленный комплекс Сибири

Рассмотрим положение оборонного производства на сибирских предприятиях.

В табл. 1 представлены данные о структуре оборонной промышленности в различных федеральных округах РФ. Сибирский федеральный округ занимает в России четвертое место по количеству предприятий и пятое – по объему производства продукции и численности занятых. За последние годы роль и место Сибири в составе российского ОПК претерпели изменения. Так, по состоянию на 1995 г. регионы, входящие в настоящий момент в состав Сибирского федерального округа, выпускали около 15% всего объема производимой российской оборонной промышленностью продукции, а доля численности занятых составляла около 12%, т. е. за последние годы налицо понижение доли Сибири в российской «оборонке». Объем выпуска оборонными предприятиями округа в 2002 г. составил около 91% от уровня 1995 г., в то время как за аналогичный период выпуск продукции оборонной промышленности РФ в целом вырос на 25,3%.

Снижение доли Сибирского федерального округа в общем объеме выпуска оборонного комплекса России обусловлено в первую очередь сокращением производства гражданской продукции. В 2002 г. объем ее выпуска составил 50,4% от уровня 1995 г. (соответствующий показатель для России – 118,5%). Почти двукратный рост выпуска военной продукции в Сибири за этот период – 194,2% – не смог компенсировать общее снижение производства (темпы роста производства военной продукции в оборонно-промышленном комплексе РФ составили за аналогичный период 132,3%).

**Доля федеральных округов в количестве предприятий,
объемах выпуска продукции, численности занятых
в оборонной промышленности РФ 2002 г., %**

Федеральный округ	Количество предприятий	Объем выпуска продукции	Численность занятых
Центральный	47	25	34
Северо-Западный	15	13	11
Южный	7	3	4
Приволжский	18	26	31
Уральский	5	13	9
Сибирский	7	11	8
Дальневосточный	2	9	3

В число 20 крупнейших субъектов Федерации по количеству предприятий оборонно-промышленного комплекса в 2002 г. входили Новосибирская область, на территории которой расположены 43 предприятия (5-е место в России), и Омская область – 23 предприятия ОПК (17-е место).

На рис. 1 приведена структура ОПК Сибирского федерального округа по количеству предприятий на конец 2003 г. На территории трех регионов с наивысшим значением этого показателя – в Новосибирской, Омской областях и в Алтайском крае – расположено более 70% сибирских оборон-

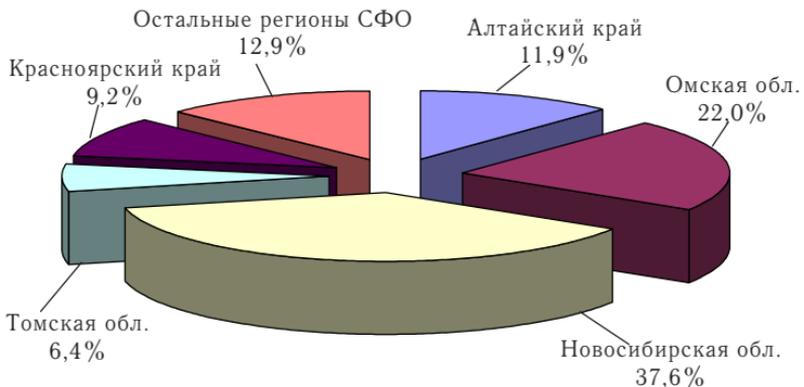


Рис. 1. Территориальная структура оборонной промышленности Сибирского федерального округа (СФО) по количеству предприятий (на конец 2003 г.), %

ных предприятий. А в целом на территории Западной Сибири находилось 83,5% оборонных предприятий округа.

По данным Центра анализа стратегий и технологий, в число 10 крупнейших по объемам продаж оборонных предприятий РФ в 2003 г. входило два сибирских предприятия – ОАО «НПК «Иркут» (3-е место, объем выручки от реализации – 502 млн дол.) и ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод» (8-е место, 229,1 млн дол.). Основной объем доходов обоих предприятий составила экспортная продукция (около 93% от общего объема производства у НПК «Иркут» и около 95% – у «Улан-Удэнского авиационного завода»).

На территории Сибирского федерального округа размещены предприятия всех отраслей оборонной промышленности – авиационной, ракетно-космической, промышленности вооружений, боеприпасов и спецхимии, судостроительной, радиопромышленности, промышленности средств связи, электронной, а также промышленности специального назначения. В табл. 2 приведены данные об отраслевой структуре размещения оборонных предприятий по федеральным округам в 2003 г., а на рис. 2 – соответствующие показатели по Сибирскому федеральному округу.

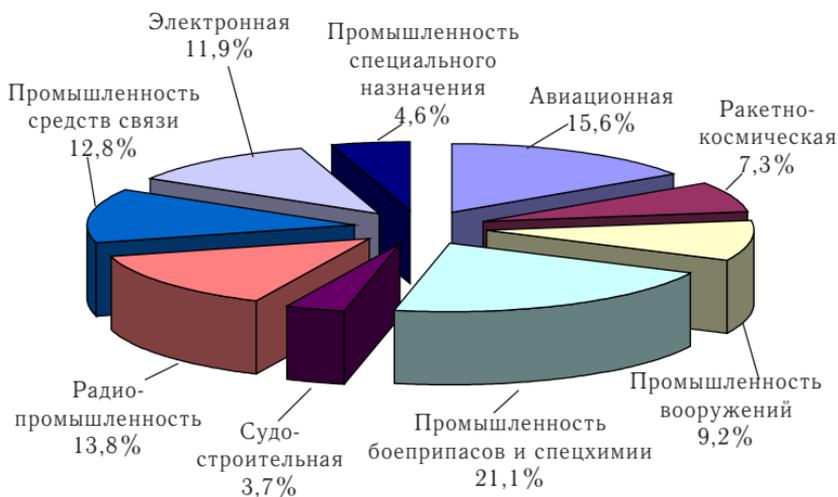


Рис. 2. Отраслевая структура оборонной промышленности Сибирского федерального округа по количеству предприятий в 2003 г., %

Таблица 2

Отраслевая структура предприятий обороной промышленности РФ в 2003 г. (по федеральным округам), %

Федеральное оборонное агентство/отрасль	РФ	Федеральный округ							СФО к РФ, п. п.
		Централь- ный	Северо- Западный	Южный	Приволж- ский	Ураль- ский	Сибир- ский	Дальневос- точный	
Российское авиационно-космическое агентство	25,9	30,3	10,5	11,5	35,2	29,6	22,9	7,7	-3,0
Авиационная	18,9	21,7	5,7	8,7	29,7	16,9	15,6	7,7	-3,3
Ракетно-космическая	7,0	8,5	4,8	2,9	5,5	12,7	7,3	-	+0,3
Российское агентство по обычным вооружениям	8,2	8,5	6,1	4,8	8,1	18,3	9,2	3,8	+1,0
Промышленность вооружений	8,2	8,5	6,1	4,8	8,1	18,3	9,2	3,8	+1,0
Росбоеприпасы	8,2	6,4	2,6	2,9	11,4	19,7	21,1	7,7	+12,9
Промышленность боеприпасов и спецхимии	8,2	6,4	2,6	2,9	11,4	19,7	21,1	7,7	+12,9
Россудостроение	10,4	3,8	27,1	14,4	9,5	5,6	3,7	73,1	-6,7
Судоостроительная	10,4	3,8	27,1	14,4	9,5	5,6	3,7	73,1	-6,7
Российское агентство по системам управления	45,6	48,6	53,7	65,4	35,5	25,4	38,5	7,7	-7,1
Радиопромышленность	19,0	20,3	25,3	17,3	14,7	16,9	13,8	7,7	-5,2
Промышленность средств связи	9,6	8,9	14,4	11,5	7,3	4,2	12,8	-	+3,2
Электронная	17,1	19,3	14,0	36,5	13,6	4,2	11,9	-	-5,2
Минпромнауки	1,6	2,4	-	1,0	0,4	1,4	4,6	-	+3,0
Промышленность специального назначения	1,6	2,4	-	1,0	0,4	1,4	4,6	-	+3,0

Как видно из табл. 2, федеральные округа различаются по отраслевой структуре размещения предприятий, и ни один из них не является «типичным» для оборонной промышленности России в целом. В Сибири по числу предприятий лидирующее положение занимает промышленность боеприпасов и спецхимии. На ее долю в 2003 г. приходилось 21,1% всего количества предприятий, а в сумме с другой наиболее крупной по количеству предприятий отраслью – авиационной промышленностью – 36,7%.

В структуре выпуска сибирских предприятий оборонной промышленности в 2002 г. преобладала военная продукция – 60,1%. В сравнении с соответствующими показателями за тот же год по российскому оборонно-промышленному комплексу в целом (58,1% – военная продукция, 41,9% – гражданская) Сибирский федеральный округ является типичным для отечественной «оборонки». Однако структура выпуска резко изменилась за последнее время: в 1995 г. преобладала гражданская продукция – 71,9%, на долю военной приходилось лишь 28,1%. Тенденция к переориентации на преимущественный выпуск военной продукции за это время наблюдается и по России: в 1995 г. в структуре оборонной промышленности страны преобладала гражданская продукция (62,2% против 37,8% продукции военного назначения).

Несмотря на отмеченную выше тенденцию снижения общих объемов производства предприятиями оборонной промышленности Сибири по сравнению с серединой 1990-х годов, в течение нескольких последних лет (как и в оборонно-промышленном комплексе России в целом) в Сибири в целом наблюдалось оживление «оборонки». Так, в 2002 г. темпы роста в оборонной промышленности Сибирского федерального округа составили по сравнению с предыдущим годом 109,2%, превывсив аналогичный показатель для всей промышленности федерального округа (104,1%). Тем не менее в 2002 г. по темпам роста Сибирский округ занимал лишь 5-е место в семерке других федеральных округов и заметно проигрывал на фоне темпов роста производства российского оборонно-промышленного комплекса в целом (117,9%).

В 2002 г. в оборонной промышленности Сибири наблюдался рост производства как военной, так и гражданской продукции (111,0 и 106,5% соответственно). Но если темпы роста выпуска гражданской продукции в федеральном округе соответствовали общей тенденции в стране (соответствующий показатель – 106,7%), то темпы роста производства военной продукции в округе существенно отставали от аналогичного показателя по РФ (127,5%).

По данным за 2003 г., в оборонной промышленности Сибири на долю государственных предприятий приходилось 50,5% от общего количества, на долю акционированных – 49,5%. Отметим, что в целом в российской оборонной промышленности на тот же момент времени преобладали акционерные предприятия – 62,1% от общего числа. В табл. 3 приведены данные о структуре предприятий сибирской оборонной промышленности по формам собственности. Отметим, что из девяти отраслей оборонно-промышленного комплекса в пяти (авиационной, судостроительной, радиопромышленности, промышленности средств связи и электронной) в общем числе предприятий преобладают акционированные, в одной – промышленности вооружений – было соотношение 50% на 50% и только в трех отраслях (ракетно-космической, промышленности боеприпасов и спецхимии, а также в промышленности специального назначения) основная часть предприятий осталась в государственной собственности.

Несмотря на то, что удельный вес производства предприятий оборонно-промышленного комплекса в промышленности регионов СФО значительно меньше, чем до начала радикальных преобразований в экономике, «оборонка» продолжает оказывать серьезное влияние на динамику экономического развития всех регионов федерального округа. В качестве примера можно привести Омскую область, где доля оборонной продукции в общем объеме производства предприятий машиностроения за 11 месяцев 2003 г. составила 46%.

Таблица 3

Структура предприятий оборонной промышленности Сибирского федерального округа по формам собственности в 2003 г.

Отрасль ОПК	% к общему числу предприятий в отрасли		% к общему числу предприятий формы собственности	
	госпредприятия	АО	госпредприятия	АО
Авиационная	41,2	58,8	12,7	18,5
Ракетно-космическая	75,0	25,0	10,9	3,7
Промышленность вооружений	50,0	50,0	9,1	9,3
Промышленность боеприпасов и спецхимии	78,3	21,7	32,7	9,3
Судостроительная	–	100,0	–	7,4
Радиопромышленность	20,0	80,0	5,5	22,2
Промышленность средств связи	42,9	57,1	10,9	14,8
Электронная	38,5	61,5	9,1	14,8
Промышленность специального назначения	100,0	–	9,1	–
В целом по ОПК СФО	50,5	49,5	100,0	100,0

«Товарищи по оружию»

Расширяются зарубежные контакты сибирских предприятий оборонного комплекса. В 2002 г. объем экспорта военной продукции вырос по сравнению с предыдущим годом на 18,7%, а гражданской – в 5,4 раза (общий объем экспорта продукции оборонного комплекса РФ вырос за это время на 13,3%). По итогам первого полугодия 2003 г. по сравнению с тем же периодом 2002 г. темпы выпуска экспортной продукции оборонными предприятиями Сибирского федерального округа составили по военной продукции – 160,3%, по гражданской – 164,1%. Как и в оборонной промышленности РФ в целом, в Сибири особая роль в международном сотрудничестве принадлежит авиакосмической промышленности.

В последние годы для сотрудничества предприятий ОПК Сибири с зарубежными партнерами характерны следующие тенденции.

■ Переход от схемы «продавец-покупатель» к стратегическому партнерству. Так, в мае 2004 г. подписано рамочное соглашение между российской авиационной корпорацией «Иркут» и европейским концерном EADS, согласно которому EADS будет способствовать продвижению на международный рынок продукции «Иркута». В частности, самолета-амфибии Бе-200, в производстве которого «Иркут» действует совместно еще с одним западным партнером – поставщиком двигателей фирмой Rolls-Royce Deutschland. А «Иркут», в свою очередь, будет ремонтировать летательные аппараты европейского производства.

■ Появились прецеденты применения принципиально новых для российской «оборонки» способов привлечения денежных средств для перевооружения производственной базы, проведения в необходимом объеме НИОКР. В частности, в марте 2004 г. НПК «Иркут» за счет дополнительной эмиссии и реализации части акций, принадлежавших менеджменту, сумела привлечь средства в размере 127 млн дол. (общий размер капитализации компании на этот момент составил 545 млн дол.). Для успешного проведения данной операции была проведена международная аудиторская проверка консолидированной финансовой отчетности (закончена в мае 2003 г.) компанией PricewaterhouseCoopers – с получением положительного заключения о состоянии предприятия (беспрецедентным для российской «оборонки» является как проведение международного аудита, так и успешное публичное размещение акций).

■ Сибирская «оборонка» дала пример успешного выхода на международный рынок небольшой фирмы, занимающейся инновационной деятельностью: так, новосибирское ОАО «Катод», начинавшее свою деятельность в советские времена как КБ одного из оборонных заводов и наладившее в 1990–2000-х годах весь цикл от разработки приборов ночного видения до производства конечной продукции, сумело пробиться на жестко структурированный мировой рынок и в сотрудничестве с канадской компанией-дистрибьютором Newson Optic наладить экспорт своей продукции (в частности в Великобританию и Израиль).

■ В ряде отраслей успешно осуществляются контакты сибирских оборонщиков с иностранными партнерами, не связанные с поставкой вооружений и военной техники (в первую очередь – в авиакосмической промышленности). Так, в сентябре 2003 г. ракетой-носителем «Космос-3М» на околоземные орбиты было выведено шесть спутников, в разработке и производстве которых принимало участие омское ПО «Полет» (четыре спутника предназначены для работы в интересах иностранных заказчиков); в январе 2004 г. был выведен на орбиту новый телекоммуникационный спутник «Экспресс-АМ22», созданный НПО «Прикладная механика» им. М. Ф. Решетнева (г. Железногорск Красноярского края) совместно с французской компанией Alcatel Space (всего за период 2003–2005 гг. планируется запустить пять спутников).

■ Сибирские оборонные предприятия в ряде случаев попадают под жесткий прессинг иностранных конкурентов, как экономического, так и внеэкономического характера. Так, в начале 2004 г. в список компаний, предприятий, физических лиц, которые, по мнению Госдепартамента США, нарушили режим контроля над экспортом оружия и оборонных технологий, введенный с 1 января 1999 г., попало ФГУП «Омское моторостроительное объединение им. П. И. Баранова», занимавшееся ремонтом самолетов семейства Су, ранее закупленных Ираном. Санкции к предприятиям, попадающим в такой «черный список», включают, в частности, запрещение американским правительственным учреждениям и организациям закупать товары, услуги и технологии данного предприятия, запрет на доступ к американским лицензиям на приобретение товаров и услуг, попадающих под экспортный контроль, и пр.

Отрицательно сказывается на результатах работы даже успешно функционирующих предприятий (в частности, авиационных) высокая степень зависимости от наличия и объемов экспортных заказов. Именно поэтому предприятиям ОПК необходимо диверсифицировать производство, которое включало бы поставки продукции как на экспорт, так и на российский рынок. Это приведет и к росту объемов

производства в целом, и к снижению рисков. К сожалению, решает такие вопросы не предприятие, а государство, которое, декларируя необходимость перевооружения армии и флота, не проявляет платежеспособный спрос на покупку новых вооружений и военной техники.

Подводя итоги внешнеторговой деятельности сибирской «оборонки», отметим, что общий объем экспортных поставок в 2003 г. оценивался примерно в 800 млн дол., а в 2004 г., по оценке сопредседателя Окружной комиссии по проблемам реформирования оборонного комплекса Сибири И. И. Простякова, взят ориентир на 1 млрд дол.

В целом для региональных оборонных комплексов Сибири характерна еще одна сходная с общероссийской тенденция: происходит все большее расслоение предприятий на те, что «идут в гору», и те, что не сумели скорректировать свою линию развития и приспособиться к происшедшим в экономике страны в целом и в оборонной промышленности в частности изменениям.

Структурные «перетряски» еще продолжаются

В то же время государство в отношении к депрессивным предприятиям продолжает проводить политику невмешательства – «пусть все идет своим путем»... Неспособность государства оказать серьезную, в первую очередь финансовую помощь, с одной стороны, и его нежелание искать выход из создавшейся ситуации – с другой, вводит данные предприятия в состояние «комы». Производить конкурентоспособную продукцию они не могут, так как их хозяйственно-экономическая деятельность нерентабельна, что приводит к отрицательным социально-экономическим последствиям (например, долговременным задержкам в выплате заработной платы работникам).

Неспособность обеих сторон (предприятия – государство) найти выход из сложившейся тупиковой ситуации приводит к социальным взрывам. В частности, в ноябре 2003 г. ввиду хронической невыплаты заработной платы объявил забастовку коллектив Омского завода транспортного маши-

ностроения (текущие долги предприятия перед работниками на тот момент составляли около 50 млн руб., долги за 2002 г. – около 42 млн руб.).

В последнее время государственные структуры стали предпринимать более решительные действия в отношении таких предприятий. На сибирских оборонных предприятиях проводится процедура банкротства. Так, введено арбитражное управление на новосибирском ФГУП «Комета»; рассмотрен в Межведомственной комиссии ФСФО РФ вопрос о начале процедуры банкротства Новосибирского завода низковольтной аппаратуры; прекращено существование иркутского производственного объединения «Восток» и т. д.

В качестве одного из наиболее эффективных способов оздоровления предприятий отечественной оборонной промышленности рассматривается создание крупных интегрированных структур. Однако результаты данного процесса в российском ОПК в целом и по отдельным регионам, по нашему мнению, далеко не однозначны. Мы выделяем ряд проблем, которые сопутствуют созданию в оборонной промышленности интегрированных структур.

✧ Создание подобных структур часто проводится непродуманно и искусственно.

✧ Не решается вопрос привлечения инвестиций в нужном объеме.

✧ Создание интегрированных структур в ряде случаев негативно сказывалось на экономике регионов, так как одна из целей такого создания – сокращение дублирующих производств (а в российской «оборонке» после резкого падения объемов производства в постсоветский период образовалось большое количество незагруженных мощностей – в 2002 г. уровень загрузки предприятий ОПК РФ оценивался в 31,2%). Сокращение будет происходить, скорее всего, за счет предприятий периферийных регионов, которые имеют меньше возможностей лоббировать свои интересы.

✧ Даже в рамках созданных интегрированных структур не решается вопрос перераспределения прибыли между предприятиями, производящими конечную – в первую оче-

редь экспортоориентированную – продукцию, и предприятиями, производящими комплектующие для нее. Это негативно сказывается на экономическом положении последних.

В российском ОПК в целом в последние годы стала ярко проявляться следующая тенденция передела собственности. «Рособоронэкспорт» – госпосредник в экспортной продаже российских вооружений и военной техники – в 2000-х годах стал осуществлять свою деятельность по принципиально новой схеме: если раньше он выполнял работы по поиску покупателя оружия, произведенного российским предприятием, и заключению контракта, то теперь первоначально стал заключаться контракт с импортером вооружения и военной техники, а после этого объявляется конкурс среди российских производителей на поставку соответствующей продукции. В дополнение к этому «Рособоронэкспорт» стал вести активную политику по приобретению контрольных пакетов акций оборонных предприятий, используя имеющиеся в его распоряжении свободные денежные средства, полученные как комиссионные за посредническую деятельность, составляющие, по разным оценкам, от 3 до 10% от суммы контрактов (в 2003 г. общий объем экспортных продаж составил около 5 млрд дол.).

В результате наиболее выгодные экспортные заказы размещаются на предприятиях, к которым «Рособоронэкспорт» имеет интерес собственника. Так, приобретя у менеджеров ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод» 14% акций, в совокупности с 49% акций, принадлежавших Минимущества, «Рособоронэкспорт» стал владельцем контрольного пакета акций предприятия, и оно получило выгодные экспортные заказы на поставки техники в Китай и Иран, что привело к резкому росту объемов его производства – с 15,2 млн дол. в 1999 г. до 230 млн дол. в 2003 г.

В то же время имеются примеры естественного – не связанного «сверху» – формирования интегрированных структур, которое отвечает интересам объединяющихся предприятий. В частности, в 2000 г. на базе Иркутского авиационного производственного объединения была создана новая холдинговая структура, включившая ведущих раз-

работчиков и производителей авиационной техники. Это позволило существенно улучшить результаты хозяйственно-экономической деятельности предприятий, активно сотрудничать с иностранными заказчиками.

Один из примеров взаимовыгодного объединения – создание холдинга «Орион-СРС», который является разработчиком и производителем систем, комплексов и оборудования средств связи. В его состав вошли шесть сибирских и уральских предприятий. Протокол намерений о создании данной интегрированной структуры был подписан в ноябре 2003 г. (рабочее название холдинга – НПК «Дальняя радиосвязь»), а в феврале 2004 г. на коллегии Российского агентства по системам управления эта идея была одобрена. В состав холдинга планируют войти Омский НИИ приборостроения (головное предприятие), Омское ПО «Иртыш», Барнаульское специальное КБ «Восток», Омский приборостроительный завод им. Н. Г. Козицкого, Барнаульский радиозавод, а также завод радиоаппаратуры (г. Екатеринбург). Главный довод «за» формирование данного холдинга – перераспределение прибыли от продажи конечной продукции и финансирование НИОКР, выполняемых научно-исследовательскими организациями.

* * *

Подводя итоги анализа состояния оборонной промышленности Сибирского федерального округа, отметим основные тенденции ее развития.

- Роль Сибири в оборонно-промышленном комплексе России снижается. В то же время Новосибирская и Омская области по-прежнему остаются в числе крупнейших регионов российской «оборонки».
- В структуре выпускаемой предприятиями оборонной промышленности Сибирского федерального округа продукции преобладает военная (что характерно и для России в целом). Производство военной продукции, как правило, обеспечивается заказами на экспортные поставки вооружений и военной техники.

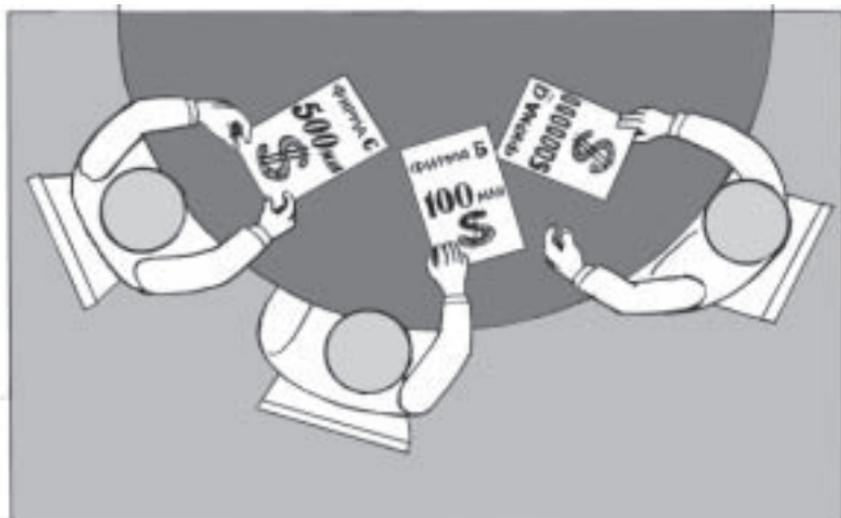
- Происходит старение производственных фондов предприятий, средний возраст занятых приближается к пенсионному. Это сопровождается резким снижением инвестиций на проведение НИОКР. Все это в совокупности ставит под сомнение способность отечественной «оборонки» в ближайшем будущем выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию.
- В оборонной отрасли идет передел собственности, в настоящее время – по линии создания крупных интегрированных структур. Данный процесс имеет двойственный и не всегда оправданный экономически и стратегически характер.
- Государство более активно взялось за разрешение ситуации с проблемными оборонными предприятиями. В последние годы накапливается опыт активного применения решительных мер финансового оздоровления.



Формирование моделей корпоративного управления в странах с переходными экономиками тесно связано с историей развития национальных систем хозяйствования. В этом плане немаловажно, в каких экономических условиях и под руководством каких политических сил происходят институциональные преобразования. Сложившиеся на сегодняшний день в России модели управления корпорациями несут на себе отпечаток плановой экономики, государственно-административных методов управления народным хозяйством, коррупции, неуважения к частной собственности и правовым отношениям. Заметки автора, педагога, исследователя и практика управления корпорацией, добавляют некоторые новые штрихи к данной проблематике.

«ПРИКАРМАНЕННЫЕ» КОРПОРАЦИИ: *игра в фанты над бездыханным производством*

В. Л. РАЧЕК,
член совета директоров ОАО «Иртышское пароходство»,
кандидат экономических наук,
Омск



© ЭКО 2004 г.



Как политика сформировала в России частную собственность

Для начала отмечу, что не только в России, но и в других странах наибольшее влияние на переход от плановой экономики к рыночным методам хозяйствования оказали политические решения. Политики определили направление и ход экономических реформ, формирование национальной модели рыночной экономики, а следовательно – соответствующую модель корпоративного управления.

Практически во всех странах с переходной экономикой возникли проблемы, во-первых, связанные с процессом и масштабами приватизации, во-вторых, с необходимостью изменения властных отношений в обществе, в-третьих, с созданием конкурентной среды. Переходные экономики испытывают серьезные сложности в техническом перевооружении. И все это вместе взятое усугубляется идеологическим вакуумом, институциональным кризисом, высоким уровнем коррупции и иных криминальных явлений.

Разработка и реализация политики приватизации в России осложнялась тем, что у нас на микроуровне параллельно с выбором официально предложенных моделей приватизации происходил спонтанный перевод госпредприятий и имущества в иные формы собственности – как коллективные и частные, так и квазиколлективные и квазичастные. Высочайший уровень концентрации, техническая и технологическая отсталость многих секторов российской промышленности препятствовали проведению эффективной и социально «мягкой» структурной перестройки как до, так и в ходе приватизации. Особенно важно, на мой взгляд, понять, что проблемы преобразования собственности – это та область экономических реформ, в которой политический и популистский прессинг влечет наиболее тяжелые последствия.

Так, под влиянием политических факторов в процессе проведения приватизации у нас в стране еще больше обострились и без того серьезные противоречия правовых отношений. Правовой «плюрализм», противоречащие друг другу нормативные акты приводили к тому, что тактические

установки и стратегические модели то и дело менялись. В ряде конкретных случаев принимались акты, дающие той или иной стороне эксклюзивные права «прибирать к рукам» собственность в нарушение действующих норм. Не исключалась, да и сегодня не исключена возможность отмены принятых государственных решений.

На постприватизационной стадии развития предприятий значение политического фактора (особенно для крупных организаций) остается весомым и создает новые проблемы на пути становления и развития институтов корпоративного управления.

Вот как оценивают современную ситуацию в России зарубежные аналитики. В докладе «Экономист интеллидженс юнит» (июнь 2003 г.) отмечается, что «сохраняющаяся слабость в этой сфере затрудняет полную интеграцию страны в глобальную экономику. Отсутствует правовая защита». А «Файнэншл таймс» (10 сентября 2003 г.) пишет, что «при рассмотрении громких судебных дел политические соображения в России, несомненно, играют существенную роль». Более того, проблема «усугубляется недостаточным финансированием, нехваткой судей и растущим в связи с этим числом нерассмотренных дел и неэффективностью судов». Газета далее отмечает, что в арбитражных судах существуют и другие проблемы: полное отсутствие экономических знаний, коррупция и запугивание судей.

Все это свидетельствует о низком уровне защиты собственности. Актуальна и проблема отсутствия у населения в нашей стране традиций уважения к собственности. В обществе широко распространено мнение о том, что приватизация была «воровская», значительные состояния образованы нечестным путем. Обоснованность оценок общественного сознания подтверждается данными об уровне коррупции, периодически публикуемыми в прессе (см. таблицу).

Особенности акционерных отношений

Корпоративная собственность в России формируется под прицелом политических интересов и страстей. Уже в силу этого весь процесс носит субъективный харак-

**Балльная оценка уровня коррупции в различных
отраслях бизнеса***

Отрасль бизнеса	Баллы	
	1999 г.	2002 г.
Строительство, общественные работы	1,5	1,3
Вооружения	2,0	1,9
Нефтегазовая промышленность	3,5*	2,7
Недвижимость	—**	3,5
Телекоммуникации	4,6	3,7
Электроэнергетика, электроснабжение	3,5*	3,7
Добывающая промышленность	4,2***	4,0
Транспортировка и хранение грузов	—**	4,3
Медицинское обслуживание, фармацевтическая промышленность	4,6	4,3
Тяжелая промышленность	4,2***	4,5
Банковский и финансовый сектор	5,3	4,7
Пассажирские авиаперевозки	5,0	4,9
Лесная промышленность	—**	5,1
Информационные технологии	—**	5,1
Рыболовство	—**	5,9
Легкая промышленность	4,2***	5,9
Сельское хозяйство	6,0	5,9

Источник: «Коммерсантъ». 03.06.2002.

* В 1999 г. электроэнергетика и нефтегазовая промышленность учитывались совместно.

** В 1999 г. в опроснике отсутствовала данная позиция.

*** В 1999 г. легкая, тяжелая и добывающая промышленность учитывались совместно (источник: Transparency International).

тер. То есть, определился он не в ходе объективно-экономического и исторического развития страны, а политической необходимостью и столь же явно выраженной политической конъюнктурой. Поэтому реализация политических проектов, направленных на создание акционерной собственности и моделей управления корпорациями, развивалась у нас весьма противоречиво.

Корпоративные отношения вообще, во всех странах, по сути своей обусловлены борьбой за контрольные пакеты

акций и владение предприятиями. Огромные денежные средства и интеллектуальные силы многих собственников направлены на разработку схем приобретения акций, слияния и захвата акционерных компаний. Например, в странах с англо-американской моделью корпоративного управления (США, Великобритания) контрольные пакеты акций различных компаний переходят от одних владельцев к другим практически ежедневно. Для стран, в которых сложилась европейская модель корпоративного управления, публично такие акты проводятся редко, но это вовсе не характеризует реальную ситуацию. Контроль над собственностью в европейских странах построен иначе, чем в США или Великобритании. В странах континентальной Европы обыкновенные акции предприятий сосредоточены в руках узкого круга собственников, но контрольные и контролирующие пакеты находятся в сложном переплетении собственности на акции, что обуславливает систему трастового управления. Поэтому контроль над публичными корпорациями происходит без огласки и публичных скандалов.

В современной России процесс передела собственности стал непрерывным, все больше и больше расширяющимся. Притягательную силу контрольных пакетов акций определяют как экономические, так и психологические факторы.

Экономические мотивы корпоративной борьбы

Экономические причины, непрерывно порождающие борьбу за контрольные пакеты акций, можно разделить на две группы.

Во-первых, борьба за контрольный пакет предприятия ведется ради получения значительных частных выгод за счет доступа к полной информации о деятельности корпорации, о перспективах развития бизнеса в отрасли и смежных отраслях. Владельцы контрольных пакетов могут легко использовать эту информацию для себя лично или, например, в пользу другой компании, в которой у них более значимый интерес. При этом другие акционеры ничего от этого не получают.

Источником достижения частных интересов является также возможность использовать определенные внешние факторы влияния на развитие рыночных ситуаций в подконтрольных компаниях за счет принятия «выгодных» корпоративных решений. Допустим, что акционер контролирует 51% акций в компаниях А и Б, действующих на одном рынке. В связи с переизбытком мощностей часть заводов следует закрыть. Если в создавшейся ситуации закрыть один завод, то повысится ценность других. Таким образом, закрыв часть заводов в компании Б, владелец контрольного пакета может поднять в цене акции не только компании Б, но и А. При этом подъем цены акций компании А будет выгоден только тому, кто контролирует компанию. У других акционеров интерес в этом несущественный. Это и есть частная выгода от контроля.

В таких ситуациях владельцы контрольных пакетов извлекают частную выгоду даже в том случае, если они формально не получают от компании ни на грош больше других.

Есть еще один источник частных выгод для владельцев контрольных пакетов акций – это возможность назначать трансфертные (внутрикорпорационные) цены. Так, компания, контролируемая собственными служащими, например, может выплачивать своим работникам более высокое жалование и премии. Банк, контролируемый одним из своих заемщиков, может давать материнской компании большие и более дешевые кредиты.

Возможность манипулировать трансфертными ценами может быть также использована в отношениях между компанией и ее филиалами.

Представим себе, что компания А владеет 50% акций другой компании (Б) и 100% акций третьей компании (С). В этом случае первой компании выгодно передать активы второй компании в компанию С по льготным ценам. На каждый рубль недооценки активов компании Б компания А потеряет 50 коп., но при этом выиграет полноценный рубль за счет участия в компании С. Общий выигрыш при этом составит 50 коп. на каждый вложенный рубль.

В своих крайних формах эти стратегии везде находятся вне закона. Но по ряду причин умеренные формы такого поведения довольно широко распространены. В некоторых странах, например, во Франции, законодательство не обязывает руководителей акционерных обществ использовать все корпоративные ресурсы исключительно в интересах корпорации. В результате главный акционер может использовать информацию, полученную от руководства компании, для собственной выгоды, не нарушая закон. Но даже тогда, когда запрещающий такое использование корпоративной информации закон существует, его, как правило, не исполняют. Грамотные экономисты могут вполне законно разойтись в вопросе о «нормальной» трансфертной цене некоторых активов или товаров. В результате факт небольших отклонений от «нормальной» цены будет трудно или вовсе невозможно доказать в суде. Но если такие небольшие отклонения затрагивают большой объем торговли, они могут стать источником весьма существенных частных выгод.

В конце концов, если даже такого рода нарушение можно будет доказать, весьма вероятно, что никто в этом не будет заинтересован. Крупные акционеры всегда найдут возможность договориться. А для мелких судебное преследование руководителей корпорации окажется чрезмерно дорогим (особенно в странах, где запрещена оплата адвокатов по результатам процесса).

В российских корпорациях владельцы, используя в личных целях контрольные пакеты акций, часто наносят ущерб корпорациям. Контролируя финансовые потоки, они присваивают ресурсы предприятий. Для этого «изобретаются» различные работы, якобы выполняемые «хозяевами» для контролируемых предприятий, позволяющие присваивать направляемые на это денежные средства.

Негативные последствия деятельности владельцев контролирующих пакетов акций в отечественных корпорациях, как правило, проявляются в том, что основные доходы извлекаются ими не в виде дивидендов по принадлежащим акциям и не в виде разницы в их курсовой стоимости, а в виде прибыли или дохода с оборота контролируемых ком-

мерческих фирм, осуществляющих сбыт продукции предприятий. При этом, как водится, практически вся прибыль с производства перекачивается в распоряжение торговых фирм.

Все это приводит, с одной стороны, к потере необходимых для нормального функционирования и развития ресурсов и ухудшению финансово-экономического положения предприятий. А с другой – к тому, что предприятия из-за отсутствия прибыли не выплачивают дивиденды по своим акциям. Таким образом, нарушаются права мелких акционеров и создаются серьезные препятствия для проведения эмиссии акций с тем, чтобы привлечь ресурсы в развитие предприятий.

К тому же средства, передаваемые посредническим фирмам, назад не возвращаются ни дивидендами, ни инвестициями, а направляются на проведение операций на финансовом и фондовом рынках. С точки зрения частных владельцев, это вполне логичные действия: операции на фондовых рынках куда прибыльнее и менее рискованны, чем инвестиции в производство. Так что переход российских предприятий под контроль частных владельцев автоматически не создает условий для улучшения их функционирования.

Во-вторых, владельцы контрольных пакетов, являясь топ-менеджерами контролируемых предприятий, как правило, используют все выгоды от привилегий руководителей, включая непомерно высокую заработную плату, дорогие персональные машины, возможности командировочного туризма, дорогостоящее лечение и многое другое, оплачиваемое предприятием. Говоря о российском опыте, следует отметить, что собственник чаще всего становится одним из менеджеров именно для того, чтобы воспользоваться такими привилегиями. Характерно также то, что такие руководители обеспечивают теплыми местами и своих родственников. Наши наблюдения в области оплаты труда менеджеров показывают, что их жалование значительно (как минимум в 15–25 раз) превышает среднюю оплату труда на предприятии.

Психологический фактор: «Хочу командовать!»

Многие западные исследователи объясняют стремление к контролю над корпорацией психологическими причинами: приятно, мол, быть главным, поэтому некоторые акционеры готовы оплачивать данную ценность. Такие ситуации, правда, нечасто, встречаются и в России. В первую очередь, это относится к директорам приватизированных предприятий: у них сам процесс формирования контрольного пакета акций обусловлен, чаще всего, и стремлением остаться во главе предприятия. Для многих даже смена должности генерального директора на пост председателя совета директоров – трагедия. Они не хотят быть главными представителями собственников, так как этот статус им часто непонятен, он не получил адекватного отражения в общественном сознании, в чиновничьей иерархии. Например, губернатор налаживает отношения по делам конкретного предприятия не с собственником предприятия, не с председателем совета директоров, а с генеральным директором. В России институт собственника предприятия еще находится на стадии становления, а институт и статус генерального директора, его роль осознаны обществом.

Таким образом, обобщая экономическую и психологическую мотивацию корпоративных «войн» за владение контрольным пакетом, мы можем говорить о том, что наибольший интерес представляет экономическая оценка выгод, получаемых от контроля над деятельностью корпорации. Дать такую оценку крайне сложно, ибо главный акционер идет на перекачку ресурсов корпорации в свою пользу только тогда, когда трудно или невозможно доказать, что он именно это и делает. Иными словами, если бы выгоды от владения контрольным пакетом акций было легко квалифицировать, тогда они не были бы частными, поскольку остальные акционеры смогли бы оспаривать использование собственниками и топ-менеджерами таких выгод в суде.

Всегда ли дополнительные финансовые вложения полезны для экономики предприятия? Как ведет себя менеджмент при первых признаках неблагополучия на производстве? Почему за сокрытие достоверной информации следует сурово наказывать?

Проблемы, которые поднимает автор, остры и злободневны. Они будут интересны тем, кто занимается как теорией, так и практической деятельностью.

«Всё будет хорошо!»

Кто знает...

(к вопросу о выходе из кризиса)

А. Я. БАСС,

кандидат экономических наук,

Новосибирская государственная академия экономики
и управления, Институт менеджмента и коммерции,
Новосибирск

Что такое кризис?

Кризис – это такая ситуация в экономике, когда продается меньше, чем необходимо для воспроизводства и существования предприятия. Существует три ипостаси кризиса, когда продукция продается:

- ▶ не в том объеме, который необходим для нормальной жизнедеятельности предприятия;
- ▶ по цене, которая не позволяет обеспечить воспроизводство;
- ▶ не в те сроки, которые необходимы для нормального оборота капитала и расчета с кредиторами (рассчитывал обернуть вложенный капитал за год, а не получается. Продается, скажем, но не за год).

Не всякая инвестиционная ошибка приводит к кризису. Ошибка должна иметь некое критическое значение либо должна накопиться критическая масса ошибок. Тогда в один прекрасный день происходит **предельная, роковая ошибка**, и она становится той соломинкой, которая ломает хребет мулу. Чаша инвестиционных возможностей оказывает-

© ЭКО 2004 г.



ся исчерпанной, и предприятие опускается за черту минимальной жизнеспособности. Не окупившаяся часть продукции становится все более и более тяжелым грузом. Она в буквальном смысле слова «проламывает» палубу, на которой построена экономика предприятия. И всё начинает рушиться.

Теперь уже никакие комбинации управляющего в пределах привычной операциональности и позиционирования не могут предотвратить кризис предприятия. Предельная ошибка знаменует прохождение предприятием точки бифуркации, после которой, по словам И. С. Пригожина, возврат к прежнему количественному, качественному и одновременно равновесно-колебательному состоянию для предприятия невозможен – предприятие переходит в существенно неравновесное состояние.

Попросту говоря, капитал вложен в производство вещей, которые либо не становятся товаром вообще, либо становятся таким товаром, который не окупает издержек производства и маркетинга. Именно так прагматично я и оцениваю проблему кризиса предприятия: продается продукция или не продается... Всё! Никаких других вариантов в понимании этого явления нет.

Дело – «труба»

Теперь поговорим о причинах кризиса.

Виной всему одна основная причина – это тот самый менеджмент, который определяет, какой товар, в каком количестве и в какие сроки выпускать. Этот менеджмент неправильно что-то оценил. Его исследования рынка не сошлись с реальностью. Менеджерам казалось, что эта вещь будет пользоваться спросом именно по такой цене. Но они ошиблись.

Вот пример. Крупный российский приборостроительный завод, выпускающий бытовую технику, во время перестройки получил возможность самостоятельно определять объем выпуска продукции. А это тогда был очень прогрессивный шаг, потому что планы по объемам выпуска валовой продукции составлялись в министерстве, в Госплане СССР.

И надо сказать – начало было хорошее. Но очень быстро накопилась критическая масса ошибок в управлении предприятием. Первый фактор: не рассчитали объем спроса и очень быстро насытили рынок выпускаемыми изделиями. Фактор второй: были открыты границы, в страну хлынул поток импортных товаров. И оказалось, что при сопоставимых ценах наши изделия проиграли в качестве – оказалось дешевле купить японские или корейские.

Таким образом, завод сталкивался с теми же проблемами, что и другие российские предприятия. Склады до отказа забиты морально устаревшими конструкциями отечественных магнитофонов, микроволновых печей, другой электроникой. Это не продается. Это экспонаты нетоварной экономики. Завод давно превратился в музей непоплатенных древностей. А его директор по телевидению обвиняет плохих покупателей в непатриотичности, плохое правительство – за нехорошие законы, плохих конкурентов – за хорошие товары и всех вместе взятых – за то, что он, директор, просто не умея управлять, грохнул, как говорится, предприятие...

А вопрос о том, кто прогнозировал ситуацию и зачем инвестировали производство изделий, которые на 25–30 лет отстали от уровня мировых образцов, остался открытым.

Конечно, такой фактор, как открытие границ, предсказать крайне сложно, хотя можно было бы догадаться, что нечто в этом духе произойдет. Если мы знаем, что к власти приходит Е. Т. Гайдар, то надо было просто почитать его труды. Тогда вы сможете определить, какие меры он предпримет. Раз он сторонник либерализации рынка, значит, нам не избежать конкуренции, и надо было изучать потенциал возможных конкурентов и переходить на выпуск соответствующей конкурентоспособной продукции.

Аналогичная ситуация наблюдалась в стекольно-хрустальной промышленности. В середине – конце 90-х годов у нас в стране только ленивый не производил хрусталь. Занимались этим не только традиционные мастера в Гусь-Хрустальном, например, на этот рынок вышли производители технического, бытового стекла, стеклотары и т. д.

и т. п. Расчетов нет. Прогнозов – никаких. Глубина рынка неизвестна. Потребительская возможность... Покупательская способность... Никому это не интересно. Да здравствует свободный рынок! Результат оказался вполне адекватный. Рынок обвалился.

Да что там хрусталь, даже горводоканал, естественный монополист, тоже попадает в проблемные ситуации. Казалось бы, все просто и понятно: проложить столько-то километров водопровода, столько-то километров канализации, построить очистные сооружения и т. д. Всё да не всё. Жилищно-коммунальному хозяйству трудно развиваться без оценки промышленной обстановки в городе. Появляются новые предприятия, соответственно надо строить очередной трубопровод. Вначале надо соорудить коллектор, потом от этого коллектора рыть траншеи. Прежде чем это делать, надо понять, какие предприятия на этом направлении будут создаваться. Должны быть обоснованные прогнозы, согласованные с планами строительства города, района. А у нас сначала большой трубопровод проложили, потом разобрались, что не там, и сказали: «Он у нас будет резервный».

Спрашивается, а платит кто?

Мы с вами... Налогоплательщики. Конечно, при правильной эксплуатации деньги вернутся. Предприятия начнут платить за подключение к магистрали, за подачу воды и т. д. Но это на действующем объекте, а тут перевели трубу в число резервных... Воды в ней нет, значит, и платить не за что. Вот так естественный монополист в наших условиях оказывается в состоянии кризиса. Миллионы, а то и десятки миллионов рублей похоронили в прямом смысле этого слова – материальные ресурсы, труд, амортизацию техники...

При этом банкротом водоканал не становится. Все издержки перекрываются мэрией. На такие случаи предусмотрено финансирование из резервного фонда.

Другой способ «тащить за уши» из кризиса естественные монополии – тарифная политика. Кто устанавливает тарифы на подачу воды? В мэрии есть специальная комиссия, которую очень легко убедить в том, что соответствующие затраты вполне оправданны. В этой комиссии серьез-

ными исследованиями не занимаются, аудит не проводят. Им показывают стандартный набор капиталовложений, включенных в себестоимость, комиссия проголосовала, и всё хорошо. Кто заплатил? Опять же мы с вами – налогоплательщики и потребители. А за что заплатили-то? А за то, что «резервная» экономика действует, и мы, по незнанию своему, без лишних вопросов оплачиваем деятельность некомпетентных строителей рыночных отношений.

Сотворили то, сами не знаем что

Директора предприятий ринулись в неопределенность. Они даже и не пытались что-то измерять. И вопросом не задавались: а какова вероятность того, что все это будет продаваться? Стереотипы советского управления производством (не бизнесом, не субъектом рынка) тянутся сегодня в рыночные отношения. Условия поменялись, а люди остались те же. И это очень важный момент.

В новых экономических условиях они продолжают вести себя так же, как прежде, действуют по старым стандартам. Ходят, плачутся, клянчат инвестиции. Но если даже что-то и выбил такой директор в банке, что делает он с ресурсами? А то же самое, что и до этого делал, – вкладывает их в производство традиционных продуктов. В сознании до сих пор преобладает не рыночная, а производственная ориентация. Считается и сегодня: сколько ни произведи, всё хорошо.

При социализме Госплан худо-бедно держал ситуацию под контролем. А сейчас за нытьем «дайте денег» абсолютно ничего не стоит. Даже бизнес-план, который является основным документом при получении инвестиций, составляется не так, как надо. Что в нём для нас считается важным? Чтобы что-то там окупилось. В то время как западные финансирующие организации смотрят, прежде всего, на продуктивность самой идеи и на исследование среды, в которой она будет воплощаться. Поэтому директору, прежде чем просить инвестиции на развитие производства, неплохо бы выглянуть за ворота фабрики и полюбопытствовать,

а что там, за этими воротами, происходит? Не убегут ли от него денежки, как убежали куклы от Карабаса Барабаса, оставив того сидящим в луже?

Как определить продуктивность идеи? Если речь идет, допустим, об истребителях пятого поколения, то надо знать две вещи: настроение в правительстве относительно закупок таких боевых машин и планы конкурентов за границей. Иными словами, интерес покупателя к изделию и его адекватность мировым образцам. Естественно, чтобы получить информацию, используются и промышленная разведка, и маркетинговые исследования.

В более простых случаях проводится опрос населения. Мы беремся за идею, которая будет реализовываться в условиях риска, а риск – это вероятность «непродажи». Риск будет всегда. Но риском можно и нужно управлять. А для этого надо знать своего потребителя, постоянно его изучать – и ценности, и потребности, и отношение к данной марке, к данному продукту, и причины выбора этой продукции или, наоборот, других марок. Но не просто изучать, а совершенствоваться, ориентируясь на своего потребителя.

И здесь на первое место выходит реклама. У нас в стране ею еще серьезно не занимался никто. А реклама – это, пожалуй, самая капризная составляющая в продвижении товара. Никто не знает, что в ней важнее. Мы понимаем, что она действует, сдвигаем кривые спроса-предложения в соответствии с затратами на неё, но тем не менее ни в чем не уверены. Формулы нет, чтобы определить ее эффективность.

Время инноваций

Инновация рождается под грузом проблем, возникающих перед предприятием. Нет проблем – нет инноваций. Э. Хансен считает: «Нововведениям свойственно нахлынуть приливной волной и затем отступить... Экономический цикл сводится, таким образом, по существу, к отливу и приливу нововведений и тем последствиям, которые отсюда вытекают». Однако мы не можем согласиться с утверждением Хансена: «Нововведения – вот что выводит систему из равновесия и приводит ее к буму в сфере капиталовложений», по

крайней мере, в той части, которая касается причинно-следственных связей равновесия и инвестиционного бума.

Считают, что в момент кризиса предприятие находится в состоянии неравновесия, и только инвестиционный подъем приводит его в нормальный режим. При условии, добавляю я, что этот инвестиционный подъем будет подкреплён инновациями, которые выведут предприятие на новый уровень жизнедеятельности. Это подтверждает сформулированный выше тезис: «Есть проблемы – нужны инновации», а когда проблемы разрешены, проблем нет, зачем изобретать велосипед, почивай на лаврах. Наступает отлив.

Инвестиции могут выполнять свою роль, т. е. приносить наибольший эффект, только в том случае, когда они направляются на осуществление радикальных инноваций, создающих фундаментальную основу новой парадигмы ведения бизнеса.

В мировой практике чаще выживают и благополучно выходят из кризисов те предприятия, которые постоянно инвестируют в научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Важной особенностью кризиса предприятия является то, что он, будучи локальным, как цепная реакция, может распространяться на всю отрасль или множество сопряженных отраслей: в народном хозяйстве все предприятия и отрасли тесно взаимосвязаны, и проблемы не решаются по отдельности. Локализация, а затем и выход из кризиса возможны только путем непрерывного мониторинга состояния предприятий, отраслей и т. д., своевременного перманентного инвестирования их деятельности при обязательном осуществлении активного инновационного процесса.

Отсутствие необходимого научного задела, как показывает опыт развития мировой экономики, приводит зачастую к необратимому отставанию в экономическом развитии. В этом случае нет иного пути, кроме такой организации инвестиционного процесса на предприятиях, который бы позволял в максимально возможной степени компенсировать это отставание за счет привлечения инноваций извне, например, в форме франчайзинга. Однако такой путь не со-

здает непосредственной возможности выхода на лидирующие позиции, а позволяет лишь генерировать прибыль как инвестиционный ресурс, используемый, в конечном счете, для целей развития.

Возникает дилемма: либо иметь заблаговременно новые разработки, либо их покупать, почувствовав первую опасность кризиса. Никаким другим способом проблему не решить. Возникает вопрос: что делать, если на предприятии нет своего научно-исследовательского задела и оно не может его купить?

Такому предприятию делать на рынке практически нечего. Эти предприятия все без исключения продаются с молотка. Это полные банкроты, у них, как правило, меняется собственник. Новые владельцы вместе с деньгами приносят новые предпринимательские замыслы и решают, как им поступить с тем, что они приобрели. Другими словами, если у тебя нет в запасе научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок – умри...

Большому кораблю больше шансов утонуть

Любые попытки выйти из кризиса без инноваций беспешны. Можно, например, избавиться от лишних активов и за этот счет погасить часть кредитов. Но чем «тяжелее» отрасль промышленности, к которой принадлежит предприятие, тем труднее решается проблема. Подобные ситуации редко возникают, например, в пищевой промышленности. Булки из Америки не повезут. Кушать хочется всегда. Любые ошибки там очень легко исправляются.

Но если ошибиться с оценкой рынка при разработке дорогостоящего проекта в сфере тяжелого машиностроения, последствия будут очень серьезные. Мы рассчитывали на две Асуанских ГЭС, а построена только одна. Распродать активы в тяжелом энергетическом машиностроении вообще невозможно.

Если допущена ошибка, скажем, в швейной промышленности, то найти покупателя на элементы швейного оборудования не составит труда. Легко модифицировать изделие и сшить то, что пользуется спросом.

В тяжелой промышленности оборудование рассчитано на конкретные типы агрегатов. Каждый его элемент, каждая единица предназначаются именно для конкретного объекта. Оно или вообще не перенастраивается, или перенастраивается, но с очень большими затратами. Изменить его крайне сложно. Можно, конечно попытаться продать. Но рынок здесь сильно монополизированный и очень тесный. Здесь ошибки, как правило, недопустимы.

Вся ответственность за ошибки лежит на менеджменте. Это результат неверной оценки будущего. По мере утяжеления промышленности такие ошибки играют все более и более роковую роль. Можно сказать: чем тяжелее промышленность, тем тяжелее расплата.

В России эти явления сегодня очень хорошо наблюдаются. Энергетические мощности были созданы с расчетом на весь лагерь социализма. Но если раньше мы могли диктовать условия своим социалистическим партнерам, то теперь покупатель бывшего СЭВ волен выбирать, и выбирает он далеко не всегда то, что предлагает Россия. Помимо всего прочего, у нас низкие темпы развития, степень совершенства наших машин ниже, чем на Западе. Одно время мы шли вровень, но за последние 20 лет очень сильно отстали от зарубежных аналогов. Сейчас держимся на «передовой» только в ядерной энергетике.

Бег насекомых

Как ведет себя менеджмент в критической ситуации? Я бы назвал это поведение крысино-тараканьим. Что имеется в виду? Присмотритесь – и вы обнаружите, что это явление почти классическое и присутствует всегда.

Почему крысиное? Потому что при первых признаках опасности ведущие специалисты увольняются. Как только прогноз обнаруживает какие-то неполадки, в системе происходит сбой, специалисты, предчувствуя, что в скором времени всё начнет сыпаться, начинают уходить. Это естественно, зачем им лишняя забота? Они всегда смогут найти себе работу. Если он действительно серьезный специалист, то он обеспечен работой уже в силу своей квалификации.

А почему тараканье? Потому что среди оставшихся начинаются перестановки в руководстве. Они начинают бегать туда-сюда.

Вот типичная картинка. «Крысы» бегут, «тараканы» начинают перемещаться с места на место. Сокращенно КТП – «крысино-тараканье» перестановки. Так менеджмент «спасает» свое предприятие. Конечно, ничего, кроме своих интересов, он не спасает. Этим озабочены руководители предприятия, а точнее – его собственники. Им есть что спасать.

По моим наблюдениям, даже собственники при появлении симптомов кризиса начинают потихоньку разворачивать свое предприятие, они просто выводят активы, а потом банкротят его...

Естественно, на тех предприятиях, где в собственности у директора находится более 75% акций, это сделать легче. Но и при другом корпоративном раскладе основные держатели акций всегда чувствуют момент и своевременно сговариваются. И даже интуитивно чувствуют, что нужно делать в такой ситуации. Если они этого не сделают своевременно, активы разберут кредиторы, предъявив законные претензии. И тогда владелец вообще ничего не получит. «А так хоть яхту себе сохранию!» – считает он.

За всем этим – не просто разрушительный, а суперразрушительный процесс. Ведущие специалисты, менеджмент, собственники просто грабят, разваливают экономику и российское общество.

В стране кривых зеркал

Как же все-таки избежать катастрофы? Ответ тривиальный: исследовать рынок. Ни на минуту нельзя выпускать ситуацию из-под контроля. Топ-менеджмент должен быть в курсе всех изменений в своей сфере, владеть информацией. Сказать легко, а осуществить это в нашей стране крайне сложно. Асимметрия информации у нас настолько велика, что не позволяет составить сколько-нибудь достоверный прогноз относительно положения предприятия на рынке. Что имеется в виду? Менеджмент внутри предприятия зна-

ет о нем больше, чем любой гражданин снаружи. В развитых странах существуют законодательные акты, которые пресекают любую попытку исказить факты и строго за это наказывают. Поскольку любой инвестор за пределами компании желает иметь самые точные данные о том, что там происходит. Он ведь рискует деньгами.

Рыночная экономика требует предельной информационной прозрачности. Это одно из фундаментальных условий. В российских условиях как только вы закрываете информацию, вы получаете несравненное преимущество. Можете «сбросить» акции, пока еще никто не знает, либо их все купить.

Конечно, это очень выгодно именно тем, кто находится на предприятии – высшему менеджменту как держателю основных пакетов акций, близким к нему чиновникам. На этой конфиденциальности они очень хорошие деньги зарабатывают.

В Соединенных Штатах вполне могут посадить чиновника, если будет доказано, что он воспользовался служебной информацией в корыстных целях. Допустим, правительство создало какое-то предприятие, а чиновник, первый узнавший об этом, пошел и купил акции.

Попробуйте у нас посадить кого-то за подобные нарушения! Бесполезно. Между тем сокрытие каких-либо сведений в интересах личного обогащения – не менее тяжкое преступление, чем разглашение государственной тайны. До этого понимания наше общество должно еще дорасти. Даже смешно, если у нас чиновник мэрии, приняв решение о введении стандартных вывесок на всех торговых киосках, не создаст собственную мастерскую, работающую по таким стандартам.

Мало того, что информация закрыта, сплошь и рядом идет дезинформация. Особенно на уровне массового сознания, в которое с самых высоких уровней внедряют мастерски гиперболизированное Веркой Сердючкой: «Все будет хорошо, я это знаю!». Но на Востоке есть мудрая древняя поговорка: сколько ни кричи: «Халва», во рту слаще не становится.

«Высоколобые» вместо «бритых затылков»

Бытовые представления о нашем деловом современнике не совпадают с фактами. Есть интересная статистика (и, кстати, не только отечественная, американские данные практически не отличаются) об образовательном статусе предпринимателей: 95% из них закончили высшие учебные заведения.

Многие мои знакомые предприниматели защитили докторские диссертации. Это, как правило, люди с очень высоким интеллектом. Немало современных деловых людей пришли в бизнес из науки. Один гений Святослава Федорова чего стоит! А Эрнест Мулдашев? Можно назвать еще ряд имен замечательных российских ученых с мировым именем, зарекомендовавших себя и в бизнесе. Специалисты такого уровня в кризисы не попадают. Но есть примеры, когда они становились топ-менеджерами и выводили крупные предприятия из кризисных ситуаций.

Лечить подобное подобным

Единственно нормальное предпринимательское поведение в условиях кризиса – это привлечение инвестиций в инновации. Инвестиции нужны для того, чтобы сделать новый товар, освоить новые рынки и компенсировать потери.

В переходных экономиках существует высокий спрос на инвестиции. Это факт известный. В значительной степени он объясняет теорию равновесия – чем выше спрос, тем выше цена. Во время кризиса цены на инвестиционные ресурсы всегда очень высоки. В нашей сегодняшней экономике (которая пока еще далека от здоровой) инвестиционные ресурсы стоят порядка 20% годовых от вложенных средств. Лет пять назад цена инвестиционного капитала доходила до 70%. В 1993 г. цены на инвестиции зашкаливали за 290%. В спокойной американской экономике стоимость их сегодня не превышает 10% годовых. Чем спокойнее экономика, тем меньше давление процента на капитал. Будем надеяться, что и в России тоже настанут такие времена. И тогда действительно «Все будет хорошо!».

Перспективы развития инновационной деятельности в России

21 июня 2004 г. в Комитете Государственной думы по образованию и науке состоялся «круглый стол» на тему «Нормативное правовое обеспечение деятельности».

Ниже мы публикуем выдержки из выступлений участников «круглого стола».

С. И. Колесников, заместитель председателя Комитета Государственной думы по образованию и науке, председатель подкомитета по интеллектуальной собственности и инновационной политике, академик РАН:

– Конкурентоспособность нашей экономики должна быть основана на знаниях. Ее развитие зависит от интеллектуальной собственности и перевода последней в инновационный продукт. К сожалению, за последние годы в стране объектов интеллектуальной собственности стало значительно меньше.

Если до 1991 г. в России в год подавалось примерно 190 тыс. заявок на изобретения, то в последние годы – около 30 тыс. В 1998–1999 гг. только 5% предприятий заявляли о том, что они будут заниматься инновационными технологиями и вести научно-технические разработки.

Сейчас ситуация несколько изменилась. По разным оценкам, 17% предприятий ведут или готовы вести новые научно-технические разработки. Но в основном речь идет о покупке новых приборов, нового оборудования. Созданием нового научного продукта занимаются очень немногие. И все разговоры о привлечении иностранного капитала, на мой взгляд, абсолютно беспочвенны, потому что иностранный капитал не будет вкладывать в инновационную деятельность страны свои деньги. Он будет вкладывать деньги в то, что

© ЭКО 2004 г.



приносит немедленную прибыль, а в инновационной деятельности период окупаемости достаточно длинный.

Многие субъекты Российской Федерации уделяют внимание развитию инновационной деятельности, в частности, это Московская городская дума. В некоторых регионах приняты законы, способствующие инновационной деятельности. Например, в Омской области за три года после принятия такого закона инвестиции в инновационную деятельность выросли в три раза.

Но все же, на мой взгляд, пока ни на правительственном уровне, ни на уровне Государственной думы не создана атмосфера содействия инновационной деятельности, и продолжается та политика, заложенная в 1991–1992 гг., которая не способствует развитию инноваций. Поэтому сегодня основная задача – попытаться определить, как можно содействовать в правовом смысле развитию инновационной деятельности с помощью и налоговых, и экономических, и других стимулов.

Г. В. Шепелев, начальник отдела межведомственного и регионального сотрудничества и развития инновационной инфраструктуры, Федеральное агентство по науке и инновациям:

– К сожалению, на государственном уровне не сформулирована позиция относительно тех целей, которых мы хотим достичь в результате развития инноваций. Если говорить об удвоении ВВП, то путем только развития инновационной системы решить эту задачу невозможно. В стране гораздо больше половины ВВП дает сырьевой сектор, и чтобы удвоить ВВП исключительно за счет развития даже не инновационного, а обрабатывающего сектора, надо поднять где-то раз в 10 объем продукции, производимой инновационными предприятиями.

Поэтому, если смотреть реально на вещи, то, на мой взгляд, задача развития инновационной системы – существенное увеличение производства наукоемкой продукции.

Для того чтобы понять масштабы и ресурсы, которые здесь нужны, приведу такой пример. Россия занимает 0,3–0,5% мирового рынка наукоемкой продукции. Это при-

мерно 10 млрд дол. Сейчас у нас около 28 тыс. наукоемких предприятий. Чтобы удвоить этот объем и занять очень скромные 0,6–1% мирового рынка, их надо вдвое больше. Эти предприятия должны основываться на каких-то идеях, на наукоемких продуктах. А у нас патентуется порядка 30 тыс. идей в год – по одной идее на каждое предприятие. К тому же в лучшем случае одно из десяти запатентованных изобретений годится для коммерциализации.

Какие выводы можно сделать из приведенных цифр?

Первое: решить задачу принятием какого-то ограниченного количества законов нереально. Нужны усилия по развитию инфраструктуры, по обеспечению малых предприятий, и не только малых, производственными возможностями. Вся эта работа должна быть комплексно увязана. Иначе, имея хорошие законы и не имея производственной базы, мы не получим того, к чему стремимся.

На мой взгляд, необходимо привлечь достаточно широкие массы ученых, научной общественности к обсуждению постановок тех задач, которые у нас здесь могут возникнуть. В частности, в рамках подготовки к парламентским слушаниям. Госдума – это тот орган, который может и, наверное, должен возглавить эту работу.

И еще один ключевой момент: как повернуть высокотехнологичные предприятия – радиоэлектроники, приборостроения, точного машиностроения, производства медтехники, авиационной, космической отраслей – к рынку.

В бывшем Министерстве промышленности, науки и технологий в рамках межведомственной программы развития инновационной инфраструктуры проводился мониторинг этих предприятий. Ситуация там достаточно серьезная. Большинство из них в советские времена были ориентированы на работу в оборонно-промышленном комплексе. Сбыт продукции в сегодняшнем понимании этого слова там не предполагался, все распределялось целевым образом. И в результате, когда подход к организации бизнеса изменился, эти предприятия оказались не способны нормально работать на рынке. Это не их беда. У нас, к сожалению, до сих пор очень мало менеджеров, которые умеют торговать наукоемкой продукцией.

С. М. Аракелян, заместитель генерального директора Государственного научного центра НПО «Астрофизика»:

– На мировом рынке высоких технологий нас никто не ждет, там давно уже все поделено. Поэтому, чтобы занять на нем свою нишу, туда надо выходить с конкурентоспособным продуктом.

Отсюда следует, на мой взгляд, такой вывод. Никто никого сейчас уже не догонит. Надо прежде всего определить те приоритетные направления или отрасли, в которых мы действительно можем достойно себя представить на мировом рынке.

Я считаю, что лазерное направление, которым занимается НПО «Астрофизика», – одна из таких отраслей. Один рубль, вложенный в это направление, эквивалентен на мировом рынке одному доллару. Это хороший бизнес. Но, чтобы выйти на мировой рынок с конкурентоспособным продуктом, прежде надо провести фундаментальные исследования. На базе фундаментальных исследований должен быть реализован какой-то пилотный продукт, и затем уже возникает продукт, который может быть представлен на рынок. Между этапами этой триады – чистой НИР до ОКР – дистанция огромного размера.

Безусловно, ни один бизнесмен, инвестор, никакой Мировой банк не будет финансировать фундаментальную науку как основу для дальнейшей инновационной деятельности. Но выход здесь есть. В нашей стране созданы выдающиеся достижения в области фундаментальной науки. И фундаментальный компонент инновационной цепочки, безусловно, должно на себя взять государство.

А как создать пилотный продукт? Здесь есть разные варианты. Пилотную часть могут на себя брать либо регионы, либо нужны целевые программы, нацеленные на их создание.

И только на третьем этапе конкретное предприятие или производитель, который выходит на рынок, сможет всю эту инновационную цепочку замкнуть.

Как это реально сделать? Для выхода на мировой рынок надо работать совместно с западными партнерами. Когда

первые два этапа есть, то на третьем этапе они с удовольствием с нами будут сотрудничать, поскольку этих двух этапов у них как раз нет. Это стоит больших денег. А фундаментальные исследования – все-таки традиция нашей страны.

Конкретные схемы уже есть, они проработаны, в том числе и на нашем предприятии, даже с конкретными цифрами.

Но чтобы это все реализовать, безусловно, нужны организационно-правовые формы.

На мой взгляд, заблуждение, что можно заставить Академию наук и Минобрнауки заниматься инновационной деятельностью. Это не их функции и в итоге может привести к уничтожению этих выдающихся для нашей страны институтов. Между тем есть структура, ее даже и выдумывать не надо – это государственные научные центры по приоритетным направлениям. Они, по сути, объединяют и фундаментальную науку, и образование, и научные кадры, и молодежь. Эти центры нацелены на производство, там будут появляться топ-менеджеры, которые смогут работать на рынке высоких технологий. Мы предлагаем создавать образовательные научно-производственные центры на базе государственных научных центров Российской Федерации, как интегрированные структуры для реализации национальной инновационной системы на основе взаимодействия и сотрудничества вузовской, академической, отраслевой науки. Вокруг них сформируется пояс и предприятий, и науки, и образования. Государственные научные центры призваны сыграть роль интегратора федеральной и региональной политики, и на выходе будет, безусловно, результат.

Для поддержки этой цепочки нужно государственное финансирование, по крайней мере, в первые три года, чтобы потом эта цепочка начала работать. И изменения в законодательной базе. Я хотел бы выделить три блока.

Первый блок – надо определить роль и статус образовательных научно-производственных центров на базе государственных научных центров в секторе наукоемкой продукции. Законодательная, нормативно-правовая база здесь не очень сложная. Есть определенные предложения. На базе

таких ГНЦ могут формироваться нормальные взаимоотношения с бизнес-сообществом. Им, конечно, не надо командовать, но и не надо питать иллюзий, что оно само будет развиваться. Бизнес интересуется только прибылью. А вот в содружестве с такими структурами, о которых я говорю, все встанет на свои места.

Второй блок – это возможные льготы для развития таких структур, без которых они развиваться не смогут, они не готовы к жесткой конкуренции даже на российском рынке, тем более международном. Просьба о льготах, конечно, вызовет ярость и у политиков, и у правительства, и у Минфина, и у высших государственных лиц. Они работают над ликвидацией льгот. Но ничего страшного в таком предложении нет. Речь идет не о прямых налоговых льготах, а о налоговых льготах по результатам деятельности, налоговых компенсациях. Так делается по жилью, так делается по лекарствам. Сделал – получил компенсацию, не сделал – заранее тебе льготы никто не даст.

И последний, *третий блок*. Предлагаемые меры требуют длительного времени и больших усилий. А сейчас первоочередные задачи – это развивать пилотные проекты по тем направлениям, о которых я сказал, в рамках таких структур, объединяющих образование, науку фундаментальную и отраслевую на базе государственных научных центров.

Государственный научный центр НПО «Астрофизика» готов сделать пилотный проект, который потом можно будет тиражировать, распространить на другие направления.

А. Н. Козырев, заместитель председателя Научного совета по экономическим проблемам и интеллектуальной собственности Российской академии наук:

– Нужен ли отдельный закон об инновационной деятельности или лучше распределить эти нормы по другим законам? Я считаю: нам нужен закон типа главы 63 титула 15 Свода законов Соединенных Штатов Америки. Это закон о технологических инновациях, или закон Стивенсона-Уайдлена. Он заполняет как раз эту брешь, где речь идет о продвижении разработок в бизнес, о сотрудничестве бизнеса, о формах сотрудничества между государством и бизнесом

и прочее. Там очень много конкретики, есть даже нормы отчисления авторам. Целый разделчик посвящен тому, как воровать у Японии.

К сожалению, предыдущий закон об инновационной деятельности в России в основном посвящен определению, что это такое. Примерно до 1997 г. государство вообще этой проблемой не занималось. А когда взялось, то «наломало дров». Начали отделять сферу военного специального двойного назначения от гражданской по принципу: кто с чего будет кормиться. При этом, естественно, сразу стали создаваться препятствия в освоении технологий, в их экспорте. И это продолжается до сих пор, к сожалению.

Наш бухучет тоже совершал очень странные зигзаги. Но сейчас, после десяти лет топтания на месте, когда нужно было просто перейти на международные стандарты, сейчас, похоже, перейдем.

И есть третий элемент – так называемая мягкая инфраструктура, включающая законодательство, бухучет и стандарты этики деловых отношений. Здесь очень важно доверие. У нас в стране колоссальный дефицит доверия: власть не доверяет науке, наука не доверяет власти. Я думаю, что бизнес еще больше не доверяет.

У нас огромное количество пробелов в законах, в частности в законе, который регулирует оборот ноу-хау. Делалось несколько попыток принять такой закон, и последняя закончилась тем, что было наложено вето, поскольку ноу-хау – это особый вид интеллектуальной собственности, который может регулироваться только в специальной части ГК. Прошло уже семь лет. Так будет до тех пор, пока будут предложения давать без знания того, как работает государственная машина, как сталкиваются предложения различных ведомств и т. д. Где могут остановить и почему.

А. В. Суворинов, начальник Управления Федерального агентства по науке и инновациям:

– Наиболее критичным элементом построения национальной инновационной системы является неурегулированность прав на результаты научно-технической деятельности – кому, как, на каких условиях передаются права на

научные результаты, созданные за счет государственных средств. Законодательство эти права не регулирует, оно регулирует права на патенты, полезные модели и т. д.

Что сейчас делается в этой сфере?

На заседании правительства 22 января была поддержана позиция Министерства промышленности, науки и технологий о том, что эти права должны передаваться организациям-исполнителям. Министерству было поручено утвердить порядок распоряжения этими правами, внести предложения в законодательные акты.

С целью установления порядка распоряжения организациями с государственной собственностью правами на результаты научно-технической деятельности предполагается подготовка изменений и дополнений в Гражданский кодекс и в законодательство о некоммерческих организациях и о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

Предусматриваются изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» и в нормативно-правовую базу в области государственного заказа на научную и научно-техническую продукцию в части, касающейся создания организационных и экономических механизмов для повышения востребованности инноваций отечественным производством и ускоренной реализации научных и научно-технических достижений.

В целях увеличения капитализации активов за счет научно-технической деятельности, охраняемых в режиме коммерческой тайны, планируется внесение соответствующих изменений и дополнений в нормативную базу бухгалтерского учета нематериальных активов.

Для ускорения внедрения в производство наукоемких технологий и развития национальной инновационной системы планируется разработка проекта концепции федерального закона «О стимулировании инновационной деятельности и внедрении в производство наукоемких технологий».

И, наконец, для совершенствования механизма защиты прав Российской Федерации на результаты деятельности, созданные за счет государственных средств, планируется

подготовка изменений и дополнений в законодательство по интеллектуальной собственности, о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и в бюджетное законодательство.

А. Ж. Якушев, член Совета по развитию малого и среднего предпринимательства:

– Мы имеем дело чаще всего с обращениями предпринимателей, работающих в этой сфере. Накоплен огромный объем материалов, пожеланий, предложений, которые в основном сводятся к тому, что необходимо выделить средства на ту или иную разработку.

Общего понимания среди предпринимателей, работающих в сфере инноваций, таких проблем, как создание концепции национальной инновационной системы, пока что нет.

Всем известно, что государственных средств на развитие инноваций и науки сейчас не хватает и в ближайшее время хватать не будет. Тем не менее, к сожалению, все инновации завязаны на те или иные формы господдержки и перераспределения государственных средств.

Важный канал поступления денег в инновационный бизнес – это средства, поступающие из-за рубежа. Не секрет, что многие наши научные учреждения работают на рынки Востока. Кое-что покупается Западом. Восток, Азия – от туда поступают средства. Этих средств немного, и на этих рынках очень жесткая конкуренция. И пока в России не будет рынка инновационного продукта, рынка инноваций, инновационный бизнес, к сожалению, развиваться не будет.

Мы можем вкладывать деньги в инфраструктуру, совершенствовать законодательство, но пока не задует в эту сферу ветер частного интереса, интереса российских корпораций, в первую очередь, системообразующих, инноваций не будет. Потому что на зарубеж работать трудно, там конкуренция, а государственных денег не хватает. Значит, должны, в первую очередь, вкладывать в инновации российские корпорации и, в первую очередь, системообразующие.

Есть и положительные примеры в этой области. Сейчас создается Поволжский автомобильный кластер, и «АвтоВАЗ» достаточно много вкладывает в инновационные пред-

приятия, расположенные вокруг него, находящиеся в его орбите, и, в первую очередь, малые.

Отчего это происходит? «АвтоВАЗ», наконец, воспринял вызов от мировой экономики. Если наше автомобилестроение не будет выдавать продукт определенного уровня, не выйдет на определенные результаты, то его просто не будет. Потому что сейчас из 3 млн продаваемых в России автомобилей 1 млн – импортные. Наше автомобилестроение производит где-то от силы 1,5 млн.

Где взять деньги на инновации? Они есть у наших корпораций, добывающих газ, нефть, уголь, в электроэнергетике. Но, к сожалению, инновационный вызов эти корпорации не слышат. Государство должно при помощи законодательных инициатив этот вызов трансформировать так, чтобы они этот вызов услышали. Каким образом?

Ввести более жесткие экологические стандарты, более жесткие стандарты на эксплуатацию месторождений. Скажем, ограничить и даже запретить, не сразу, а постепенно, те методы добычи, которые сейчас существуют. Это вызовет потребность в новых технологиях, соответственно деньги пойдут в сектор инноваций. То же самое касается оборонной промышленности.

Д. И. Катаев, депутат Московской городской думы, координатор направления «Наука и инновационная инфраструктура»:

– Москва из 350–400 млрд руб. своего бюджета выделяет на городской научно-технический заказ примерно 1,2 млрд руб. Это потребности департаментов – образования, строительства, городского хозяйства. Небольшая доля этого заказа, несколько процентов – это гранты Москвы, которые идут в основном на поддержку перехода от фундаментальных исследований к прикладным. У прикладных исследований должны быть свои источники финансирования, а вот стыковку иногда надо поддержать.

Предположим, что половина этой суммы в 1,2 млрд руб. идет на разработки, которые не нуждаются в дальнейшем внедрении, методика какая-нибудь, скажем, для комитета образования. Другая половина разработок нуждается во внед-

рении. На эти цели потребуется примерно раз в 10 больше средств, т. е. около 6 млрд руб. Реально это? Нет, нереально.

Спрашивается в таком случае, насколько производительны и разумны эти затраты на исследования? С одной стороны, может быть, надо их сократить, поскольку они все равно не имеют перспективы использования. С другой стороны, все-таки как быть с дальнейшим использованием, с инновациями?

Концептуального ответа на этот вопрос пока нет. Я думаю, что Москва в данном случае не исключение. А вот сам факт использования региональных бюджетов – исключение, мы все прекрасно понимаем, что московский бюджет намного больше всех остальных. Но все-таки будем надеяться, что со временем и другие регионы, которые и сейчас кое-что вкладывают, будут вкладывать больше.

Вообще-то сама идея участия регионов в финансировании науки и инноваций и в поддержке инноваций, безусловно, должна процветать. Но в каком качестве может выступить регион, конкретно говоря, Москва, в инновационной сфере? Инновационный бизнес – наиболее рискованный. А инновационный бизнес, финансируемый из бюджета, рискованный, так сказать, в квадрате. Потому что бюджет имеет свойство рассасываться без должного эффекта.

Поэтому я лично категорический противник серьезного финансирования инноваций из бюджета, будь то бюджет региональный или федеральный. Мне кажется, тратить бюджетные деньги на прямые инновации неправильно, это слишком рискованно. Что же остается?

Остается развитие инфраструктуры. Уж здесь-то взаимодействие с федеральным уровнем совершенно необходимо. Нужны совместные программы по поддержке технопарков, информационных систем, выставочной и рекламной деятельности (я имею в виду серьезную рекламу наших разработок на зарубежных рынках). Это невозможно без централизации или координации.

У Департамента науки и промышленности Москвы, мне кажется, есть положительный опыт поддержки инновационных проектов. Он не просто вкладывает деньги в под-

держку какого-нибудь завода, а компенсирует некий избыточный банковский процент. Например, одно из болевых мест Москвы – это состояние городской инфраструктуры, в том числе и ЖКХ. Московское правительство выделило деньги на инновации в этой области. Есть конкретные программы.

Очень болезненный вопрос о налоговых льготах. У нас есть отрицательный опыт, когда мы спорт финансировали за счет налоговых льгот. В эту дыру утекли, по разным оценкам, десятки миллиардов рублей. На каждого москвича должен был быть чуть ли не стадион построен, а их почему-то не оказалось в наличии. Но тем не менее есть достаточно серьезный зарубежный опыт. С поправкой на то, что льготы у нас, наверное, надо еще на порядок осторожнее внедрять, все-таки надо это делать. В частности, льготы по налогам на имущество. Я считаю, что интеллектуальную собственность как-то странно облагать серьезным налогом. Хотя опять же можно опасаться того, что её скупят, для того чтобы заморозить. И все-таки какие-то льготы тут нужны.

Препятствует инновационной деятельности таможенная проблема: когда прибор надо ввести по гранту, приходится платить таможенную пошлину, сравнимую со стоимостью прибора, на что, конечно, грантодатель не идет.

Проблема засекречивания. Мне жаловались люди, работающие в сфере инноваций, что стоит чему-то серьезному появиться, наш военно-промышленный комплекс накладывает лапу, засекречивает. Говорит, что это оборонная тематика, и берет на это монополию.

Подведу итог. Я не уверен, что нужен отдельный, большой фундаментальный закон об инновациях или об инновационной деятельности. Но совершенно необходим пакет увязанных друг с другом законов и изменений в законы «О науке и о научно-технической деятельности», интеллектуальной собственности. То есть отдельные блоки должны быть проработаны, а не какой-то фундаментальный закон, в котором будет всё.

Что касается московского законодательства, то на стадии завершения закон «Об инновационной деятельности» в Москве, но я голосовал против него. Мне кажется, что ос-

новная идея этого закона – создать бюджетный фонд и абсолютно бесконтрольно его эксплуатировать.

И. Г. Сидорович, Государственный научный центр Института иммунологии:

– Институт иммунологии является одновременно и государственным научным центром. У нас идут федеральные программы, в том числе по вакцинам. Все это позволило стабилизировать коллектив и, в общем, протащить наши знания и кадры, накопленные еще при старом устройстве государства, в новое.

Институт занимается исследованиями, преподавательской деятельностью и инновациями. Инновации рождаются в рамках бюджетных денег, а потом начинают уже становиться рентабельными. У нас в институте есть такие программы, новые вакцины, достаточно рентабельные, в частности, вакцина против гриппа.

В 1997 г. Комитетом по образованию и науке Государственной думы была сформулирована программа: «Вакцины нового поколения и диагностические системы будущего», которая существует по настоящее время. В рамках этой программы нам удалось спасти многие коллективы от распада, и сейчас по этой программе создается серия вакцин, которые направлены против еще непобежденных инфекций, в частности СПИДа. В настоящее время общее количество инфицированных и умерших от СПИДа в мире равняется потерям человечества во время Второй мировой войны. То есть проблема чуть более серьезна, чем ее обычно представляет себе общественность. В результате работы этой программы в ряде центров, а именно в Новосибирске в НПО «Вектор», в Москве наш институт и некоторые другие институты создают вакцины.

Тут есть одна сложность. Когда в институтах появляется лаборатория, где доводят до производства что-то реальное и выгодное, постепенно сотрудники, в силу достаточно нищенского финансирования науки, начинают «утекать» уже внутри таких подразделений. Такие лаборатории, которые весьма эффективно начали заниматься внедрением неких инноваций, теряют будущее как исследовательские ла-

боратории, превращаются в производственные участки, выгодные, рентабельные, с хорошей оплатой, может быть, даже с перспективой развития в некие производства, но без перспектив, что там появится что-то фундаментальное.

Поэтому надо, по-видимому, больше думать о том, как финансировать фундаментальные исследования, без которых инновации не будут существовать.

Кстати, наше мнение о том, что Соединенные Штаты – это исключительно рыночное финансирование науки, является глубоким заблуждением. Так называемые национальные институты здоровья в США финансируются без всякого конкурса, непосредственно Конгрессом США. И уже эти институты организуют систему конкурсов для всей страны. Эта система позволяет Америке достигнуть очень многого в медицине и остальных сферах науки.

И еще важный момент. В Бюджетном кодексе по настоянию Минфина внесен так называемый запрет на предметы совместного ведения, к которому отнесена и наука, где, фактически, разбили совместное финансирование из региональных бюджетов и из федерального бюджета. Это нанесет серьезнейший удар по науке, потому что именно за счет совместного финансирования раньше удавалось многие региональные проекты продвигать до внедрения.

И. М. Бортник, директор Фонда развития малых предприятий:

– Основная инновационная деятельность развивается все-таки в недрах большой промышленности, при всей моей любви к малому бизнесу. Расходы на инновационную деятельность, которые показывает Госкомстат, существенно больше бюджета на науку Российской Федерации, почти в два раза. Другое дело, какова структура этих расходов: много связано с приобретением нового оборудования. Не так много идет на приобретение прав на интеллектуальную собственность, на НИОКР.

Поэтому именно там надо инновационный процесс стимулировать, в том числе и законодательно, и прежде всего в сырьевых отраслях. Такие корпорации, как «ЛУКОЙЛ» или Тюменская нефтяная компания, конечно, тратят на ин-

новационную деятельность существенно меньше, чем надо, но процесс пошел. И необходимо стимулировать законодательно, как им тратить больше. Я считаю, это – одна из основных задач любых нормативных и законодательных актов.

Я считаю, что для активизации инновационной деятельности надо ужесточать, не будем называть это стандартизацией, техническое регулирование. Когда мы вводим стандарт GMP законодательно, ребята начинают бегать, а мы еще ИСО 9000 не ввели законодательно!

Нужны и ужесточения требований в области сертификации. Вот ситуация: стоматологам надо с новым продуктом, по которому они получили госпремию, выйти на зарубежный рынок. И без сертификации они туда не пройдут. Сертификация им обойдется в 40 тыс. евро, 20 тыс. вложит малая компания, которая осваивает производство этого продукта.

В этом смысле надо использовать метод кнута. Он и в Америке, кстати, используется. Он так там и называется – кнут для экономики. Там это делается через нормы амортизации, через нормы обновления не только основных фондов, но и самой продукции.

Надо, с моей точки зрения, для крупного бизнеса, который идет по пути инновационной деятельности, но идет недостаточно шустро, в законодательные документы, закладывать различные стимулы и антистимулы.

Как отдельное направление я бы выделил стимулирование крупного бизнеса, где будет основной прирост инновационного продукта. Потому что малый бизнес положения не спасет.

Для крупного бизнеса надо вводить в законодательство соответствующие нормы, которые выведут, во-первых, на венчурный бизнес и венчурное финансирование, легализуют его, хотя бы выведут из тени. Введение определенных льгот, хотя бы ликвидация двойного налогообложения, серьезно увеличит вложения в крупный инновационный бизнес.

Когда же речь идет о бюджетных деньгах на инновации, я считаю, что надо определить приоритеты, куда пойдут бюджетные деньги, – по мегапроектам, по важнейшим проектам государственного значения... И, самое главное, с моей

точки зрения, – отработка механизмов стимулирующего участия бюджетных денег во всем процессе инновационной деятельности.

Я считаю, что надо снять ряд совершенно необоснованных ограничений в законодательной базе. Мы ведь не имеем права бюджетные деньги направлять на инновационную деятельность, даже для стимулирования. Что-то выдумываем, как-то выворачиваемся, как сделать это через финансирование НИОКР. Мы говорим об инфраструктуре, но ни одно министерство не имеет права те бюджетные деньги, которые выделяются на НИОКР, тратить на инфраструктуру.

Сейчас в регионах идет процесс развития инфраструктуры за свои средства, не только за средства федеральных бюджетов. Например, на Красноярском алюминиевом заводе будет развиваться инновационный технологический центр.

Мы сегодня по Бюджетному кодексу в науку, во-первых, не имеем права вообще вкладывать деньги на возвратной основе. А то, что можем вкладывать, на нереальных условиях. Это и 100-процентная гарантия возврата, это и короткий срок – в пределах финансового года. Реально ни один инновационный проект не может быть осуществлен, даже если мы имеем средства. Эти необоснованные ограничения надо снимать. Перечень их известен, мы это неоднократно обсуждали.

Например, в Троицке есть фирма в академическом институте, выпускает на 2 млн дол. продукции. На потоке уже все стоит, намечен вывод производства из института. Есть деньги построить здание, но нет такого права.

В. И. Бабкин, помощник депутата Госдумы Ж. И. Алферова:

– Мне кажется, достаточно было бы просто иметь льготы по выпуску нового продукта на рынок, и тогда не нужна была вся мишура с инновацией. Уже с этой инновацией запутали всех!

А. О. Безбородов, вице-президент Ассоциации «Теплоэнергетика»:

– Мы работаем над увеличением эффективности невозобновляемых источников энергии. Это преобразование

этих источников через теплотехнологии. На сегодняшний день технологии, которые у нас есть и на практике опробованы, дают коэффициенты преобразования от 1,2 до 4.

Второе не менее важное направление – максимальное использование возобновляемых источников энергии – энергии ветра, почвы, энергии физических процессов. Уже сегодня такие технологии в оборонке есть. К сожалению, многие засекречены. Конечно, встает вопрос о финансировании этих разработок, потому что финансировать из денег заказчика очень трудно.

Такие разработки активно используются за рубежом. То, что мы сегодня называем завтрашним днем нашей энергетики, – это вчерашний день западной экономики. Например, в странах с аналогичной климатической ситуацией (Швеция, Финляндия) очень широко используются тепловые насосные установки, в Швеции, например, их доля составляет 50%. В Стокгольме 12% теплоснабжения происходит за счет теплонасосных установок, которые используют воду Балтийского моря. Наша страна северная, находится в неблагоприятных климатических условиях. Поэтому нам крайне необходимы такие альтернативные источники преобразования энергии для того, чтобы отопление не съедало так много энергии. Потому что приближение цен на топливо и электроэнергию к западным поставит экономику и городское хозяйство в очень тяжелые условия.

Нужна государственная политика в этом направлении. Необходимо как минимум разработать законопроект «Об использовании альтернативных источников в теплоэнергетике».

Очень правильно говорится о том, что необходимы деньги на инновации, на науку. Конечно, необходимы. Но здесь еще есть и другой подход. За время Советского Союза в эту сферу шло очень много денег, создано много разработок, и какую-то их часть можно уже сегодня внедрять.

Статиллюстрации

Количество организаций, выполняющих исследования и разработки

Показатель	2002 г.		2003 г.	
	всего	% к итогу	всего	% к итогу
Всего	3906	100,0	3826	100,0
<i>В том числе:</i>				
научно-исследовательские организации	2630	67,3	2595	67,8
конструкторские бюро	257	6,6	236	6,2
проектные и проектно-изыскательские организации	76	1,9	72	1,9
опытные заводы	34	0,9	35	0,9
высшие учебные заведения	390	10,0	386	10,1
промышленные организации	255	6,5	240	6,3
прочие	264	6,8	262	6,8

В результате проводимой реструктуризации научного комплекса число организаций, выполняющих исследования и разработки, сократилось в 2003 г. по сравнению с предыдущим годом на 2%. Это затронуло научно-исследовательские организации, число которых уменьшилось на 1,3%. Продолжается процесс сокращения количества конструкторских бюро, проектных и проектно-изыскательских организаций. В 2003г. их число уменьшилось на 25 единиц, или на 7,5% от уровня предыдущего года.

Персонал, занятый исследованиями и разработками

Показатель	2002 г.		2003 г.	
	тыс. чел.	% к 2001 г.	тыс. чел.	% к 2002 г.
Всего	870,9	98,3	866,2	99,5
<i>В том числе:</i>				
исследователи	414,7	98,2	411,4	99,2
техники	74,6	98,9	74,5	99,9
вспомогательный персонал	232,6	97,4	230,9	99,3
прочие	149,0	99,9	149,4	100,3

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, по сравнению с 2002 г. сократилась на 0,5%. Изменения численности различных категорий персонала носят неравномерный характер. Из года в год сокращается удельный вес исследователей: к концу 2003 г. их доля снизилась до 47,5%. Численность техников стабилизировалась на уровне 8,6% от всего персонала. Продолжает расти численность хозяйственного и прочего персонала, доля которого в 2003 г. достигла 17,2%.

Государственные капитальные вложения, финансируемые из федерального бюджета, млрд руб.

Капитальные вложения	2000	2001	2002	2003	2004
Всего	22,4301	33,0926	50,2207	61,6581	64,0910
В том числе в социальный комплекс	13,4504	20,0951	27,1619	40,0222	41,0124
<i>Из них:</i>					
образование, культура, здравоохранение	2,8157	3,8778	6,3542	9,2451	10,8436
наука	0,3328	0,4993	0,8177	0,9064	1,0393

Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности

Затраты	2002 г.		2003 г.	
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу
Всего	135,0	100,0	173,0	100,0
<i>В том числе:</i>				
государственный сектор	33,0	24,5	42,6	24,6
предпринимательский сектор	94,4	69,9	120,0	69,4
сектор высшего образования	7,3	5,4	10,0	5,7
частный неприбыльный сектор	0,3	0,2	0,4	0,3

**Структура внутренних затрат на исследования
и разработки по источникам финансирования,
% к итогу**

Источники финансирования	2002 г.	2003 г.
Внутренние затраты на исследования и разработки	100,0	100,0
<i>В том числе по источникам финансирования:</i>		
средства бюджета*	57,4	57,8
средства внебюджетных фондов	4,1	4,1
средства организаций предпринимательского сектора	20,7	20,8
средства высших учебных заведений	0,1	0,1
средства частных неприбыльных организаций	0,1	0,3
средства иностранных источников	8,0	7,2
собственные средства научных организаций	9,6	9,7

* Включая бюджетные ассигнования на содержание вузов и средства организаций государственного сектора.

Основным источником финансирования науки продолжают оставаться средства федерального бюджета. Объем финансирования науки за счет средств федерального бюджета в 2003 г. по сравнению с 2002 г. вырос (в сопоставимых ценах 1991 г.) на 11,9%, за счет средств организаций предпринимательского сектора – соответственно на 11,4%.

Одновременно снижается роль иностранных инвестиций в науку. Удельный вес этого источника финансирования по сравнению с 2002 г. уменьшился на 0,8 процентного пункта (п. п.), а с 2000 г. – на 4,8 п. п.

**Материалы «круглого стола» и статиллюстрации
подготовил А. П. БЕРДАШКЕВИЧ,
Комитет Государственной думы
по образованию и науке**

В этой статье рассказывается об изобретении новосибирских ученых – специальном грунтоуплотняющем агрегате, применение которого позволяет существенно снизить стоимость строительства различных зданий и объектов.

Статья будет полезна тем, чья работа связана со строительством, с продвижением новых технологий, а также всем интересующимся данной проблемой.

ТВЕРДАЯ ЗЕМЛЯ ПОД ДОМАМИ

Ю. С. ВОРОНОВА,
кор. «ЭКО»

Каждый, кто хоть раз видел, как строится дорога на тюменском Севере, никогда потом этого не забудет. Экскаваторы роют огромную траншею, которую долго заполняют щебнем и песком. Потом их трамбуют и поверху укладывают бетонные плиты. И редкая машина после этого пройдет быстрее чем за сутки по такой «золотой» дороге.

С 1939 г. в России не менялись стандарты на плотность грунтовой насыпи, на которую укладывается асфальт, – дороги до сих пор строят по-довоенному. Но за 65 лет значительно выросли скорости и грузоподъемность машин. Подпочвенные воды поднимаются по рыхлым слоям и пустотам грунта прямо под дорожное полотно, замерзая с первыми морозами – а в замкнутой системе давление замерзающей воды может достигать 2000 кг/см². И происходит то, что специалисты называют «морозным пучением»: асфальт трескается. Весной же слой грунта под асфальтом размораживается, обводняется и колеса машин просто проламывают асфальт над пустотами. Но этот разрушительный процесс может остановить небольшое, всего на 5%, уплотнение грунта, дающее увеличение прочности дороги в 2,5 раза.

© ЭКО 2004 г.



Баба на свае, или тяжкий путь к небоскрегам

Как строят современные многоэтажки?

Традиционно в течение последних десятилетий при строительстве фундамента для зданий повышенной этажности на слабом грунте забивают железобетонные сваи. С помощью ударов так называемой «бабы» сваи вбиваются в грунт на глубину 7–16 м и, достигая более плотных слоев грунта, повышают его несущую способность.

Свайные фундаменты – безусловно, один из наиболее надежных видов фундаментов для многоэтажных зданий. Их использование позволяет решить проблему высотного строительства и значительно расширить площади земель, пригодных для возведения капитальных сооружений. Их массовому применению способствовал выход в свет пару десятилетий назад СНиП II-65-62 и СНиП II-65-67, разом увеличивших допустимую нагрузку на сваи в 2–3 раза по сравнению с ранее существующими нормами. Свайные фундаменты стали использоваться повсеместно благодаря развитию предприятий строительной индустрии – заводов по производству сборных железобетонных конструкций (в том числе забивных железобетонных свай) и появлению парка машин для забивки свай, в основном штанговых и трубчатых дизель-молотов.

При всех своих положительных качествах свайные фундаменты имеют ряд недостатков. И один из основных – немалая стоимость сооружения фундамента. В среднем стоимость одной сваи составляет сейчас около 5000 руб., ее забивка обходится примерно в 2000 руб., а для постройки стандартного шестиподъездного девятиэтажного дома их требуется до тысячи штук, на некоторых грунтах и больше. Соответственно, примерная стоимость свайного основания фундамента составляет не менее 7 млн руб. Очень велик и расход металла – 80 кг на 1 кв. м площади застройки.

Забивание свай на проектную глубину в просадочный грунт требует значительных энергозатрат, а при недостаточной мощности дизель-молота оказывается просто невозможным. Применение лидерных скважин для облегчения

забивки значительно повышает стоимость свайных работ и увеличивает время их выполнения. При увеличении же мощности молота происходит разрушение свай.

В случае применения свай на площадях с большой мощностью насыпных грунтов возникают свои проблемы. В пониженной части оврагов под слоем насыпных грунтов естественные грунты обычно насыщены водой, и их несущая способность в качестве основания очень низка. В таких условиях приходится применять очень длинные сваи, что, естественно, ведет к усложнению производства работ и к значительному удорожанию строительства.

Во многих случаях вместо обычных свай можно использовать буронабивные, но, к сожалению, сегодня практически нет специализированной техники для их изготовления. Применение имеющихся импортных станков, используемых в мостовом строительстве, обходится очень дорого, а буровая техника для геологоразведочных работ не решает проблемы и зачастую требует неоправданных финансовых затрат.

Кроме того, использование свайных фундаментов вызывает потребность в организации крупных технологических комплексов по производству как самих железобетонных свай, так и многочисленных средств их погружения, что существенно увеличивает суммарные расходы, связанные с капитальным строительством.

С каждым годом в городах России становится все меньше участков земли, пригодных для строительства жилых домов и зданий. Все наиболее удачные участки уже давным-давно застроены, а новое строительство ведется в неблагоприятных инженерно-геологических условиях. Одна из основных проблем – состояние грунта.

В России вообще 86% грунтов – так называемые связные, то есть с примесью глины или целиком состоящие из нее. А глины и суглинки имеют неприятную особенность: они хорошо набирают и плохо отдают влагу. В Новосибирске, например, вообще сложно строить. Почти по всей территории города земля под будущим фундаментом оказывается с низкой несущей способностью. Практически все Левобережье стоит на просадочном грунте. В течение десяти-

тилетий засыпались речным песком долина реки Ельцовки и многочисленные овраги, что ранее пересекали все Правобережье. Теперь и на этой территории начали строить.

Места же, благоприятные для строительства, обычно находятся внутри застроенных кварталов или жилых массивов, что приводит к трудностям забивки свай вблизи уже существующих зданий и сооружений. Поскольку в настоящее время, как правило, возводятся многоэтажные здания с повышенной нагрузкой на фундаменты, насущной необходимостью становится поиск новых решений и технологий в строительстве.

Можно ли обойтись без свай?

Известно, что от применения дорогостоящих свайных фундаментов можно отказаться, если в несколько раз повысить несущую способность грунта путем его трамбования.

Теория и практика уплотнения грунтов известны давно. Это поверхностное уплотнение грунтов тяжелыми трамбовками или глубинное уплотнение скважинами. Еще до начала массового применения свай при строительстве на просадочных грунтах широко применялось уплотнение грунтов тяжелыми трамбовками – ведь даже небольшое уплотнение грунта значительно повышает его несущую способность.

Трамбование грунта приводит к коренному изменению его микроструктуры, в результате происходит устранение просадочных свойств грунта и увеличение его прочностных и деформационных характеристик. Изменения в микроструктуре с глубиной становятся менее заметны, и внизу уплотненного слоя структура грунта незначительно отличается от природной. Это позволяет рассматривать устройство фундаментов зданий и сооружений на уплотненном грунте как вариант замены свайных фундаментов. К сожалению, распространению технологии трамбования долгое время препятствовало отсутствие специализированного оборудования.

В начале 90-х годов, в период упадка экономики, новосибирские ученые разработали грунтоуплотняющий агрегат, с помощью которого процесс подготовки грунта под фунда-

мент стал не только производительнее, но и проще традиционного способа забивки свай. Благодаря применению агрегата появилась возможность вместо традиционных свайных фундаментов использовать ленточные фундаменты мелкого заложения. Специальный грунтоуплотняющий агрегат разработан усилиями сотрудников Объединенного института гидродинамики имени М. А. Лаврентьева СО РАН при активном участии лаборатории уплотнения грунтов Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета. Он предназначен для предварительного ударного уплотнения насыпного и просадочного грунта и образования в грунте котлованов заданной формы и размеров. Благодаря гранту, полученному в 1998 г. от Российского фонда технологического развития, в 1999 г. изготовлена экспериментальная модель агрегата и отработана технология устройства фундаментов на предварительно уплотненных грунтах.

К настоящему моменту с помощью агрегата для глубинного трамбования грунта в разных районах Новосибирска возведены земляные основания для фундаментов восьми



многоэтажных жилых домов. В этом году запланировано возведение еще не менее трех фундаментов. Все строительные работы выполняет Управление механизации-15 (бывшее Управление механизации Западно-Сибирского Трансстрой), арендующее агрегат.

В разработанном учеными агрегате воздействие на трамбуемый грунт оказывает не падающий груз, а удары мощного гидравлического молота, установленного на серийный гидравлический экскаватор. Рабочий орган агрегата представляет собой стальную оболочку, массой 6000 кг, имеющую форму будущей скважины – закругленный усеченный конус диаметром 90 см и длиной 3 м. Внутри нее и размещается мощный гидравлический молот. Генерируя ударные импульсы, агрегат погружает оболочку в грунт с частотой до 20 ударов в минуту. Под действием этих импульсов грунт из котлована вытесняется в окружающий массив грунта, образуя в последнем ядро уплотнения. Исследования показали, что наиболее эффективно уплотнение происходит по оси скважины и вокруг ее нижней трети. Количество и расположение отдельных котлованов при строительстве выбирается в зависимости от характеристик грунта таким образом, чтобы на глубине 5–6 м образовалось сплошное тело из уплотненного грунта. Как правило, расчетное расстояние между котлованами – 1,5–2 м.

Рабочий процесс выглядит следующим образом. На месте будущего фундамента снимают верхний слой земли на глубину 2–3 м. В подготовленном котловане с помощью агрегата в заданном порядке пробиваются скважины. Затем образовавшиеся углубления засыпают вынутым из котлована грунтом с помощью бульдозера. И снова приступают к трамбовке. Трамбование и засыпка проводятся три раза. По окончании работ специальная комиссия берет пробы грунта на плотность и сравнивает результаты с первоначальными данными. Получив положительное заключение комиссии, можно приступать к укладке фундамента.

На подготовленный уплотненный грунт кладется либо ленточный монолитный фундамент, либо монолитная железобетонная плита. Выбор зависит от конструкции будущего здания и его эксплуатационных характеристик. Применение монолитной железобетонной плиты позволяет сократить затраты на строительство фундамента более чем наполовину, а укладка ленточного фундамента обходится вчетверо дешевле свай, на которые такой фундамент накладывается при традиционной технологии. Соответственно, при строительстве в несколько раз уменьшаются затраты нулевого цикла за счет исключения необходимости забивать сваи.

Вообще же устройство фундаментов в котлованах, созданных с помощью гидравлического агрегата, по сравнению с «традиционными» видами фундаментов (в открытых

котлованах и свайных) существенно сокращает время возведения фундамента и позволяет на треть сократить энергозатраты, вполтину – расход цемента и трудозатраты; втрое меньше требуется арматуры. По сравнению с существующими методами трамбования котлованов с помощью падающих трамбовок производительность увеличивается на порядок.

Передача ударных импульсов через грунт на близко расположенные здания или сооружения при работе агрегата в 2–3 раза меньше, чем при уплотнении грунта падающими трамбовками. Более мягкие, глухие удары агрегата не дают сейсмической волны, что позволяет вести работы в непосредственной близости от жилых зданий.

Технология и агрегат защищены патентами РФ, им нет аналогов ни в России, ни в мире.

Опоры, взлетные полосы и многое другое

Технология обязательно найдет применение при строительстве дорог, взлетно-посадочных полос аэропортов, дамб и других сооружений, возводимых на насыпных грунтах.

Она позволяет создавать надежные (уплотненные) экономичные грунтовые основания под фундаменты зданий и сооружений, устранять за счет уплотнения просадочные свойства лёссовых и лёссовидных грунтов, улучшать механические свойства насыпных и слабых водонасыщенных грунтов, возводить острова в болотистой местности, со значительной экономией оборудовать опоры линий электропередач и контактной сети железных дорог.

К примеру, для замены одной опоры контактной сети на железной дороге требовалось вначале пробурить скважину, затем установить в нее бетонный стакан и только потом уже ставить саму опору. Процесс требовал ежедневной остановки движения поездов. С применением новой технологии необходимо только в подготовленное с помощью гидропневматического агрегата отверстие установить опору. При этом сам агрегат можно поставить на железнодорожную платформу, то есть никаких дополнительных дорог к месту работ обустроить не надо.

Стены из земли

Все-таки новое – это всегда хорошо забытое старое. Технология уплотнения грунта с различными целями была отлично известна нашим предкам. С древнейших времён, особенно в беслесных районах, жильё и другие постройки возводили из грунта путём набивки его в опалубку или из грунтоблоков, предварительно изготовленных в форме путем трамбования или пластического формования. На болотистом берегу Черного озера недалеко от Санкт-Петербурга более двух веков стоит самая известная в России постройка из земли – Приоратский дворец. Дворец, построенный в 1798 г. всего за несколько месяцев, превосходно сохранился до наших дней. В дни Великой Отечественной войны здесь шли ожесточённые бои. От снарядов и авиабомб рушились даже массивные каменные постройки, а землебитный дворец выстоял.

Здание дворца «сделано из чистой земли без всякой примеси и без всякой другой связи, кроме полов и потолков, особым образом для того устроенных»*. Стены его сделаны монолитными с помощью прессовки, «набивки» земли в специальные деревянные переносные станки-опалубки. Для прочности каждый слой земли толщиной 5–6 см смачивался разведенной в воде известью. По мере высыхания стена становилась крепкой, как камень, и не боялась огня. Автор дворца, Н. А. Львов, придворный архитектор императора Павла I, подобрал такой состав грунтомассы, что по прочности она и по сей день соперничает с железобетоном.

Технология эта не была забыта и в первые десятилетия существования Советского Союза. В 1933 г. в посёлках Голицино и Ступино Московской области построен ряд зданий из грунта, а в Кемерове – даже два квартала одно-двухэтажных грунтоблочных домов. В 1955–1956 гг. построено несколько зданий со стенами и частично фундаментами из грунтоцементных блоков на Алтае (Долговская и Анисимовская МТС, Сычёвский заготовительный пункт в Быстроистокском районе). В Краснодарском крае (совхоз № 612,

* Пояснительная записка к чертежам Приората. Н. А. Львов, автор проекта.

Пластуновский район) в 1956 г. был выстроен опытный двухквартирный дом со стенами из грунтоблоков.

В период бурного развития сборного железобетона (1954–1985 гг.) из массового строительства практически были вытеснены все прочие материалы, включая и такие, казалось бы, традиционные, как кирпич и дерево, не говоря уже о грунте. Но с 1985 г. техническая политика в области производства строительных материалов постепенно меняется, начинает возрождаться использование грунта в качестве строительного материала. А в последние годы возрастающие требования к экологичности, доступности, снижению затрат при строительстве жилья заставляют вновь обратиться к забытым технологиям. Уже немало строительных фирм России при различных работах используют грунтоблоки.

Производство грунтоблоков дешевле потому, что материал для них есть везде: пригодна почти любая земля, за исключением чистого песка. Еще в 50-е годы Институт строительной техники Академии архитектуры СССР указывал, что применение грунтоблоков для стен одноэтажных зданий сокращает транспортные расходы в 3–4 раза, топлива – в 10–15 раз. Трудозатраты на изготовление материала и укладку его в стены снижаются примерно в полтора раза. Капиталовложений требуется в 5–10 раз меньше по сравнению со стенами из обжигового кирпича. Постройки из земли не только не горят, но от действия огня становятся ещё крепче. Они сухи и комфортны для проживания, гораздо теплее кирпичных, в них легче поддерживать нормальную комнатную температуру. Расход топлива в грунтовых домах меньше, чем в каменных и деревянных зданиях. Плюс к этому использование земли для строительства способствует сбережению леса, снижению энергозатрат при изготовлении и транспортировке стройматериалов.

Агрегат, разработанный новосибирскими учеными, при определенном изменении конструкции дает возможность изготавливать и грунтоблоки. Это расширяет возможности его применения. Того и гляди, встанут по Сибири дома не хуже Приоратского дворца.

В статье обсуждаются проблемы развития малого высокотехнологического бизнеса в России. Статья ориентирована на специалистов в области технологического прогресса.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ*

В. В. КАРАЧАРОВСКИЙ,
магистр социологии,
Государственный университет – Высшая школа экономики,
Москва

В середине 1990-х годов возникла идея создания при поддержке государственных программ сети малых научно-производственных предприятий, чтобы сохранить человеческий потенциал крупного промышленного производства, находящегося в затажном кризисе. Сегодня малые предприятия, занимающиеся разработкой и мелкосерийным производством наукоемкой продукции, уже выполняют не просто функцию «страхующего пояса», но и являются ключевым сегментом национальной инновационной системы.

Однако развитие малого высокотехнологического бизнеса в России не идет гладко. Поддержка этих важных субъектов инновационной экономики невозможна без обращения к их реальным проблемам и интересам, но она не может быть осуществлена на уровне одной фирмы и поэтому является объектом государственной политики.

Можно выделить как минимум пять сфер хозяйственной деятельности, в которых у малых высокотехнологичных

* Статья базируется на материалах контент-анализа интервью руководителей и экспертов в сфере наукоемкого бизнеса. Всего было проанализировано 42 интервью за период 2002–2004 гг. Источники: Минпромнауки РФ – www.mpnt.gov.ru; Союз ИТЦ России – www.unitc.ru; Информационно-аналитический портал «Инновации – Инвестиции – Индустрия» – www.3i.ru



фирм чаще всего возникают проблемы и в которых эти фирмы имеют основные интересы: финансы, взаимодействие субъектов инновационного процесса и его организация, реализация государственной политики, работа на внешних рынках.

Финансы

Наиболее распространенными являются проблемы финансового характера. Можно выделить следующие их группы (табл. 1).

Таблица 1

Доля респондентов, отметивших наличие у них финансовых проблем, % к числу ответов

Проблема	Доля, %
Недофинансирование НИОКР	18
Отсутствие налоговых льгот (неоправданно высокие ставки налогов)	54
Непроработанность механизмов инвестирования	14
Высокая стоимость аренды помещений и производственных мощностей	14

В настоящее время после длительной стагнации началось финансирование НИОКР, но в значительно меньших объемах, чем требуется. Планируемые объемы затрат на науку слишком малы по сравнению с развитыми странами. Расходы на исследования и разработки, осуществляемые в России из всех источников, в 25 раз меньше, чем в США, в 9,2 раза, чем в Японии, в 5 раз, чем в Германии и почти в 4,8 раза, чем в Китае, что не позволяет поддерживать отечественный научно-технический потенциал на ранее достигнутом уровне¹.

Кроме того, на практике средства либо не доходят до предприятий, либо выплачиваются с задержками. Если проанализировать «проблемное ядро», вокруг которого вращались сообщения и заявления государственных чиновников за последние три–пять лет, то легко увидеть, что они касаются в основном вопросов о погашении долгов и выплатах

¹ Государственная промышленная политика России. Проблемы формирования и реализации. Материалы Торгово-промышленной палаты РФ. М., 2003. С.7.

задолженностей предприятиям. Это характеризует политику финансовой поддержки наукоемкого бизнеса как нацеленную на его выживание, а не на развитие.

Не решена проблема избыточности налоговой нагрузки. Несмотря на существующие льготы, ситуацию нельзя охарактеризовать как удовлетворительную. Так, например, по оценкам Торгово-промышленной палаты РФ, доля промышленной продукции в ВВП составляет 29%, а в налогах – 53%. С другой стороны, доля торговли и банковской сферы в структуре ВВП постоянно растет, а в доходах консолидированного бюджета – падает. Реальное налогообложение в России остается самым большим в Европе. Пока приоритеты государственной политики не будут изменены, экономика будет оставаться торгово-перераспределительной, а значит «низкотехнологичной».

Совершенно не проработан в России механизм инвестирования. На Западе инфраструктура инвестирования венчурного бизнеса широко развита и поддерживается широкой сетью экономических субъектов – от крупных корпораций до пенсионных фондов. Так, специализированные венчурные фонды в настоящее время сформированы почти всеми крупнейшими коммерческими банками, такими как «Bank of America», «Citibank», «First National Bank of Chicago».

При этом в России крайне трудно получить даже простой кредит, хотя банковская система вполне созрела для такого кредитования – около 90% кредитных учреждений России являются прибыльными и финансово устойчивыми. Между тем доля банковских кредитов в финансировании инвестиций в промышленность недопустимо низка, всего 4,8%. При этом немногим более 30% предоставленных кредитов приходится на ссуды сроком более одного года².

Не последней по значимости является проблема аренды помещений. Существуют десятки тысяч федеральных государственных унитарных предприятий, из которых около 60% убыточны. При этом арендовать площадь для малых фирм очень трудно. В этой сфере очевидны позитивные тен-

² Государственная промышленная политика России.

денции. Так, в разработанной правительством Москвы «Городской целевой программе по обеспечению субъектов малого предпринимательства нежилыми помещениями на 2004–2010 годы» предусматривается содействие малым фирмам в вопросе предоставления им помещений. Предполагается создание многофункциональных деловых центров для субъектов малого предпринимательства на общественных территориях города; формирование производственно-технологических территорий для размещения малого и среднего бизнеса в реорганизуемых производственных зонах; предоставление 6 млн кв. м новых нежилых помещений для субъектов малого предпринимательства, в том числе 2,5 млн кв.м до 2006 г. и прочее. Желательно, чтобы эта практика распространилась и на регионы.

Взаимодействие субъектов инновационного процесса

Проблема состоит в отсутствии четко прописанных правил, регламентирующих взаимоотношения науки и малых фирм, а также отношения технопарков и малых фирм (табл. 2). Часто упоминаются трудности, связанные с несовершенством «Патентного закона Российской Федерации», закона «Об авторских и смежных правах» и их последствиями.

Таблица 2

Доля респондентов, сталкивающихся с проблемами взаимодействия субъектов инновационного процесса, % к числу ответов

Проблема	Доля, %
Отсутствие четко прописанных правил; неотрегулированность механизма трансферта технологий от крупных НИИ малым фирмам	36
Отсутствие альтернативного государству инвестора	37

Например, если речь идет о малых фирмах, которые осваивают разработки научных институтов или вузов, то по закону доля учредителя – института или университета – не должна превышать 25%. Таким образом, передать малой фирме разработки можно, а контролировать ее нельзя – для этого нет прав. Как справедливо отметил гене-

ральный директор Фонда содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере И. М. Бортник: «Неудивительно, что когда лет десять назад при вузах было образовано множество малых фирм, они нередко, как говорится, “делали ручкой” создавшим их университетам. “Обжегшись”, институты и вузы стали очень осторожны, и опять страдает дело – разработки не работают, а пылятся на полках»³.

Совершенно особое звучание для России имеет проблема частного инвестирования. Несмотря на развитие рынка, в экономике по-прежнему не появляется альтернативный государству субъект инвестирования, который мог бы осуществлять эффективную поддержку инновационных секторов экономики. В чем существо проблемы?

Отечественная рентополучающая бизнес-элита за последние годы не поддержала ни одного крупного научно-технического проекта. Правда, возрастающее в последнее время внимание государства и общественности к сверхприбылям сырьевых отраслей при бедствующем положении реального сектора экономики заставляет бизнес-элигу делать многообещающие заявления. Так, заместитель председателя правления ОАО «Газпром» А. Ананенков заявил о намерении «Газпрома», начиная с 2007 г., покупать 100% оборудования и услуг у отечественных машиностроительных предприятий на основе открытых конкурсных торгов⁴.

Это похвально. Однако единичные «благодения» могли бы быть интересны на первом или втором году реформ, а спустя 15 лет нужны уже не единичные, причем отложенные на 3–4 года «благие» намерения, а реальные дела.

Надежды на успех высокотехнологичного бизнеса с минимальным участием государства выглядят довольно призрачными ввиду специфичности сформировавшейся в современной России бизнес-элиты. Как обычно, все сводится к ставке на государство как единственного субъекта, обладающего достаточным административным ресурсом, способ-

³ Инновации. Инвестиции. Индустрия. 5 февраля 2004 г. / www.3i.ru

⁴ Ананенков А. Протекционизм без побряжек // Нефтегазовая вертикаль. 2004. № 5.

ным обеспечить изъятие сырьевых сверхприбылей и их стратегическое перераспределение.

Организация инновационного процесса

Отметим, что в России трудность интеграции этапов инновационного процесса существовала всегда.

Так, уже в 1970-е годы СССР проигрывал развитым индустриальным странам мира по эффективности организации инновационного процесса, увязки всех его этапов в единый цикл. Для СССР всегда были характерны слабые связи между маркетингом, производством и материально-техническим обеспечением; изолированность НИОКР, производства и импорта технологий, слабые институциональные связи. Контрастным примером может служить инновационная система Японии, которую отличали высокая степень интеграции НИОКР с импортом технологий на уровне предприятий; сильные связи между производителем и потребителем, включенность в рынок субконтрактов.

Другая проблема, которую отмечают руководители предприятий (18% респондентов), – это отсутствие в России серийных мощностей, готовых к тиражированию результатов НИОКР. Сегодня малые научно-производственные организации и серийная промышленность существуют практически изолированно друг от друга. В результате основная часть создаваемых образцов новых типов машин и оборудования отличается низкими технико-экономическими показателями и не отвечает современным требованиям качества. Только треть из них обладает охранными документами на промышленную собственность, 75% не имеют сертификатов качества и безопасности, 64% – систем сервиса и эксплуатационного обслуживания, технологий утилизации отходов производства. Это резко снижает прибыль от разработок и ограничивает их экспортный потенциал⁵.

Кроме того, 27% опрошенных отметили отсутствие у малых научно-производственных предприятий опыта оформления и предложения проектов потенциальным инвесторам.

⁵ Государственная промышленная политика России. С. 6.

Для малых инновационных фирм возникают трудности в увеличении объемов производства из-за проблем с размещением заказов по изготовлению оснастки и нового технологического оборудования. Для изготовления требуются современные высокоточные станки, которые сосредоточены на крупных предприятиях, а эти предприятия (отчасти из-за непродуманной государственной политики, отчасти из-за плохого управления) имеют высокие накладные и производственные расходы, что делает изготовление любых изделий очень дорогим.

В российских федеральных целевых программах развитие малых инновационных и крупных промышленных предприятий рассматриваются как две различные, системно не связанные сферы. Например, в соответствии с программой «Национальная технологическая база» предполагается создать целую государственную систему кадрового обеспечения технологического развития, способствующую адекватному восполнению интеллектуального потенциала высокотехнологичных отраслей промышленности. Более того, «Технологии подготовки кадров для национальной технологической базы» включены в число приоритетных критических технологий, подлежащих первоочередному финансированию.

Иначе ставится проблема кадров в программе «Реформирование и развитие оборонно-промышленного комплекса», предприятия которого в России концентрируют основные, в том числе гражданские, производственные мощности. В программе сделан акцент на том, что на период проведения мероприятий по реструктуризации на конкретных предприятиях объемы господдержки определяются исходя из цели поддержания минимально необходимой технологической численности персонала. Минимально необходимая численность персонала означает неспособность поддерживать работу конвейеров, невозможность осилить даже минимальный серийный заказ. Не поэтому ли, например, как в случае отечественного телевизионного производства, бизнес размещает заказы по производству деталей на зарубежных предприятиях, а в России осуществляет только сборку? Та-

кая целевая установка характерна для стратегии выживания, а не рывка, стагнации, а не прорыва.

Еще одна группа проблем – взаимодействие с местной властью, произвол со стороны чиновников и бюрократические препоны (21% ответивших). Если крупный бизнес научился решать эти трудности за счет своей финансовой мощи, то для малого административные барьеры становятся непроходимыми. Данная проблема давно стала непременным атрибутом российского бизнеса, и наукоемкий бизнес не отличается от какого-либо другого. Чтобы открыть фирму, начинающим бизнесменам приходится обходить до 40 различных чиновников. Не ослабляется давление бюрократии и после регистрации – к примеру, на одно предприятие приходится до 30 контролирующих инстанций. И после регулярно проводимых сокращений в считанные недели список вновь возрастает.

«Провалы» государственной политики

Нестабильность законодательства с быстро меняющимися правилами «игры» является наиболее острой проблемой для малых фирм, находящихся как на старте, так и на зрелых стадиях развития (эту проблему назвали 23% участников нашего исследования). Исследование, проведенное Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства, показало, что более 50% опрошенных предпринимателей считают данные проблемы «сильно влияющими» на развитие их фирм⁶.

Другой аспект проблемы – невыполнение государством взятых на себя обязательств, прописанных в программах, – об этом сказали 14% опрошенных. На наш взгляд, это только отчасти связано с недобросовестностью чиновников. Мы бы хотели обратить внимание на одну специфическую проблему – язык, которым пишутся государственные целевые программы, когда – по меткому замечанию одного из ди-

⁶ Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития. М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2003. С. 77.

ректоров – даже если ничего не сделано, все равно можно отчитаться за успехи в выполнении программы. Ярчайшим примером в этом отношении является «Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы», в которой цели настолько не определены, что не позволяют четко спланировать ни одно мероприятие. Вся программа написана в стиле следующих заявлений: «формирование институциональных и законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере», «введение определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов», «консолидация усилий органов», «реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов» и т. д.

Это типичный текст документа, выполненного в стиле так называемого «затратного» подхода к бюджетированию. Зарубежный опыт свидетельствует, что более эффективным является бюджетирование, ориентированное на результат, которое, с одной стороны, позволяет контролировать результаты деятельности объекта инвестирования, а с другой – делает конкретными обязательства государства. Проблема невыполнения государством заявленных в программах обязательств связана с тем, что программные цели формулируются общими словами.

В новой целевой программе «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» этот недостаток отчасти снят. В частности, в тексте программы даются ссылки на специализированные прикладные программы, такие как «Исследования и разработки по приоритетным направлениям науки и техники на 2002–2006 годы», «Интеграция науки и высшего образования России на 2002–2006 годы», «Национальная технологическая база, 2002–2006 годы».

Вместе с тем недостаток конкретности по-прежнему очевиден. В качестве иллюстрации приведем фрагменты текстов российской целевой программы «Национальная технологическая база» и американской – «Национальная служба метеорологии».

Ожидаемые результаты по реализации российской целевой программы «Национальная технологическая база, 2002–2006 гг.»

- Создание, подготовка промышленного производства материалов для разработки конструкций морской и авиакосмической техники, стройиндустрии, машиностроения, оборудования для ТЭК, обеспечивающих значительное повышение потребительских качеств и конкурентоспособности продукции на мировом рынке.
- Создание высоконадежных элементов конструкций активных зон атомных и термоядерных реакторов, а также ледостойких буровых платформ.
- Повышение надежности, безопасности и экономичности продукции, создание уникальных контейнеров для транспортировки и длительного (до 100 лет) хранения отработанного ядерного топлива.
- Создание с использованием сплавов авиакосмической техники, глубоководных аппаратов, атомных энергетических установок с увеличенным в 1,5–2 раза ресурсом работы, улучшение качества медицинской аппаратуры в хирургии, ортопедии, стоматологии, кардиологии и др.
- Повышение физико-механических характеристик высокопрочных конструкционных материалов в 1,2–1,5 раза, снижение в 1,2–3 раза габаритно-весовых показателей при одновременном уменьшении до 50% стоимости композитов, снижение на 15–25% веса конструкций автомобилей, энергетических установок судов и судовых агрегатов, ракет и авиакосмической техники.
- Обеспечение надежной работы высокотемпературных установок нефтеперерабатывающих, нефтехимических и металлургических производств в условиях воздействия рабочих сред и критических температур.

Ожидаемые результаты по реализации целевой программы США «Национальная служба метеорологии»⁷

Решение задачи 1:

- Увеличение времени оповещения о наземных ураганах и смерчах (торнадо) с 11 до 15 минут и повышение точности прогноза с 64 до 73%.

⁷ *Понов С. Л.* (рук. разработки). Экспериментальная обработка методики оценки эффективности реализации федеральных целевых программ // Третий этап отчета по прикладному экономическому исследованию «Разработка модели и создание базового варианта единой системы отображения информации для государственных заказчиков федеральных целевых программ». М.: Информационное агентство ТС-ВПК, 2003.

- Сокращение ошибки прогнозирования морских ураганов до 133 морских миль. Улучшение прогноза скорости ветра при ураганах на 20%.
- Повышение точности прогнозов снежных бурь до 90% и увеличение времени об их оповещении до 15 часов.
- Увеличение времени оповещения о наводнениях с 44 до 48 минут.

Решение задачи 2:

- ✓ Увеличение периода прогноза выпадения осадков с 2 до 3 суток при сохранении точности прогноза.
- ✓ Предоставление погодно-климатических прогнозов с использованием вероятностных значений.

Решение задачи 3:

- ✧ Предоставление информации о фактических и прогнозируемых изменениях природно-климатических условий в сети Интернет в графическо-ориентированном формате.
- ✧ Повышение уровня охвата населения США радиовещанием национальной службы погоды до 95%.

Очевидно, насколько более конкретны цели, поставленные в американской программе.

Работа на внешних рынках

Этот комплекс проблем связан с тем, что, по мнению 14% опрошенных, отечественные НИОКР инновационны с точки зрения внутреннего рынка, но являются морально устаревшими на мировом рынке.

Экспертами неоднократно отмечалось, что значительная часть исследований и разработок в России ориентирована на отрасли тяжелой индустрии, тогда как в развитых странах идет переориентация на создание новых наукоемких продуктов на стыке различных областей знаний⁸.

Действительно, в настоящее время одним из крупнейших заказчиков НИОКР является нефтегазовый комплекс, для которого как серийные предприятия, так и малые фирмы-разработчики предлагают широчайший ассортимент продукции. Этому можно только радоваться, однако не всегда этот тип заказов позволяет концентрировать усилия на тех-

⁸ Государственная промышленная политика России. С. 7.

нологических направлениях, интенсивно развивающихся на мировом рынке. Но браться за них приходится, поскольку альтернативы нет. Ведь в России практически не ведется разработка новых месторождений, нефтяными компаниями не осуществляется никаких «проектов века», вроде освоения нефти арктического шельфа, что действительно потребовало бы новых прорывов в технологиях! А сложность расчетов, требования к надежности и контролю качества в случае производства для нефтегазового комплекса, например, арматуры, естественно, не требует прорывных изобретений. Поэтому интеллектуальный капитал фирм не может воспроизводиться на том же уровне, что и при выполнении сложных заказов. Есть масса техники, которую российские предприятия могут разрабатывать и производить без особых усилий, но эта продукция неконкурентоспособна на мировом рынке.

Значительная часть отечественных заказов на мировом рынке технологий является пройденным этапом. Эти технологии как раз можно было бы импортировать, сосредоточив усилия на научно-технических проблемах, актуальных в мировом, а не национальном масштабе. Нормативно не разделены задачи повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и на мировом рынке. Между тем, это две разные и, пожалуй, взаимоисключающие задачи. Так, аналитики отмечают, что большинство жизненно важных для России инноваций носит нерыночный характер⁹. Многие из широко обсуждаемых сейчас инноваций нужны не для гармонизации экономики, а для выживания страны. На первый план выходят надежность, долговечность, ремонтпригодность новых образцов техники, тогда как императивы мирового развития – «технологии будущего».

Это определяет и стратегическую для России проблему выбора – высокотехнологичный сектор, ориентированный либо на внутренний национальный рынок, либо на мировой.

⁹ Малинецкий Г. Г., Курдюмов С. П. Нелинейная динамика и проблемы прогноза // Вестник РАН. 2001. № 3.

Как преодолеть нынешнее экономическое отставание России от Запада и можно ли использовать при этом способы, применявшиеся для этого в прошлом? Ответы на эти вопросы, на наш взгляд, будут интересны как исследователям-экономистам, историкам экономики, так и широкому кругу читателей.

Теория рывка и опыт России по преодолению экономической отсталости

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

В очередной раз Россия оказалась в состоянии экономической отсталости. По объему душевого производства валового внутреннего продукта (ВВП) в пересчете из национальной валюты в доллары по паритету покупательной способности СССР входил в группу развитых стран, хотя занимал в ней одно из последних мест. В 90-е годы XX века Россия в связи с огромным спадом производства быстро опустилась на 50–60-е место в мире по этому показателю, покинув группу развитых стран, в которую в настоящее время входят примерно 30–35 стран мира с ВВП на душу населения, превышающим 10000 дол. в год.

Хотя после 1999 г. российская экономика развивается довольно быстро, этот рост нельзя считать устойчивым, так как обеспечивается он пока преимущественно благодаря высоким мировым ценам на нефть и большим резервам производственных мощностей и рабочей силы, образовавшимся в результате огромного спада за 1991–1998 гг., хотя улучшение качества управления после 1998 г. тоже играет в этом подъеме определенную роль.

Разрушение производственного, интеллектуального и человеческого потенциала в 90-е годы оказалось таким глубо-

© ЭКО 2004 г.



ким, что при ухудшении внешних условий экономического развития рост легко может смениться спадом, в лучшем случае – длительным застоём (тревожным сигналом является падение среднесуточного производства промышленной продукции в IV квартале 2003 г. и I квартале 2004 г. по сравнению с предшествующим периодом, по расчетам Госкомстата РФ).

Россия трижды в своей истории оказывалась в аналогичной ситуации: в конце XVII века, середине XIX и в конце 20-х годов XX века. Изучение того, как Россия пыталась преодолеть экономическую отсталость в эти периоды, представляется поэтому крайне актуальным. Российские историки и экономисты делают разные выводы в отношении этих уроков для современной российской экономики.

Вдогонку за Западом: от реформ Петра I до нэпа

Первые относительно достоверные оценки соотношения душевого ВВП России и других крупных стран мира, а таких стран было тогда совсем не много, в конце XVII века появились в печати в середине 90-х годов. По расчетам крупного специалиста по проблемам экономического роста в мире В. А. Мельянцева, тогда душевой ВВП России отставал от стран Запада в 1,5–2 раза и от Китая и Индии – в 1,5 раза. Сильным было тогда отставание России и по другим социально-экономическим показателям (грамотность, уровень урбанизации, урожайность сельскохозяйственных культур)¹. Заметим, что разрыв по нынешним временам не такой уж большой, но тогда абсолютные уровни душевого ВВП были настолько малы, а дифференциация в доходах различных групп населения столь велика, что даже такой разрыв создавал огромные проблемы для населения отставших стран и для их военного могущества и политического влияния.

¹ Мельяцев В. А. Россия за три века: экономический рост в мировом контексте // *Общественные науки и современность*. 2003. № 5. С. 85. Ранее эти оценки В. А. Мельянцева появились в Интернете в статье по этому же вопросу на английском языке.

Впервые серьезную попытку вырваться из экономической отсталости предпринял Петр I. Удалось ли ему это? Ретроспективная макроэкономическая статистика для петровского периода отсутствует. Можем только, весьма приблизительно, представить развитие российской экономики за весь XVIII век, когда петровские преобразования постепенно, с отступлениями, проникали в российское общество.

Если верить западным ученым, российская экономика в XVIII веке развивалась быстрее западной. Так, по оценкам английского экономиста Блэквелла, душевой ВВП России в XVIII веке увеличивался на 0,3% в год – заметно быстрее, чем в Западной Европе в тот же период. Однако В. А. Мельянцева утверждает, что этот рост был, по его расчетам, всего лишь 0,1% в год, что меньше, чем в западных странах². Правда, методика расчета В. А. Мельянцева изложена весьма туманно и ее невозможно верифицировать. У западных ученых в такого рода расчетах накоплен очень большой опыт.

Несколько косвенных, но весьма существенных фактов экономической и политической жизни России в XVIII веке склоняют к тому, чтобы принять оценки Блэквелла. Я, опираясь на данные, приведенные академиком С. Г. Струмилиным в его книге «История черной металлургии СССР», исчислил внутреннее потребление чугуна в Англии и России в XVIII веке и долю внутреннего потребления России по отношению к Англии в расчете на душу населения (нет нужды доказывать, что чугун и сталь являлись индикатором экономического развития и в XVIII веке). Так вот, эта доля в 1720 г. составила менее 12%, в 1750 г. – 24%, а в 1800 г., уже после того как началось отставание российской черной металлургии от английской с началом использования кокса в выплавке чугуна вместо леса, все-таки 32%.

Таким образом, за весь XVIII век доля России увеличилась почти в 3 раза. Это ли не ликвидация экономического отставания?

² Мельянцева В. А. Россия за три века: экономический рост в мировом контексте. С. 85.

Экспорт Великобритании с 1720 г. по 1800 г. вырос примерно в 5 раз³, а в России за несколько меньший период (в серебряных рублях) – в 10 раз⁴. Надо обратить внимание, что я веду сравнение с наиболее развитой страной Запада в XVIII веке – Англией. Достаточно убедительным доказательством экономических успехов России в XVIII веке явилась ее победа над наполеоновской Францией в Отечественной войне 1812 г., просто невозможная при слабой экономике.

В промышленную революцию в конце XVIII века крепостническая Россия вступила с большим опозданием, имея низкий уровень образования и сельского хозяйства. И в первой половине XIX века экономическое отставание от Запада (отставание от Востока было ликвидировано в XVIII веке) снова начало усиливаться. Драматическим свидетельством этого стала Крымская война, которую Россия проиграла, несмотря на огромное мужество своих солдат, матросов и офицеров. Задача преодоления отсталости опять стала национальной задачей.

Отмена крепостного права и другие экономические и общественные реформы 60-х годов открыли путь к развитию капитализма в России, появилась надежда, что на путях рыночной экономики и постепенной демократизации общественной жизни Россия сумеет преодолеть свою экономическую отсталость от Запада.

Насколько оправдалась эта надежда? В 90-е годы XX века много писалось об экономических успехах России после отмены крепостного права, особенно перед Первой мировой войной. Могло создаться впечатление, что поставленная цель – преодоление экономической отсталости – постепенно достигалась. Статистика этого не подтверждает, хотя по сравнению с предреформенным развитием экономическое развитие действительно ускорилось. Но Запад развивался быстрее.

³ *Maddison Angus*. The phases of economic development. Oxford, New York, 1982. P. 247.

⁴ *Струмилин С. Г.* История черной металлургии в СССР. М., 1967. С. 202.

Первые двадцать пять лет после отмены крепостного права российская экономика развивалась медленно. Значительное ускорение произошло после 1885 г., в результате созревания рыночных институтов, перехода к золотому обращению, усилению протекционизма, притока иностранного капитала, роста мировых цен на зерно – важнейший элемент российского экспорта. При всем том отношение душевого ВВП в России к среднеевропейскому уровню в 1910 г., по расчетам бельгийского экономиста Бэрока, оказалось точно таким же (57%), как и в 1860 г.⁵ По сравнению с США разрыв значительно увеличился. И только по сравнению с крупнейшими странами Азии он уменьшился⁶.

Ну а как же рост в 1908–1913 гг., о котором так много пишут? Экономистам хорошо известно, что нельзя для рыночной экономики судить о ее возможностях по годам подъема, надо это делать по всему экономическому циклу. С конца предыдущего подъема, закончившегося в 1900 г., доля России в производстве важнейших видов продукции тяжелой промышленности по отношению к ведущим странам мира сократилась⁷. По душевому ВВП, если верить расчетам А. Мэддисона, темп роста в России был несколько выше, чем в Западной Европе и Японии (соответственно 22, 19,7 и 12%), но значительно ниже совокупного темпа роста ВВП США, Канады, Австралии, Новой Зеландии⁸. По расчетам В. А. Мельянцева, темпы роста российского ВВП в 1900–1913 гг. были ниже, чем в 1885–1900 гг., и, что еще более важно, в этот период заметно снизились среднегодовые темпы роста производительности труда и душевые темпы роста ВВП. Упала и доля интенсивных факторов в росте ВВП, составившая совершенно ничтожную величину в 12–13%⁹.

⁵ Рязанов В. Т. Экономическое развитие России. XIX–XX век. С.-Петербург, 1998. С. 148.

⁶ Мельянец В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии. М., 1996. Приложение 3.

⁷ Сравнение по чугуну, стали, нефти с США, Англией, Францией и Германией приводится в книге: Экономическое соревнование между СССР и США. М., 1959. С. 57.

⁸ Расчеты Мэддисона цитируются по: *Allen Robert C. Farm to Factory. Princeton and Oxford. 2003. P. 5.* Имеются и более низкие оценки темпа роста ВВП в России в этот период.

⁹ Мельянец В. А. Россия за три века. С. 90.

Правда, на эти годы пришлись русско-японская война и революция 1905–1907 гг., но вряд ли их влияние на экономическое развитие России было значительным: уровень военных расходов был относительно невелик, а самая острая фаза революции продолжалась несколько месяцев. К тому же после кризиса война может даже содействовать экономическому развитию. Ну а действительно быстрый рост в 1908–1913 гг. носил в большой мере конъюнктурный характер: он пришелся на период высоких мировых цен на зерно, от уровня которых экономика таких аграрных стран, как Россия, зависела тогда так же, как сейчас зависит от мировых цен на нефть.

В прошлом году в США вышла книга Ричарда Аллена «От фермы до фабрики», ставшая сенсацией в научном мире. Я о ней еще поговорю в связи с последующими этапами развития российской экономики. Анализируя результаты развития российской экономики в конце XIX – начале XX века, в том числе и экономический бум перед Первой мировой войной, Р. Аллен приходит к выводу, что он носил преимущественно конъюнктурный характер, связанный с ростом цен на зерно, и не имел никаких шансов продолжаться в последующем, когда цены на зерно снижались. И тогда Россию, по его мнению, должна была постичь судьба Аргентины, тоже специализировавшейся на экспорте зерна, которая как раз в 30-е годы, после падения мировых цен на зерно, начала свое скольжение вниз, и, хуже того, Индии¹⁰.

Общий вывод Р. Аллена состоит в том, что дореволюционная Россия в ее тогдашнем общественном состоянии неспособна была преодолеть свое экономическое отставание от Запада. Кстати, отмечу, что вывод о конъюнктурном характере российского экономического роста перед Первой мировой войной задолго до Р. Аллена сделал выдающийся историк российской экономики П. И. Лященко в своем знаменитом учебнике «История народного хозяйства СССР»¹¹.

¹⁰ *Allen R. Op cit. P. 35.*

¹¹ *Лященко П. И. История народного хозяйства СССР. Т 2. М., 1956. С. 406.*

Все сказанное подтверждает правоту В. А. Мельянцева, утверждавшего, что, «несмотря на некоторый прогресс в осуществлении модернизации, Россия в предреволюционный период так и не смогла начать процесс догоняющего развития по отношению к Западу»¹².

«Советское экономическое чудо»

Первая мировая подтвердила глубокую экономическую отсталость России, которая не выдержала бремени войны и военных расходов и надломилась и в экономическом, и в социально-политическом отношении. Война и на этот раз выявила реальное положение в экономике. Первая мировая и гражданская войны, политика военного коммунизма нанесли огромный экономический ущерб экономике России, поставив ее на грань полного краха. Нэп создал предпосылки для восстановления экономики России, и она действительно достигла довоенного уровня примерно к 1929 г. На этом основании во многих публикациях 90-х годов делался вывод об огромных экономических возможностях нэпа, которые были погублены отказом от него в конце 20-х годов. Уже в 1989 г. такое утверждение показалось мне сомнительным.

Разгадка, как это часто и впрямь будет в российской экономике, лежала в недостоверной статистике. Производственные фонды в СССР тогда (как и сейчас) были оценены значительно ниже их реальной стоимости, и это обстоятельство имело огромные последствия для оценки экономического положения страны. Не вдаваясь в статистические детали, которые любознательный читатель может найти в моей статье¹³, отмечу следующее.

При реальной оценке фондов оказалось, что рентабельность экономики была ничтожной, равно как и размеры роста производственных фондов. Выяснилось, что нэп, пригодный для восстановления довоенного уровня экономики за счет лучшего использования имеющихся ресурсов, был

¹² Мельянцева В. А. Россия за три века. Указ. соч. С. 88.

¹³ Ханин Г. И. Почему и когда погиб нэп// ЭКО. 1989. № 11.

неспособен обеспечивать существенный прирост имеющегося капитала, наращивать его. Следовательно, для долгосрочного развития экономики он был непригоден. К такому же выводу приходит в упоминавшейся книге и Р. Аллен, посвятивший основную ее часть доказательству преимущества выбранной в конце 20-х годов стратегии экономического роста по сравнению с другими возможными стратегиями: нэповской и капиталистической.

Как и в период Петра I, выход из экономической отсталости был найден с помощью мобилизации всех ресурсов страны в целях скорейшего создания тяжелой промышленности и других отраслей, обеспечивающих успешное экономическое развитие (образование, здравоохранение, наука, геология и т. д.). Такая мобилизация шла долгое время за счет уровня жизни населения и его демократических прав и свобод. Как справедливо оценивал сталинский период Лев Копелев, это был «рабовладельческий период первоначального социалистического накопления». Только после решения первоочередных задач, создания предпосылок успешного долгосрочного экономического развития и появления мощного оборонного комплекса стало возможным увеличивать уровень жизни населения, который с начала 50-х до начала 80-х годов вырос в несколько раз. В 30–50-е годы советская экономика развивалась намного быстрее, чем большинство развитых стран мира, в том числе и страны, где наблюдалось «экономическое чудо». Поэтому вполне правомерно для этого периода, особенно 40–50-х годов, говорить и о «советском экономическом чуде»¹⁴.

В результате ускоренной модернизации СССР к началу 60-х годов резко повысил свой удельный вес в мировой экономике и стал второй державой в мире по объему ВВП и военному могуществу, страной с мощным научно-образовательным комплексом. По ряду показателей уровня жизни населения страна занимала вполне достойное место среди других развитых государств (продолжительность жизни на-

¹⁴ Подробнее этот период экономического развития СССР рассмотрен в моей книге «Экономическая история России в новейшее время». Т. 1 (Новосибирск, 2003).

селения, уровень калорийности питания, уровень образования и медицинского обслуживания), в то время как по другим продолжала сильно отставать.

Можно ли перегнать, не догоняя?

В 60–80-е годы СССР стал терять достигнутые позиции и в области экономики, и в других сферах, подобно тому как Россия теряла свои позиции в конце XVIII века. В 90-е годы это отставание от других стран намного выросло. В то время как почти все страны мира наращивали объем своего производства, в России он сокращался, и до сих пор страна еще не достигла даже уровня 1990 г. ни по абсолютному, ни по душевому объему ВВП. Многие отрасли экономики, которые определяют условия ее дальнейшего развития, оказались в глубочайшем кризисе: инвестиционный сектор, научно-образовательный комплекс, здравоохранение, геологоразведка, проектное дело.

В настоящее время Россия вновь переживает, в сущности, тот же период глубокого экономического отставания, как и в конце XVII века и в конце 20-х годов XX века. Попытки выйти из этого отставания на путях возникшей рыночной экономики и демократических, пусть и весьма несовершенных и во многом фальшивых, институтов дают весьма ограниченные результаты. Тот подъем, который переживает российская экономика в последние пять лет, носит восстановительный характер, как и подъем периода нэпа. Как только будет достигнут максимально возможный уровень использования имеющихся ресурсов, он прекратится. К тому же он опирается в значительной степени на высокие цены на нефть, которые не могут удерживаться бесконечно на этом необычно высоком уровне (до 1960 г., когда цены на нефть определялись преимущественно на рыночной основе, средняя цена за баррель не превышала, по моим расчетам, 10 дол. в современных ценах вместо более 30 дол. в настоящее время).

Реконструктивный период, связанный с наращиванием производственного потенциала на новой технической базе, порождает множество новых, несравненно более сложных

проблем. И нет свидетельств тому, что нынешняя экономика в состоянии их решить. Вспомним хотя бы многолетние разговоры о возрождении некогда мощнейшей у нас авиационной промышленности, которые так и остались разговорами ввиду принципиально нового характера решаемых задач. Справедливости ради отмечу, что в стране все-таки удалось решить отнюдь не простую в техническом и финансовом отношении задачу развития телекоммуникаций: создать систему мобильной связи, электронной почты и Интернета, правда, с технической и финансовой иностранной помощью.

Общий вывод из сказанного довольно печален: задачу преодоления экономической отсталости в России успешно решали авторитарные режимы, а более демократические утрачивали достигнутые ранее позиции в экономике.

Вполне естественно обращение к удачным примерам преодоления экономической отсталости в прошлом – при Петре I и Сталине. Несколько лет назад в малотиражной коммунистической «Экономической газете» была опубликована статья физика из Академгородка Алабужева под заголовком «России нужна сверхзадача». Автор доказывал, что русский народ готов идти на любые жертвы для преодоления своей отсталости и укрепления страны. Поэтому и сейчас надо поставить перед ним задачу скорейшего преодоления экономической отсталости на основе внедрения в производство огромной массы имеющихся у российских ученых и инженеров научно-технических идей, создания ряда новых отраслей промышленности, жертвуя на время уровнем жизни населения.

Аналогичные идеи в целом ряде ярко написанных книг развивает пользующийся огромной популярностью среди части населения журналист Максим Калашников. В последней из них, «Вперед в СССР-2», он пространно рассуждает о семи русских чудесах, которые можно осуществить в современной России и которые избавят ее от нынешней позорной отсталости. Идея нового русского чуда на основе использования научных достижений России присутствует

в каждой книге Максима Калашникова. И она завораживает читателей, особенно молодежь.

А вот мнение Анатолия Уткина, автора многих высокопрофессиональных книг по мировой и российской истории. Он утверждает, что «прочным фактом современной жизни является то, что от балтийских шхер до Берингова пролива новая-старая Россия с удивительной силой тихо, но прочно таит глубинное несогласие... с предрекаемой второстепенной судьбой»¹⁵. Рассматривая сценарий конфронтации с Западом в ответ на ущемление интересов России на международной арене, Анатолий Уткин пишет, что «он предполагает мобилизацию ресурсов с целью сорвать строительство очередного санитарного кордона. Стране не привыкать к очередной мобилизации – это почти естественное состояние России на протяжении где-то столетия. Потребуется автаркия, подчеркнутая внутренняя дисциплина, плановая (по крайней мере, в оборонных отраслях) экономика, целенаправленное распределение ресурсов»¹⁶.

Неизбежность рывка для преодоления застоя и отставания как особенность русской модели управления теоретически обосновывает и А. П. Прохоров в своей замечательной книге «Русская модель управления». Только так Россия и может жить – от спячки к рывкам, убеждает на множестве исторических примеров А. П. Прохоров. Ту же теорию рывков как особенности развития России обосновывают Сергей Валянский и Дмитрий Калюжный¹⁷.

Итак, рывок. Как же его собираются произвести сейчас? В этом отношении у большинства сторонников этой идеи колебаний нет. Только на основе новейших научных открытий, создавая экономику XXI века, и ни в коем случае не через развитие традиционных отраслей. Идти, так сказать, в обгон, перегонять, не догоняя. С этим согласны Алабужев, М. Калашников, С. Валянский и Д. Калюжный, М. Делягин, С. Глазьев, многие другие сторонники мобилизационной экономики.

¹⁵ Уткин А. Вызов Запада и ответ России. М., 2002. С. 517.

¹⁶ Там же. С. 531.

¹⁷ Валянский С. и Калюжный Д. О Западе, который пыжился, пыжился, а Россия сама по себе. М., 2004. С. 11–16.

И вот здесь возникает множество вопросов, на которые сторонники этой моднейшей сейчас идеи даже не пытаются ответить, они их просто не замечают. Они не пытаются анализировать реальное состояние российской экономики и общества в настоящее время. В этом отношении они, как мне кажется, ничем не лучше их предшественников-либералов, которые провалились во многом именно потому, что не принимали во внимание реальное состояние российского общества.

Начну с самого простого: где взять деньги для столь масштабного изменения структуры экономики? На этот вопрос пытался ответить только С. Глазьев, но его ответ поражает беспомощностью. Он уже много лет пишет о несметных спрятанных доходах в нефетегазовом комплексе России. Однако максимально обнаруженные им резервы здесь составили лишь 5–10 млрд дол. в год при высоких ценах на нефть. Это смешная величина для страны с валовым внутренним продуктом в 700–900 млрд дол. (о точной цифре все еще спорят) и с нынешними мизерными капитальными вложениями, лишь слегка превышающими 100 млрд дол. ежегодно. На такие деньги рыбка не произведешь. Здесь нужны сотни миллиардов дополнительных источников финансирования.

Однако деньги – это важно, но далеко не всё. Имеются ли реально все эти тысячи научно-инженерных открытий, ждущих своей реализации? Скучный вопрос о том, сколько же Россия продает своих замечательных научно-технических идей в виде лицензий, способен охладить пыл тех, кто дал себя увлечь красноречивым журналистам: ничтожные десятки миллионов долларов, в то время как США продают их на многие миллиарды долларов в год.

Дело в том, что российская наука, действительно богатая на идеи (но не столь уж сильно, как это представляется многим: иначе у нас были бы не единицы, а десятки Нобелевских премий, высок был индекс цитируемости научных работ и т. д.), была особенно слаба в практической их реализации. Здесь требуются не только научный ум, но и востребованность этих идей и умение их реализовать в виде

готового продукта и технологий, что требует в свою очередь развитого опытного производства и высокой организации, то есть именно того, чего всегда не хватало в России.

А если все же удастся наладить опытное производство, как и кто будет организовывать массовое производство новых продуктов в нынешней России, где, по подсчетам Министерства труда, имеется лишь 5% квалифицированных рабочих вместо 50–60% в США и Германии и, по мнению многих специалистов, ненамного больше квалифицированных заводских инженеров? Проектные институты и конструкторские бюро сократили численность занятых в разы и живут сдачей площадей в аренду. Кто спроектирует заводы, кто поставит им оборудование и кто на них будет работать и, главное, как будет работать? Относительные успехи российской промышленности последних лет относятся почти полностью к выпуску изделий низшего ценового сегмента именно потому, что для среднего и высшего у нас нет квалифицированных специалистов, качественного оборудования и сырья, для производства которых тоже требуются квалифицированные специалисты и качественное новое оборудование.

Ограниченные возможности мобилизационной экономики

Но ведь сумели же решить эту проблему в России в 30-е годы XX века, – скажет грамотный читатель. По-настоящему это произошло только в 40-е и даже в 50-е годы, что потребовало огромных вложений во все сферы образования и переподготовку кадров. Нормой жизни стали высокая требовательность к кадрам и ответственность, чего давно уже у нас не наблюдается.

Я перечислил только часть проблем, возникающих при осуществлении предлагаемого России рывка, но и их достаточно, чтобы сделать вывод, что такой рывок может вылиться в очередную дорогостоящую хозяйственную и политическую авантюру, которая потребует больших жертв, но не принесет какого-либо эффекта. И опять придется сказать,

как много раз за последние 40 лет: хотели как лучше, а получилось как всегда. Не вдаваясь в подробное обоснование, отмечу, что гораздо более перспективна ориентация на те отрасли экономики, где у России имеются сложившиеся производственные традиции и которые отстают от мирового уровня из-за недостаточного технического оснащения и обеспеченности кадрами.

Характер современной экономики очень сильно отличается от экономики конца XVII века и первой половины XX века, чтобы надеяться на удачное копирование старого способа преодоления экономической отсталости. Она стала намного сложнее, умнее и индивидуализированнее, чем старая экономика. Такие стороны старой экономики, как концентрация, специализация, синхронизация и массовое производство, для которых хорошо была приспособлена авторитарная и тоталитарная политическая и экономическая модель, во многих отраслях уже уходят в прошлое. Даже весьма удачные (и редкие) способы преодоления экономической отсталости авторитарными режимами Юго-Восточной Азии, достигнув рубежа современной экономики, заменились на чисто рыночные механизмы и демократические формы правления.

Но как раз отрасли старой экономики уже были созданы в предшествующий период в России. Многие из них нуждаются в модернизации и расширении, и для них авторитарный режим может оказаться (но далеко не всегда) экономически эффективным. Однако для ряда отраслей экономики, ориентированных на требовательный потребительский и производственный спрос, испытанный способ преодоления отсталости вряд ли приведет к положительным результатам. Нельзя считать случайным, что в последний советский период относительно успешно развивались традиционные отрасли экономики и намного менее успешно – новые отрасли, такие как бытовая и промышленная электроника, телекоммуникации, выпуск высококачественных потребительских товаров, фармацевтика.

Нельзя не учитывать и нестабильность экономических успехов, достигнутых мобилизационной экономикой. Нако-

пившаяся усталось от тягот этой экономики и авторитарного политического режима вынуждает переходить к либеральным формам, которые постепенно ведут к стагнации и упадку. Стоит ли выдавать зло за добродетель, оправдывая движение рывками особенностями российской цивилизации, даже если это и подтверждается историческими фактами прошлого развития России? Цивилизация ведь тоже не остается неизменной, она учится на своих недостатках и ошибках, городская цивилизация второй половины XX века не может не отличаться от аграрной цивилизации предыдущих веков. Авторитарные режимы, даже обеспечивая значительный экономический рост, извращают нравственный облик всех слоев общества, порождая страх и ложь, лишая своих граждан чести и достоинства. Когда умирают диктаторы, их наследники оказываются лишенными и государственных способностей, и гражданских качеств, а рядовые граждане неспособны на самостоятельные экономические и политические действия даже тогда, когда незадачливые вожди ведут страну в пропасть. Поэтому практически всегда в России вскоре после смерти диктаторов наступал застой.

Наконец (но не в последнюю очередь!), имеются ли в наличии в России такие деятели с выдающимися государственными способностями, как Петр I и Сталин, как бы ни оценивать их нравственные качества? Последние 40 лет показали удивительное убожество российских государственных деятелей. Видимо, прав Анатолий Уткин, утверждая, что самая слабая черта российской цивилизации – это организационные способности, а после ликвидации авторитаризма – идейная и нравственная пустота.

Одним словом, в России существует огромный риск неудачного повторения удавшихся в прошлом, притом с огромными человеческими жертвами, опытов преодоления экономической отсталости.

Некоторые элементы этого опыта, по-видимому, неизбежно придется повторить, если нынешние способы решения экономических проблем провалятся, что мне представляется весьма вероятным. Так, огромные потребности производства, инфраструктуры и научно-образовательного комплек-

са в финансовых ресурсах вряд ли удастся обеспечить принятыми сейчас средствами. Их потребуется мобилизовать. При Петре I и Сталине они мобилизовывались преимущественно за счет снижения жизненного уровня простых граждан. Сейчас он настолько низок по современным понятиям о благосостоянии, что здесь возможности невелики. Зато у нас есть небольшой слой граждан, которые накопили колоссальные богатства в стране и за рубежом и имеют огромные текущие доходы в результате бездумного раздаривания государственной собственности и общего беспорядка в стране в 90-е годы. Потребовать от них поделиться хотя бы частью этих несправедливо нажитых богатств в пользу общества и его будущего – абсолютно оправданно со всех точек зрения. По моим подсчетам, такое перераспределение доходов способно увеличить ресурсы накопления производственной сферы и развития интеллектуальной инфраструктуры общества почти на 200 млрд дол., при сохранении и даже повышении доходов беднейших слоев населения¹⁸. Такое пераспределение доходов является просто неизбежным, поскольку российская экономика (и этого не замечает отечественная статистика из-за заниженной оценки основных фондов и амортизации) является убыточной, во многом именно из-за чрезмерных доходов небольшой кучки собственников и топ-менеджеров.

Усиление роли государства при слабости и неэффективности частного сектора также неизбежно в тех отраслях экономики, где государство традиционно является достаточно эффективным собственником (железнодорожный и авиационный транспорт, оборонная промышленность, электроэнергетика и т. д.).

И Петр I, и Сталин обновляли, часто варварскими методами, правящий класс, закостеневший, коррумпированный и некомпетентный¹⁹. Трудно отрицать, что наш нынешний

¹⁸ Ханин Г. И. Перераспределение доходов как средство обеспечения экономического роста и социальной стабильности в России // ЭКО. 2002. № 7.

¹⁹ Применительно к советской экономике эта проблема была рассмотрена мною в книге: «Экономическая история России в новейшее время» (Указ. соч. С. 7–13).

правлящий класс отличается этими же пороками, и его обновление является условием экономического подъема. Но кто будет судить о компетентности и степени коррумпированности? И как отбирать лучших управленцев, какими критериями при этом руководствоваться? В сталинской России методом проб и ошибок, по итогам практической деятельности отбирались подходящие кадры. Но тогда и критерии оценки были более простыми и очевидными. Сейчас они намного усложнились.

Огромную роль в подъеме экономики при Петре I и Сталине сыграло использование иностранного технического, организационного и интеллектуального опыта и достижений передовых стран мира. Примеры этого заимствования широко известны. При этом и Сталин, и Петр I использовали соперничество между этими странами, их заинтересованность в союзе с Россией и симпатии к ней части общественности этих стран (например, социалистически настроенной интеллигенции). В настоящее время такое заимствование в случае формирования в России авторитарного, не говоря уже о тоталитарном, режима будет крайне затруднено.

Россия начинает примерять на себя роль младшего партнера Китая, все больше становясь его сырьевым и интеллектуальным придатком. Это позволяет решить некоторые текущие задачи российской экономики, но вряд ли способно решить ее перспективные проблемы.

Так где же выход?

Читатель, напуганный предстоящими трудностями и опасностями, подстерегающими Россию при попытках преодоления экономической отсталости, спросит: а может, не стоит гнаться за этой столь трудно достижимой целью? Вот отстает Аргентина уже 70 лет от передовых стран Запада, и не умерла. Слишком, однако, различны условия наших стран, чтобы такое сравнение было правомерным. Никто, как будто, не собирается покушаться на территориальную целостность и независимость Аргентины.

Между тем Россия, огромная по территории, обладающая крупнейшими сырьевыми ресурсами и важным геополитическим положением, неизбежно будет привлекать к себе взоры быстро растущих экономически и демографически соседей с разных сторон.

Есть только один способ уменьшить эту опасность: вступить в политический союз с какой-нибудь мощной военно-политической группировкой или страной, которые станут гарантом ее территориальной целостности. Выбор здесь довольно велик: США, Китай, Европа, Япония. Но рассмотрение этого варианта выходит за пределы моих возможностей и знаний. К тому же вряд ли возможные союзники удовольствуются тем, чтобы просто взять Россию на содержание и под защиту.

Подводя итоги, отмечу: исторический опыт свидетельствует, что для преодоления далеко зашедшей экономической отсталости России приходилось и, видимо, придется опять использовать мобилизационные методы. Для их осуществления нужна сильная государственная власть, способная эффективно перераспределять ресурсы в пользу более важных общегосударственных нужд, ломая сопротивление сложившихся общественных структур и частных интересов, часто весьма могущественных. Важно при этом, даже идя на известные авторитарные меры, не задушить экономическую и гражданскую самодеятельность, как это было при Петре I и Сталине.

В прошлом это не получалось. Но это еще не означает, что не получится в настоящее время. Замечу, что от российских властей потребуются много ума и организованности, чего в прошлом им явно не хватало. В противном случае, даже при отнюдь не гарантированном ускорении экономического роста, Россию затем снова ждет застой и упадок.

Важнейшим условием удвоения ВВП России является значительный рост инвестиций в основной капитал. В статье исследуются различные варианты увеличения инвестиций, ввода в действие основных фондов и оценивается влияние роста этих показателей на уровень жизни населения.

Для научных сотрудников, аспирантов, студентов, представителей властных органов.

Прогноз возможностей государственного финансирования инвестиций для обеспечения высокого экономического роста в России

А. О. БАРАНОВ,
кандидат экономических наук,
В. Н. ПАВЛОВ,
доктор экономических наук,
**Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск**

Выход экономики России на траекторию устойчивого роста со среднегодовым темпом увеличения ВВП около 7–10% в среднесрочной и долгосрочной перспективе невозможен без значительного роста инвестиций в основной капитал. Это обусловлено критическим состоянием производственного аппарата во многих отраслях экономики. Какова должна быть роль государства в обеспечении экономического роста и, в частности, роста инвестиций? Очевидно, что главное – это создание благоприятных условий для инвестиций частного сектора экономики. Однако в сложившейся критической ситуации, по нашему мнению, исключительно важен вопрос о прямом финансировании государством существенной части инвестиций.

© ЭКО 2004 г.



Это обуславливает необходимость совместного рассмотрения показателей бюджетной сферы и экономической динамики. Проанализируем влияние роста государственных инвестиций на бюджетные показатели на основе изучения возможностей финансирования за счет государства инвестиций в основной капитал в 2004–2010 гг.

Гипотезы, лежащие в основе вариантных расчетов

Прогнозные расчеты на 2004–2010 гг. проводились с использованием динамической межотраслевой модели экономики России с бюджетным блоком (ДММБ), разработанной в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН и Новосибирском государственном университете¹.

Основной идеей прогнозных расчетов было исследование возможности достижения в конце прогнозируемого периода производства ВВП на душу населения в России в объеме, близком к уровню наименее развитых стран Западной Европы – Греции и Португалии. В 2002 г. производство ВВП на душу населения в России было примерно в 2 раза ниже, чем в этих странах².

Важнейшим условием достижения поставленной цели увеличения ВВП является значительный рост инвестиций в основной капитал. Поэтому в прогнозных расчетах исследовались различные варианты увеличения инвестиций в основной капитал, ввода в действие основных фондов и влияние роста этих показателей на уровень жизни населения. Последний оценивался с использованием показателя производства продукции второго подразделения (потребительские товары и услуги), рост производства которых обеспе-

¹ Баранов А. О., Гильмундинов В. М., Павлов В. Н. Исследование экономики России с использованием межотраслевых моделей. Новосибирск: Наука, 2001. – 198 с.; Баранов А. О. Экономика России в период реформ: деньги, бюджет, инвестиции. Новосибирск: НГУ, 2004. – 292 с.

² Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2003. С. 670.

чивается путем увеличения производительности труда в результате ввода в действие новых основных фондов.

В последние десятилетия моральный и физический износ основного капитала в России достиг такой степени, когда только ускоренный рост производства продукции фондосоздающих отраслей³ способен обеспечить значительный рост уровня жизни населения.

За 1999–2003 гг. инвестиции в основной капитал в России увеличились на 56%, ввод в действие основных фондов возрос на 60%. Однако это не привело, да и не могло привести к существенным позитивным изменениям в возрастной структуре основных фондов и степени их износа. Степень износа основных фондов по народному хозяйству в целом в 1998 г. была равна 40,1%, а в 2002 г. – 41,1%. Коэффициент обновления основных фондов, рассчитываемый Госкомстатом РФ, возрос также незначительно: с 1,1% в 1998 г. до 1,6% в 2002 г. Степень износа основных фондов промышленности в 1998 г. составляла 53,6%, а в 2002 г. – 51%.

Несмотря на значительный прирост инвестиций в основной капитал и ввода основных фондов в последние годы **абсолютный объем этих показателей в сопоставимых ценах в 2003 г. оставался примерно в три раза ниже, чем в 1990 г.**

Все это говорит о том, что в годы начавшегося подъема качественное состояние производственного аппарата экономики России пока заметно не улучшилось. Большая изношенность основных фондов остается одним из важнейших источников неустойчивости экономического роста и повышения уровня жизни населения в средне- и долгосрочной перспективе.

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал доля государства по-прежнему незначительна. В 1998 г. доля консолидированного бюджета в финансировании инвестиций составила 19,1%, а в 2002 г. – 19,6%.

³ Под фондосоздающими отраслями мы понимаем подотрасли машиностроения и строительства, производящие соответственно машины, оборудование, здания и сооружения.

Таким образом, в период после финансового кризиса 1998 г. политика государственных расходов в области финансирования инвестиций осталась фактически неизменной. С 2002 г. была отменена льгота по налогу на прибыль для предприятий, осуществляющих инвестирование своих финансовых ресурсов в обновление и расширение основного капитала.

Представляется, что в **ситуации критического состояния производственного аппарата государство должно проводить более активную экономическую политику, способствующую ускоренному обновлению основного капитала.** В области кредитно-денежной политики это – комплекс мер по снижению реальной ставки процента для кредитования бизнеса. В фискальной политике – возврат к стимулированию инвестиций через налоговые льготы.

Однако, по нашему мнению, в сложившейся ситуации только рычагов косвенного регулирования инвестиционного процесса недостаточно. В условиях сбалансированности бюджета и его профицита **государство в лице федерального центра и органов управления субъектов Федерации может напрямую частично финансировать приоритетные инвестиционные проекты инновационного характера, лизинг в производстве и эксплуатации гражданских самолетов, сельскохозяйственной техники, в области создания инфраструктуры** (жилищное и дорожное строительство) и др. Такое финансирование должно осуществляться преимущественно на конкурсной основе, механизм принятия решений должен быть максимально прозрачным и находиться под контролем общества.

Существенный рост инвестиций в основной капитал и особенно в его активную часть возможен и с точки зрения более полного использования производственных мощностей. Уровень использования производственных мощностей машиностроения в России остается низким. В 2002 г. мощности по производству металлорежущих станков использовались на 14%, по производству кузнечно-прессовых машин – на 19%, тракторов – на 9,5%⁴. Это открывает воз-

⁴ Российский статистический ежегодник. Стат. сб. М.: Госкомстат России, 2003. С. 352.

возможности значительного роста производства средств труда частично за счет увеличения использования мощностей в машиностроении. Хотя остается открытым важнейший вопрос о возможности реального использования этих мощностей и способности производить на их основе конкурентоспособную продукцию.

В рамках всех рассматриваемых вариантов развития национальной экономики изучался случай сохранения доли расширенного бюджета в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал примерно на уровне этого параметра в 2002 г. Именно доля консолидированного бюджета в финансировании инвестиций в основной капитал на протяжении всего прогнозного периода принималась равной 20%.

Запланированная на ближайшие годы политика снижения налоговой нагрузки на бизнес, а также сокращения или, по крайней мере, не увеличения доли ВВП, перераспределяемой через государственный бюджет, делает такое предположение достаточно реалистичным.

Помимо этого, во всех расчетных вариантах делаются следующие предположения.

1. Объемы экспорта и импорта по отраслям в сопоставимых ценах принимаются неизменными на протяжении всего прогнозного периода и равными их значениям в базовом году. Следовательно, акцент делается на исследовании внутренних механизмов роста экономики России.

2. Величина трудовых ресурсов остается неизменной на протяжении всего прогнозного периода и равна базовому уровню этого показателя.

3. Отраслевые коэффициенты трудоемкости определяются, исходя из расчетного валового выпуска и величины трудовых ресурсов.

В расчетах были реализованы следующие варианты развития экономики России.

В первом (оптимистическом) варианте сделаны следующие предположения.

1. Темп роста ВВП и валового выпуска экономики России в 2004–2010 гг. равен 200% (табл. 1).

Прогнозные темпы роста и значение некоторых важнейших показателей экономики России в 2004–2010 гг., %

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Валовой выпуск и ВВП	200,4	140,7	173,9
Ввод в действие основных фондов (ОФ) – всего	215,9	116,9	151,1
<i>В том числе:</i>			
ввод активной части ОФ	302,2	130,8	192,4
ввод пассивной части ОФ	146,6	105,7	118,0
Инвестиции в основной капитал – всего	228,8	118,3	158,6
<i>В том числе:</i>			
инвестиции в активную часть ОФ	319,0	133,0	201,0
инвестиции в пассивную часть ОФ	159,3	107,0	125,8

2. Темп роста инвестиций в основной капитал составит 229%, в том числе инвестиций в активную часть основного капитала – 319% и в пассивную часть основного капитала – 159%. Происходит весьма активное обновление машин и оборудования в экономике России (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициент возмещения выбытия основных фондов, %⁵

Коэффициент	2003 г.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Всего	1,9	3,1	2,3	2,6
<i>В том числе:</i>				
активной части ОФ	6,2	10,0	7,2	8,4
пассивной части ОФ	0,4	1,0	0,8	0,8

Второй (пессимистический) вариант построен при следующих предположениях.

1. ВВП и валовой выпуск экономики России в 2004–2010 гг. увеличиваются темпом примерно 140% (см. табл. 1).

2. Предусмотрено незначительное ускорение обновления машин и оборудования (см. табл. 2). Второй вариант по существу не

⁵ Фактические коэффициенты возмещения выбытия (ликвидации) основных фондов были оценены авторами по специальной методике. См.: Баранов А. О. Указ. соч. С. 170–171.

меняет принципиально сложившуюся в настоящее время ситуацию в инвестиционном комплексе страны.

Третий (промежуточный) вариант характеризуется следующими предположениями.

1. ВВП и валовой выпуск экономики России в 2004–2010 гг. увеличиваются темпом примерно 174% (см. табл. 1).

2. Обновление основных фондов выше, чем в варианте 2, но ниже, чем в варианте 1 (см. табл. 2).

В рамках первого и третьего прогнозных вариантов на протяжении рассматриваемого периода происходит существенный рост объемов выпуска продукции фондосоздающего машиностроения. Вместе с тем предполагается, что во всех отраслях экономики растет отдача основных фондов (табл. 3). Рост фондоотдачи в прогнозных расчетах обосновывается вовлечением в производство, по мере его роста, существенной части не используемых в настоящее время производственных мощностей и использованием новых, более эффективных основных фондов, вводимых в действие в течение рассматриваемого периода.

Необходимо подчеркнуть, что важнейшим условием достижения заложенных в рассматриваемых вариантах темпов роста ВВП является наращивание инвестиций в основной капитал **с приоритетным инвестированием фондосоздающих и смежных с ними отраслей.**

Расчеты по прогнозированию доходов и расходов расширенного бюджета преследовали ограниченные цели. В рамках предположения о сохранении доли бюджетных средств в структуре финансирования инвестиций в основной капитал (на уровне 20%) исследовался вопрос о том, какова должна быть доля расходов на финансирование инвестиций в структуре расходов расширенного бюджета⁶ в рамках трех рассматриваемых вариантов развития экономики России в 2004–2010 гг.

Комплексное исследование проблемы сбалансированности расширенного бюджета является отдельной большой темой, требующей, в частности, подробного анализа влияния на бюджет внешнеэкономической конъюнктуры.

⁶ Под расширенным бюджетом понимается сумма доходов и расходов консолидированного бюджета и внебюджетных фондов России.

**Прогнозные темпы роста валового выпуска и основных фондов
в экономике России в 2004 – 2010 гг., %**

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Валовой выпуск	200,4	140,7	173,9
Валовой выпуск 1-го подразделения	182,8	133,3	161,1
Валовой выпуск 2-го подразделения	227,7	152,2	193,8
ВВП	200,4	140,7	173,9
Основные фонды – всего	115,7	108,9	111,2
<i>В том числе:</i>			
активная часть ОФ	119,8	100,6	107,3
пассивная часть ОФ	114,4	111,5	112,4
Фондоотдача	173,2	129,2	156,4
Производство машин и оборудования	341,4	140,3	213,8
Строительство зданий и сооружений	170,6	113,4	136,6
Нефондосоздающие отрасли промышленности	179,2	129,0	158,3
Капитальный ремонт зданий	193,7	143,2	175,4
Капитальный ремонт машин	203,2	149,9	184,5
Сельское и лесное хозяйство	205,2	135,7	176,9
Транспорт и связь	206,3	151,5	185,4
Торгово-посредническая деятельность	270,2	189,4	235,4
Прочие отрасли материального производства	201,7	147,3	180,7
Производство нематериальных услуг	149,4	118,0	136,4

Рассмотрим основные предположения относительно динамики расходов и доходов расширенного бюджета, принимаемые в расчетах.

- В части доходов расширенного бюджета предполагается, что нормативы показателей доходной части бюджетного блока, равные отношению элементов доходов к валовому выпуску соответствующего года, на протяжении всего прогнозного периода будут неизменны и равны базовым нормативам 2002 г.
- В расходной части бюджетного блока также предполагается, что нормативы, равные отношению расходов по соответствующим статьям к валовому выпуску соответствующего года, остаются неизменными.

- Общая величина расходов на финансирование инвестиций в основной капитал фактически отражена в нескольких расходных статьях расширенного бюджета. Поэтому общая их величина показывается нами отдельно как отношение к ВВП и валовому выпуску и не должна суммироваться с другими статьями во избежание двойного счета.

Анализ результатов прогнозных расчетов

По результатам расчетов можно сделать следующие основные выводы.

Существенный рост валового выпуска и ВВП в России возможен лишь при высоких темпах роста производства в фондосоздающих отраслях и, прежде всего, в фондосоздающей отрасли «Машиностроение». Так, для обеспечения роста валового выпуска экономики России в прогнозируемом периоде в 2 раза (первый вариант) продукция этой отрасли должна вырасти примерно в 3,4 раза (см. табл. 3). В рамках третьего варианта для обеспечения роста валового выпуска за весь прогнозный период на 74% объем выпуска продукции этой отрасли должен увеличиться примерно в 2,1 раза. Другой возможный вариант развития экономики России, не рассматривавшийся в рамках данного исследования, может проходить по сценарию, когда производство в фондосоздающем машиностроении увеличивается менее высокими темпами и одновременно резко возрастает импорт оборудования.

Такие темпы роста продукции машиностроения возможны при условии приоритетного инвестирования данной отрасли государственным и частным сектором национальной экономики в начале рассматриваемого периода и существенного обновления, главным образом, активной части основных фондов.

- ▼ Существенный рост производства предметов потребления и потребительских услуг возможен лишь при значительном увеличении инвестиций в основной капитал. Так, рост производства продукции второго подразделения за весь период примерно в 2,2 раза (первый вариант) требует увеличения инвестиций в основной капитал примерно таким же темпом (см. табл. 1–3). В третьем варианте рост

производства продукции второго подразделения примерно на 94% требует увеличения инвестиций в основной капитал примерно на 60%.

- ▼ В рамках вариантов, характеризующихся более высокими темпами роста инвестиций в основной капитал, особенно большими темпами возрастает фондоотдача основных фондов. В первом варианте (см. табл. 3) она увеличивается за 7 лет на 73%, а в третьем варианте – на 56%.
- ▼ При сохранении доли финансирования инвестиций в основной капитал за счет консолидированного бюджета на уровне 20% долю расходов на инвестиции в основной капитал в структуре расходов расширенного бюджета в прогнозном периоде необходимо будет увеличить с 6,2% в 2003 г. до 8,1–8,4% (по первому варианту) и до 6,7–7,4% – по третьему варианту (табл. 4).
- ▼ При сохранении на перспективу сложившегося в 2002 г. соотношения между доходами и расходами расширенного бюджета использование всего профицита расширенного бюджета на финансирование инвестиций приведет к увеличению доли государства в общем объеме их финансирования до 22–23% по первому варианту и до 25–28% – по третьему варианту прогноза (см. табл. 4). В этом случае доля инвестиций в основной капитал в расходах расширенного бюджета по всем вариантам прогноза превысит 9%. При этом государственные инвестиции в основной капитал возрастут по первому варианту прогноза примерно в 3 раза и по третьему варианту – примерно в 2,6 раза.

Таблица 4

Варианты прогноза доходов и расходов расширенного бюджета и инвестиций в основной капитал в экономике России в 2004–2010 гг., млрд руб. в ценах 1999 г.

Вариант	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Темп роста 2010/2003, %
<i>Доходы расширенного бюджета</i>								
Первый	2743,9	3051,3	3393,0	3773,0	4195,6	4665,5	5188,0	200,4
Второй	2718,0	2853,9	2996,6	3146,5	3303,8	3469,0	3642,4	140,7
Третий	2743,9	2979,9	3236,2	3514,5	3816,7	4145,0	4501,4	173,9
<i>Расходы расширенного бюджета</i>								
Первый	2660,2	2958,1	3289,5	3657,9	4067,6	4523,1	5029,7	200,4
Второй	2635,1	2766,9	2905,2	3050,5	3203,0	3363,1	3531,3	140,7
Третий	2660,2	2889,0	3137,4	3407,2	3700,3	4018,5	4364,1	173,9

Вариант	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Темп роста 2010/2003, %
<i>Профицит расширенного бюджета</i>								
Первый	83,7	93,1	103,5	115,1	128,0	142,4	158,3	200,4
Второй	82,9	87,1	91,4	96,0	100,8	105,9	111,1	140,7
Третий	83,7	90,9	98,8	107,2	116,5	126,5	137,4	173,9
<i>Инвестиции в основной капитал</i>								
Первый	1078,7	1194,2	1323,8	1478,8	1665,6	1879,8	2107,6	228,8
Второй	930,8	951,1	975,5	1001,3	1029,1	1058,8	1089,8	118,3
Третий	981,0	1024,5	1081,1	1159,2	1248,8	1349,8	1460,3	158,6
<i>Инвестиции в основной капитал, финансируемые за счет консолидированного бюджета (20% от общего объема инвестиций), рассчитанные как доля в расходах расширенного бюджета</i>								
Первый	8,1	8,1	8,0	8,1	8,2	8,3	8,4	
Второй	7,1	6,9	6,7	6,6	6,4	6,3	6,2	
Третий	7,4	7,1	6,9	6,8	6,7	6,7	6,7	
<i>Государственные инвестиции при направлении всего профицита расширенного бюджета на их прирост, по вариантам:</i>								
Первый	248,4	276,3	307,2	341,6	379,9	422,4	469,7	302,3
Второй	246,1	258,4	271,3	284,9	299,1	314,1	329,8	212,2
Третий	248,4	269,8	293,0	318,2	345,6	375,3	407,6	262,3
<i>Возможная доля государственных инвестиций в их общем объеме при направлении всего профицита расширенного бюджета на их прирост</i>								
Первый	23,0	23,1	23,2	23,1	22,8	22,5	22,3	
Второй	26,4	27,2	27,8	28,5	29,1	29,7	30,3	
Третий	25,3	26,3	27,1	27,5	27,7	27,8	27,9	

Примечание: результаты расчетов по динамической межотраслевой модели экономики России с бюджетным блоком.

Основной вывод заключается в том, что в **2004–2010 гг. без ущерба для сбалансированности бюджета государство может с 6 до 9% увеличить долю расходов расширенного бюджета, направляемую на финансирование инвестиций в основной капитал.** Это позволит значительно ускорить обновление производственного аппарата экономики и повысить устойчивость экономического роста.

Альтернативный взгляд на налог «на прибыль»

А. А. КАРПОВ,
экс-предприниматель,
г. Бийск

В № 12 «ЭКО» за 2003 г. опубликована статья А. В. Ильина под многообещающим названием: «Новый взгляд на прибыль и налог».

Статья начинается с утверждения: «Налог на прибыль – это “главный” налог с юридических лиц (далее – организаций), составляющий основу любой налоговой системы». А далее признаёт: «В большинстве развитых стран фискальное значение налога на прибыль невелико». И приводит цифры: до 6% от ВВП в Японии и до 10% от общего объёма налоговых поступлений в США.

Так что автор сам указал на то, что фискальная значимость применения данного налога невелика и не может по этому служить оправданием его использования.

Обратимся к другому утверждению. Оказывается, налог на прибыль служит для «стимулирования предпринимательства». Само по себе утверждение, что налог стимулирует предпринимательскую деятельность, уже абсурдно. Как налог на прибыль «стимулирует», можно показать на пальцах. Чем больше фирма использует в своей деятельности ресурсов на единицу продукции, тем меньше прибыль, а следовательно, и налог на неё. Чем меньше расходуются ресурсов, т. е. эффективнее работает предприятие, тем больше государственные изъятия с помощью данного инструмента «стимулирования». Это уже получается наказание за более эффективную работу. Нетрудно понять, что зачастую расходы на организационные и технические мероприятия, направленные на экономию ресурсов, значительно превышают суммы налога на прибыль, т. е. делают модернизацию экономически невыгодной. Во всяком случае, в краткосрочном периоде.

© ЭКО 2004 г.



Утверждение автора, что налог на прибыль помогает решать социальные проблемы – точно уж является откровением. Ведь до сих пор считалось, что социальные проблемы помогает решать бюджетное финансирование, но никак не фискальная деятельность государства. Чем больше предприятие отчисляет средств государству – тем меньше у него возможностей для решения социальных проблем своих сотрудников и членов их семей. Возможно, автор имел в виду представителей государственно-бюрократического аппарата, которым действительно данный инструмент фискальной политики обеспечивает доходные места, т. е. помогает решать свои социальные проблемы.

Вызывает некоторое сомнение утверждение автора, что удаётся избежать «двойного» налогообложения. Всё зависит от того, что подразумевать под термином «двойное». Если это означает применение для изъятия дважды одного и того же инструмента – налога на прибыль, то, возможно, этого и удаётся избежать. Не стоит, правда, по этому поводу трубить в фанфары.

Попробуем на проблему двойного налогообложения взглянуть с точки зрения потребителя, т. е. последнего в цепочке движения товара. Возьмем столь любимую россиянами колбасу. В цене на неё можно выделить практически все виды существующих налогов: НДС, акцизы, налог на прибыль, подоходный налог, социальный налог, таможенные пошлины и т. д. К слову сказать, и все виды неналоговых изъятий: лицензионные, сертификационные и прочие сборы, инфляционные и курсовые проценты и т. д. С точки зрения потребителя, который, в конечном счете, и является плательщиком любого из налогов, применяемых в стране, как раз налицо двойное, или, точнее, многократное налогообложение.

Рассмотрим другой пример. Фирма, занимающаяся автотранспортом, покупая бензин, фактически становится плательщиком налогов, включаемых в цену горючего. Чем больше расходуется горючего, тем больше сумма данных налогов, в то же время налог на прибыль будет, соответственно, меньше. В случае, если фирма организационных или

технических мероприятий сократит расход горючего, государство покроет свои убытки увеличением объёма налога на прибыль. Фирма от такой экономии скорее потеряет, чем выиграет. Не является ли для фирмы такая система налогообложения именно двойной?

Рассмотрим ещё один немаловажный момент. Как следует из приведённой автором схемы, в расходы фирмы включаются суммы начисленной амортизации. Как вы думаете, у какой организации объём амортизационных начислений больше? У бывшего государственного предприятия или у молодой развивающейся компании? Наверняка у первой. И даже ускоренная амортизация не поможет. То есть получается, что налог на прибыль консервирует устаревшие технологии и формы организации управления. Помогает в значительной степени сдерживать рост более эффективных фирм, давая возможность администрациям бывших государственных предприятий «проедать» доставшееся им в подарок имущество.

Нельзя не согласиться с утверждением г. Ильина, цитирую: «По мнению автора, добиться перелома в деле сбора налогов в нашей стране можно лишь тогда, когда будут учтены все экономические особенности налога на прибыль». Добавлю от себя: учтены особенности всей системы социально-экономических отношений, одним из элементов которой и является данный налог.

Что же автор упустил в своей работе, и без понимания чего нельзя добиться этого самого «перелома»?

Отметим исторический аспект данного вопроса. Взимание налогов в денежном эквиваленте стало возможным только при определённых условиях. Как бы выглядело правительство, вздумай оно навязать обществу в качестве налога «барщину» или «оброк»? Налог на прибыль (разновидность налога на доходы) начал применяться в период становления капиталистического способа производства. Использование его как одного из способов перераспределения стало возможным только при определённых условиях. Кто готов поручиться, что он останется в неизменном виде и в «постиндустриальном обществе»? Тем более что значение его с точки зрения фискальной значимости невелико, что при-

знаёт и сам автор. Смею утверждать, что проблемы с использованием данного инструмента как раз и вызваны его несоответствием реалиям сегодняшнего дня, тем более дня грядущего.

Поговорим о такой немаловажной особенности налога на прибыль, как стоимость его применения. Другими словами, совокупность издержек трудовых и материальных ресурсов, которые общество вынуждено расходовать. На заре перестройки каждый бухгалтер считал своим долгом поведать о своей тяжкой доле. Но тогда объём производимой макулатуры был хоть как-то оправдан тем, что государство было владельцем предприятий. Сегодня, получив свободу, все субъекты экономической деятельности объём этой макулатуры только увеличили. Если после египтян остались пирамиды, то что останется после нас?

Возьмём для примера государственное предприятие численностью 5 тыс. человек. Среднее предприятие по меркам советского периода. На нем для ведения бухучёта с целью налогообложения использовался труд одного человека. То есть 5 тысяч работников должны были «обработать» одного.

С изменением экономической ситуации данное предприятие, скорее всего, разделилось на десяток более мелких. Как следствие, пропорционально увеличилось число работников, осуществляющих учётную деятельность. Следовательно, увеличилась нагрузка на работников, занятых производительным трудом. То есть одного бухгалтера должны содержать от силы сто человек. Много это или мало?

Если посмотреть в масштабах страны или даже города, то увидим, что производством материальных благ уже некому заниматься. Отсюда заоблачные цены на российские товары, как следствие — низкая конкурентоспособность. Мизерные доходы большей части населения, а следовательно, низкий совокупный спрос, который тормозит и развитие производства, и его модернизацию и провоцирует всю совокупность социальных проблем.

Состояние вновь созданных предприятий еще более плачевно. Вместо того чтобы развивать производство, они львиную долю своих средств вынуждены тратить на государ-

ственный контроль и регулирование. Весьма значительную лепту в этот негативный процесс вносит налог на прибыль предприятий. Почему же его с таким упорством пытаются навязать обществу? Ответ напрашивается сам собой: чтобы оправдать наличие кормушек для нескольких миллионов государственных служащих, в том числе и тех, что числятся на предприятиях, но фактически выполняют функции по государственному управлению экономикой.

Как уже вскользь было замечено выше, налог на прибыль является одним из инструментов системы перераспределения производимых в стране материальных благ. Наряду с ним используются такие инструменты, как все прочие виды налогов, таможенные пошлины, вменённые издержки (сертификация, лицензирование, обеспечение государственного контроля и т. д., банковский кредит, денежная эмиссия, инфляция, девальвация, всевозможные льготы и т. д.). Кроме того, немаловажную роль играет система распределения бюджетных средств. Одно дело, когда государство расходует изъятые у народа ресурсы на модернизацию производства, развитие науки и образования, и другое дело, когда всё тратится на прокорм миллионной армии служащих.

Поэтому рассматривать вопрос о практике применения данного налога в отрыве от рассмотрения всей совокупности используемых инструментов перераспределения просто абсурдно.

Было бы непростительно относиться к рассматриваемому налогу только как к инструменту, с помощью которого государство изымает произведённые материальные блага. Налог — это ещё и система взаимоотношения человека и общества, общества и государства. Как бы ни менялись налоги, в основе их лежит насилие. Будь то насилие, основанное на законе, или насилие беззакония. Ведь основные принципы налоговой системы были заложены ещё в эпоху рабовладения. Но даже если сравнить ситуацию, сложившуюся в нашей стране, с ситуацией в других экономически развитых странах, то и здесь мы увидим принципиальное отличие. У нас мотивацией уплаты налога является только кнут, у них же больше используется пряник. Возможно ли

дальнейшее сохранение системы общественных отношений, основанное на насилии? В эпоху, когда человечество вступает в новый период своего развития, пожалуй, уже нет.

Есть ли альтернатива существующей налоговой системе?

Такой альтернативой являются платежи за используемые ресурсы. В первую очередь за используемые трудовые ресурсы. Переход от сегодняшней налоговой системы к платежам за ресурсы позволил бы:

- ▶ во-первых, сформировать систему социально-экономических отношений, наиболее соответствующую сегодняшнему уровню развития производительных сил;
- ▶ во-вторых, позволил бы перейти от насилия, хоть и в рамках закона, к подлинной свободе и равенству. Больше взял, больше отдай. Эффективнее используешь ресурсы, будь то трудовые, материальные или интеллектуальные, – большую прибыль получи;
- ▶ в-третьих, это удар по чиновничьему произволу и коррупции;
- ▶ кроме того, это сбережение огромного количества рабочего времени, которое можно использовать для производительного труда.

Налоговая система – всего лишь один из компонентов системы социально-экономических отношений, а также один из инструментов системы перераспределения производимых в стране материальных благ. Поэтому должны измениться и система страхования (от социального налога – к подлинно страховым платежам, то есть зависящим от объема и качества социальных выплат, а не от величины дохода). И система государственного регулирования экономической деятельности общества. И практика формирования бюджетов всех уровней, и т. д.

Только в этом случае страна сможет выйти из затянувшегося кризиса. Только в этом случае эффективность экономической деятельности будет соответствовать современному уровню развития производительных сил. Только в этом случае нам удастся ликвидировать бедность.

Статья продолжает начатое в № 8 «ЭКО» обсуждение проблем ипотеки в России. В ней рассмотрен целостный механизм ипотечного жилищного кредитования, призванный улучшить жилищные условия разных категорий населения.

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

М. П. ЛОГИНОВ,
г. Снежинск

Источники финансирования ипотеки и роль государства

Сбережения населения, образующие во всем мире основу долгосрочных инвестиций, в России весьма невелики. Вклады в банках (в том числе валютные), вложения в ценные бумаги составляют 5–10% доходов населения. При этом отсутствие механизмов трансформации сбережений населения в ссудный капитал делает невозможным их применение в качестве инвестиций.

Изменить ситуацию можно за счет развития системы ипотечного жилищного кредитования с использованием различных источников финансирования (табл. 1).

Создание системы ипотечного кредитования требует государственной поддержки. В развитых странах имеется необходимая законодательная база, четко работают государственные органы, регистрирующие сделки с недвижимостью, специализированные институты, созданные при поддержке государства, проводят операции с ценными бумагами ипотечных банков, косвенно регулируя их деятельность. Именно степень государственного участия составляет сущность отличий жилищных систем в разных странах.

Пассивная жилищная политика государства предполагает создание правовых и институциональных условий для действия рыночных факторов развития жилищной сферы.

© ЭКО 2004 г.



**Внутренние и внешние источники финансирования системы
ипотечного кредитования**

Вид источников	Степень участия	
	сейчас	в перспективе
<i>Внутренние</i>		
Доходы бюджетов всех уровней РФ	Невысокая	Один из основных источников
Государственные внебюджетные фонды и агентства	Невысокая	Один из основных источников
Кредиты банков	Один из основных источников	Один из основных источников
Кредиты небанковских учреждений, налоговые кредиты	Невысокая	Невысокая
Собственные средства предприятий	Невысокая	Невысокая
Природная рента предприятий добывающих отраслей	Отсутствует	Один из основных источников
Средства населения	Один из основных источников	Один из основных источников
<i>Внешние</i>		
Бюджеты иностранных государств	Отсутствует	Низкая
Частные компании, банки	Низкая	Один из основных источников
Наднациональные фонды и банки	Низкая	Один из основных источников

Активная означает функционирование государственных и муниципальных жилищных организаций, наличие государственного или муниципального жилищного фонда, находящихся вне рыночного регулирования. Соответственно, в одних странах приоритет отдается рыночным факторам в жилищной сфере и росту доли собственников жилья, в других – сохранению контроля государства и развитию арендного сектора жилья.

Жилищная реформа в России во многом опирается на зарубежные модели развития жилищной сферы. Рациональность такого подхода состоит в том, что применяются про-

веренные временем механизмы, показавшие высокую результативность. Негативные же стороны проявляются в механическом перенесении эффективных зарубежных моделей решения жилищной проблемы в совершенно иные, российские, социально-экономические условия. Поэтому при использовании зарубежного опыта необходимы его критический анализ и адаптация к местным условиям.

Главная цель этих реформ – создать работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

В условиях переходной экономики России ипотечное кредитование позволяет решать вопросы не только социальные – доступность жилья, но и экономические – стимулирование производства жилья (через стимулирование спроса на него). В целом же кредитование позволяет разрешить противоречие между высокой стоимостью жилья и реальными финансовыми возможностями его потребителей, так как будущие доходы приобретателей жилья трансформируются в их текущую платежеспособность.

Система ипотечного жилищного кредитования в России

Эта система включает пять сегментов:

- ▶ рынок недвижимости, обладающий необходимыми характеристиками для участия в ипотечном кредитовании;
- ▶ первичный рынок ипотечных кредитов, охватывающий всю совокупность деятельности кредиторов и должников, вступающих между собой в соответствующие обязательственные отношения, при которых должник (залогодатель) в качестве способа исполнения предоставляет, а кредитор (залогодержатель) принимает в залог недвижимое имущество. Чем стабильнее рынок недвижимости, тем охотнее банки берут недвижимость в залог, расширяя оборот и снижая процентные ставки по кредиту;
- ▶ вторичный рынок ипотечных кредитов, обеспечивающий передачу прав по закладным и ипотечным кредитам (продажа уже выданных ипотечных кредитов), а также реинвестирование выданных ипотечных кредитов. Вторичный рынок является

связующим звеном между кредиторами на первичном ипотечном рынке и инвесторами на рынке ипотечных ценных бумаг, обеспечивая аккумуляцию денежных средств инвесторов и направляя финансовые потоки (через выпуск облигаций и их размещение на фондовом рынке) в ипотечные кредиты;

- ▶ рынок ипотечных ценных бумаг, на котором персонифицированные права по кредитным обязательствам и договорам об ипотеке (закладных) трансформируются в обезличенные доходные бумаги (облигации), которые размещаются среди долгосрочных инвесторов. Другими словами, на рынке ипотечных ценных бумаг происходит приобретение, накопление и размещение физическими и юридическими лицами ипотечных ценных бумаг, предлагаемых посредниками, в целях получения дохода по ним;
- ▶ страховой рынок, обеспечивающий страхование рисков. Страхуются следующие риски: неплатежеспособность, здоровье заемщика, сохранность жилья. Ипотечное кредитование представляет большой интерес для страховщиков как долгосрочный и выгодный источник средств.

Сегодня в России необходима именно **система ипотечного жилищного кредитования, а не просто ипотечное законодательство и ипотечные банки, так как без развития любого из сегментов система может оказаться неэффективной.**

Механизм реализации ипотечного кредитования включает финансово-кредитную и организационно-техническую базы.

Финансово-кредитная база реализует комплексное использование собственных сбережений граждан, бюджетных и внебюджетных средств, банковских и других кредитных ресурсов.

Организационно-техническая база предусматривает определение функций, выполняемых генеральными менеджерами при ипотечном кредитовании, и добровольное объединение организационных, производственных и финансовых возможностей всех субъектов процесса производства строительных материалов и строительства жилья с учетом интересов участников, т. е. должен существовать системный подход при решении проблемы удовлетворения потребности в жилье.

Суть долгосрочного ипотечного жилищного кредитования сводится к созданию рыночной системы ипотечных кре-

дитов гражданам на цели приобретения готового жилья как на первичном (вновь построенное жилье, продаваемое застройщиками), так и на вторичном (уже имеющееся в частной собственности жилье) рынках жилья.

На **первичном ипотечном рынке** должники в качестве исполнения обеспечения разного рода обязательств предоставляют кредиторам в залог недвижимое имущество. На этом рынке действуют банковские и небанковские ипотечные институты, осуществляющие ипотечное жилищное кредитование.

Реализуются две основные финансовые модели ипотечного жилищного кредитования: автономная (другие названия – закрытая модель, или модель депозитного института) и усеченно-открытая.

Автономная модель предполагает мобилизацию свободных денежных средств населения (в форме целевых накопительных вкладов) в специализированных кредитных институтах с последующим их размещением в качестве целевых кредитов на строительство или приобретение жилья.

Относительная автономность модели обеспечивает для заемщиков достаточно привлекательные условия кредитования. Однако, как правило, ипотечный кредит составляет только 50–60% стоимости приобретаемого или строящегося жилья. В связи с этим заемщик вынужден привлекать дополнительные ресурсы (собственные средства или банковский кредит).

Несмотря на ограничения масштабов использования автономной модели (размер привлекаемых ресурсов зависит от сбережений вкладчиков, заинтересованных в получении жилищных кредитов), перспективы использования этой формы организации ипотечного кредитования в России в настоящее время представляются достаточно реальными, учитывая имеющийся опыт и наличие филиальной сети Сбербанка РФ.

В **усеченно-открытой модели** деятельность банков (или другой кредитно-финансовой организации) характеризуется организационной простотой и распространяется на первичный рынок ипотечных кредитов на уровне «банк –

заемщик». При этом залладные не выходят за пределы первичного рынка. Сроки кредитования и величина процента четко не определены и каждый раз устанавливаются с учетом кредитной ситуации и желаний клиента.

Простота усеченно-открытой модели обуславливает ее распространение как в странах с недостаточно развитым рынком ценных бумаг, так и с развитой рыночной экономикой.

Формирование ресурсов ипотечного кредитования

В мировой банковской практике выработано несколько эффективных механизмов формирования ресурсов ипотечного кредитования. Перечислим их.

1. Финансирование в рамках автономной модели.
2. Финансирование через срочные вклады и срочные займы. Достаточно рискованно в связи с несовпадением сроков привлечения и размещения ресурсов. Использование заемных средств, аккумулированных через срочные займы, как правило, в качестве дополнительных, практикуется всеми типами ипотечных кредитных институтов.
3. Рефинансирование через банковские долгосрочные долговые обязательства, обеспеченные залогом недвижимости (облигации).
4. Рефинансирование кредиторов через операторов вторичного рынка ипотечных кредитов.
5. Рефинансирование путем эмиссии ипотечных ценных бумаг, имеющих коллективную гарантию (обеспеченных пулом залладных).
6. Рефинансирование через систему коллективных инвестиций, предусматривающую организацию в регионах специализированных фондов, денежные средства которых должны быть направлены исключительно на приобретение залладных.

Мировая практика показывает, что эффективным способом решения проблемы рефинансирования является создание **вторичного рынка ипотечного кредитования**, который обеспечивает средствами первичный ипотечный рынок и решает проблемы банков по рефинансированию долгосрочных ипотечных кредитов.

Открытая модель ипотечного кредитования опирается не только на первичный рынок ипотечных кредитов и отношения «банк — заемщик», но и на вторичный рынок ипотеч-

ных кредитов («кредитно-финансовая организация – финансовый инвестор»), куда поступают средства от долгосрочных инвесторов с помощью соответствующих механизмов.

Заметим, что для эффективной работы открытой модели необходимы такие условия, как стабильность экономики, надежная кредитно-финансовая система, высокоразвитый фондовый рынок, экономически активное и образованное население, а также государственные гарантии устойчивости и долговременности отношений, присущих ипотеке.

В открытой модели кредитно-финансовые организации финансируются за счет собственного капитала и срочных займов. Они выдают ипотечные кредиты и обслуживают их. Но, выдав заём, такая организация (банк) продает закладную третьему лицу – финансовому инвестору, который является оператором вторичного рынка ипотечных кредитов. Кредитно-финансовые организации продают непосредственно ипотечные кредиты (закладные) или самостоятельно выпускают ипотечные ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотечных кредитов. Вырученные средства они снова пускают в оборот, выдавая новые займы. Их прибыль складывается из сборов за предоставление кредитов и платежей за их обслуживание.

Вместо кредитно-финансовой организации в системе ипотечного кредитования может участвовать специализированная некоммерческая организация, которая аккумулирует как бюджетные, так и внебюджетные источники финансирования и предоставляет через уполномоченный банк-агент льготные кредиты населению. Принципиальное отличие данной схемы в том, что появляется больше участников ипотечного процесса, разделяющих риски, активно участвует бюджет путем выделения средств для кредитования населения и предоставления налоговых льгот участникам ипотечного рынка.

Чтобы быть проданными на вторичном рынке, выданные ипотечные кредиты должны соответствовать определенным стандартам: соотношение между размером кредита и стоимостью собственности, используемой в качестве залога; обязательное страхование чистоты титула собственности

(юридической чистоты правоустанавливающих документов), иногда – страхование жизни заемщика и самого имущества.

При создании вторичного рынка важнейшей задачей является обеспечение защиты прав не только должника и кредитора в кредитном договоре и договоре залога, но и операторов вторичного рынка ипотечных кредитов, т.е. лиц, приобретающих ипотечные кредиты или ипотечные ценные бумаги на вторичном рынке. Отечественные законодатели в качестве основы для образования и функционирования вторичного рынка вводят ценную бумагу – закладную.

По закладной заемщик обязуется выплачивать, с одной стороны, долг по кредиту и проценты по нему, с другой – выполнять все другие обязательства, связанные с владением недвижимостью: налоги, особые сборы и другие платежи. В содержании закладной, как и в кредитном договоре, могут предусматриваться санкции к ссудополучателю или определенные дополнительные возможности сохранения заложенного имущества.

Практическое значение закладной в том, что она позволяет упростить и ускорить оборот недвижимости. Передача прав по закладной может осуществляться без обязательного нотариального удостоверения и государственной регистрации сделки. Это существенно отличает ее от передачи прав по договору об ипотеке, где требуется соблюдение формы самого договора об ипотеке (нотариальное удостоверение и государственная регистрация), что создает практические неудобства.

Уровень доходности ипотечных облигаций и закладных как долгового инструмента зависит от уровня риска их непогашения и срока обращения. Риск непогашения ипотечной облигации, в свою очередь, напрямую связан с ее обеспечением. При гарантиях правительства уровень доходности ипотечных облигаций будет близок к доходности федеральных ценных бумаг с фиксированной доходностью.

Формирование ресурсов банковского кредитования – одна из важнейших и наиболее сложных функций закладных. Пассивные операции ипотечных кредитных институтов по эмиссии закладных тесно связаны с их активными

операциями по выдаче кредита под ипотеку. Источники средств для кредитования появляются в связи с возможностями ипотечных кредитных институтов в той или иной форме распоряжаться заложенной недвижимостью.

Схемы ипотечного кредитования для разных категорий заемщиков

Для разных категорий заемщиков необходимо предусматривать различные условия предоставления ипотечных кредитов. Выделим следующие типы заемщиков:

- ◀ с большим и постоянным доходом, которые могут брать кредит в банке с высокой надежностью выплат за период погашения ссуды;
- ◀ с меньшим доходом, но работающие в высокодоходных организациях или фирмах, гарантирующих своевременность выплат (средний класс);
- ◀ со средним или низким доходом, нуждающиеся в субсидировании за счет государства;
- ◀ с доходом на уровне прожиточного минимума, нуждающиеся в социальном жилье.

□ Как правило, заемщики первого типа в основном не нуждаются в поддержке государства, решили свои проблемы с жильем, приобретают только элитное жилье. В России к данной категории относятся не более 5% граждан. Они могут приобрести первое жилье за счет собственных средств, составляющих 30%, и ипотечного кредита – в размере 70% от стоимости жилья.

□ Заемщики второго типа имеют доход от 1000 дол. и более в месяц и стремятся приобретать элитное жилье за счет ипотечного кредита. В России к данной категории можно отнести 20–25% населения. Возможно приобретение первого жилья за счет собственных средств в размере 30% от стоимости жилья и ипотечного кредита.

□ К третьему типу заемщиков относятся граждане с доходом менее 500 дол. в месяц, которые улучшить жилищные условия с помощью только ипотечного кредита, без поддержки государства, не могут. Приобретают жилье улучшенной комфортности. К данной категории можно отнести более 50% населения России. Покупка первого жилья на условиях – 30% собственных средств, остальное – за счет ипотечного кредита, как правило, невозможна. Улучшить жилищные условия могут за счет имеющегося жилья и ипотечного кредита в размере не более 50% стоимости жилья.

□ К четвертому типу заемщиков относятся малоимущие граждане, пенсионеры, работники сельского хозяйства и другие, которые не имеют средств для каких-либо выплат по кредитам (30% населения России).

Таким образом, решение жилищной проблемы в России должно осуществляться за счет трех разных, но взаимосвязанных финансовых систем.

1. Рыночная система жилищного финансирования, включая ипотечное кредитование заемщиков первого, второго и частично третьего типов.

2. Федеральные, региональные и муниципальные программы субсидирования приобретения жилья для семей с низкими доходами.

3. Система социального жилья для малоимущих, включающая детские дома, общежития, дома престарелых, дома низкой комфортности и т. п.

В настоящее время в России нет официального разделения граждан по типам заемщиков, идет градация по степени потребности в жилье для приобретения социального жилья. Отсутствие на уровне государства подхода к решению жилищной проблемы разных категорий заемщиков приводит к смешиванию различных стратегий и метаниям между выбором для России различных зарубежных моделей системы ипотечного жилищного кредитования.

Например, по мнению автора, **споры в России о выборе между «германской» и «американской» моделями системы ипотечного кредитования — не более чем спор о способе рефинансирования ипотечных кредитов, однако в стороне от рассмотрения остается роль государства, решающего жилищную проблему различных категорий населения.**

На первоначальном этапе развития системы ипотечного жилищного кредитования в России государство должно проводить интегрированную политику по решению жилищной проблемы различных типов заемщиков. При этом необходимо понимание того, что ипотека — не панацея от всех проблем, а кредитный инструмент, который может помочь решению жилищной проблемы не более двух третей насе-

ления в России, при этом ипотека не решает проблему строительства жилья, а при правильной организации может лишь способствовать притоку капитала вторичного рынка ипотечных кредитов в сектор строительства. А выбор модели рефинансирования ипотечных кредитов определяется финансовым состоянием рынка, развитостью банковской системы, доверием населения к проводимым программам.

Необходимо решение правительства РФ о том, что национальная система ипотечного жилищного кредитования в России включает две взаимосвязанные финансовые системы – рыночную систему ипотечного кредитования и систему ипотечного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами. Сравнение двух систем ипотечного кредитования приведено в табл. 2.

Таблица 2

Особенности рыночной системы ипотечного жилищного кредитования и системы с субсидированием семей с низкими доходами

Рынок недвижимости	
Рыночная система ипотечного жилищного кредитования	Для снижения риска и снижения процентной ставки в залог берется вновь введенное жилье или со степенью износа не более 10 лет Привлечение населения к инвестированию строительства за счет собственных сбережений
Система ипотечного жилищного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами	Строительство дешевого и массового жилья, в залог берется жилье со стоимостью не выше определенного предела Строительство жилья муниципалитетом и продажа его семьям с низкими доходами по цене строительства на рыночных условиях
Первичный рынок недвижимости	
Рыночная система ипотечного жилищного кредитования	Рыночные отношения, определяемые спросом и предложением, немонополизированный рынок, введение налоговых льгот, стимулирующих рынок, стимулирование развития накопительных схем за счет выплат различных премий и компенсаций

<p>Система ипотечного жилищного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами</p>	<p>Льготные кредиты, субсидирование процентной ставки или первоначального взноса, использование контрактно-сберегательной модели (накопительные счета до определенной суммы в течение не менее 2–3 лет), ограничение по размеру ипотечного кредита и стоимости квартиры, ограничение заемщиков по минимальному и максимальному доходам.</p> <p>Субсидирование семей с низкими доходами включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – целевые адресные субсидии на внесение первоначального взноса при получении ипотечного кредита; – гибкие правила предоставления кредита; – повышение доступности ипотечных кредитов путем установления гибких стандартов андеррайтинга; – установление более низкого первоначального взноса; – создание специальных организаций, реализующих отдельные программы жилищного финансирования граждан с невысокими доходами; – стимулирование банковских и кредитных организаций предоставлять кредиты семьям с низкими доходами. <p>Критерии участия – доход заемщика, местоположение объекта собственности.</p> <p>Субсидия невозвратная, если заемщик прожил в приобретенном жилье определенный период (не менее 5 лет).</p> <p>Повышение стимулов для накопления первоначального взноса путем выплаты премиальных в конце каждого года накопления.</p> <p>В качестве первоначального взноса возможно использование средств с индивидуального накопительного пенсионного счета</p>
<p>Вторичный рынок недвижимости</p>	
<p>Рыночная система ипотечного жилищного кредитования</p>	<p>Рыночные отношения, ипотечная программа АИЖК постепенный отказ от гарантий бюджета</p>

Система ипотечного жилищного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами	Рефинансирование за счет средств бюджетов всех уровней в рамках жилищной программы
Рынок ценных бумаг	
Рыночная система ипотечного жилищного кредитования	Выпуск ипотечных ценных бумаг только под залог вновь введенного или жилья со степенью износа не более 10 лет, политика снижения рисков, по каждому пулу ипотечных кредитов имеет место только один выпуск ценных бумаг, покрытие ценных бумаг только пулом ипотечных кредитов, без какого-либо дополнительного покрытия, создание и использование ипотечных трастов повысит рейтинг ипотечных ценных бумаг, пул обеспечивается на 100% ипотечными кредитами, возможность отзыва ценных бумаг
Система ипотечного жилищного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами	Ограниченная возможность выпуска ипотечных ценных бумаг, установление повышенной ставки доходности и возможности отзыва ипотечных ценных бумаг.
Страховой рынок	
Рыночная система ипотечного жилищного кредитования	Переход от гарантий бюджета по ипотечным ценным бумагам к частичному государственному страхованию ипотечных кредитов
Система ипотечного жилищного кредитования с субсидированием семей с низкими доходами	Полное государственное страхование ипотечных кредитов

Формирование в России системы ипотечного жилищного кредитования, работающей на рыночных принципах, оказалось длительным процессом из-за сложности создания нормативно-правовой базы, обеспечивающей ее функционирование, тем не менее рыночная система ипотечного жилищного кредитования уже развивается, в частности, отметим ипотечное кредитование Российского агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) и коммерческих банков.

Ипотечное жилищное кредитование для семей с низкими доходами

Эта система в стране находится в зачаточном состоянии. Попытки ее создания предпринимались в регионах путем принятия местных ипотечных программ, основанных, как правило, на предоставлении займов, выдаваемых за счет региональных бюджетов под льготные процентные ставки (до 6–15%) на срок от 5 до 10 лет, а заемщики формировались из очередников (так называемая социальная ипотека). Использование бюджетных средств в рамках этих схем малоэффективно, так как они реализуются через всевозможные фонды жилищного строительства или предоставляются в качестве бесплатного ресурса банкам, выдающим затем кредиты по нерыночным процентным ставкам. Подобные схемы, позволяя решить краткосрочные социальные задачи обеспечения жильем части населения региона, постоянно требуют дополнительных бюджетных средств и не позволяют включить механизм рефинансирования с использованием средств финансового рынка и рынка частных инвестиций.

Кроме того, в сознании населения формируется неверное представление об ипотеке как о системе предоставления государством льготных (а порой и беспроцентных) кредитов. **Льготные ипотечные кредиты должны быть заменены адресной поддержкой на основе различных видов субсидирования**, исходя из социальных норм жилья и доходов семьи тех категорий граждан, в которых заинтересованы регионы.

Абсолютно точно можно утверждать одно: **везде толчок рынку ипотеки дают бюджетные средства и поддержка властей. Но далее они отходят на второй план, уступая место рыночным механизмам**, поскольку ипотека поглощает из бюджета значительные ресурсы.

Создание одной только субсидированной системы ипотечного кредитования чрезвычайно рискованно. Ее введение, как показывает опыт США, неминуемо приведет к гибели банковской и контрактно-сберегательной моделей. При этом на бюджет страны ложится тяжелая нагрузка субсидирования.

Развитие системы ипотечного жилищного кредитования в России требует разработки схем, повышающих доступность ипотечных кредитов для семей с невысокими доходами.

Для России необходима система ипотечного кредитования с комбинацией различных методов и финансовых инструментов, различных схем накопления, дающая возможность субсидирования кредитов. Участие региональных и муниципальных администраций делает эти схемы более дешевыми и доступными для населения и повышает их надежность.

Наименее чувствительны к рискам социально значимые региональные (муниципальные) программы строительства жилья с использованием механизма ипотечного жилищного кредитования, которые не преследуют коммерческих целей.

Создание на местном уровне региональных и местных фондов развития жилищного строительства с объединением нескольких источников финансирования (различных бюджетов и внебюджетных источников), возможность иметь крупные финансовые средства под гарантии администрации (эмиссия ценных бумаг и различные кредиты), огромная заинтересованность местных властей в решении жилищных задач – все это на сегодня является одним из основных вариантов решения жилищной проблемы в России для семей со средними и низкими доходами.

Модели с субсидированием семей с низкими доходами можно разделить на несколько видов, в зависимости от источников рефинансирования ипотечных кредитов:

1) предоставление ипотечных кредитов без рефинансирования; субсидирование выражается в снижении процентной ставки по кредиту и /или субсидировании первоначального взноса;

2) рефинансирование ипотечных кредитов за счет средств региональных или местных бюджетов (субсидирование – как в п. 1);

3) рыночная система ипотечного жилищного кредитования, при этом субсидирование выражается в снижении процентной ставки по кредиту за счет доплаты из региональ-

ных или местных бюджетов части процентной ставки и/или субсидирования первоначального взноса.

На мой взгляд, для развития системы ипотечного кредитования семей с низкими доходами важно, чтобы на первоначальном этапе условия кредитования исходили из платежеспособного спроса населения, если источником финансирования ипотечных кредитов станут дополнительные доходы бюджета, возникающие в результате подъема жилищного строительства. Тогда становление системы ипотечного кредитования возможно и в условиях экономической нестабильности.

Развитие ипотечного кредитования должно ориентироваться в первую очередь на те категории населения, которые нуждаются в небольшом ипотечном кредите. Это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимальное число заемщиков. Нуждающиеся в небольших ипотечных кредитах составляют около половины желающих улучшить свои жилищные условия.

Семьи, у которых нет достаточных собственных сбережений в денежной форме, производят оплату части нового жилья старым жильем. Граждане, получающие жилищные субсидии и жилищные сертификаты, могут использовать их для оплаты части стоимости жилья в дополнение к собственным средствам и ипотечному кредиту.

Условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения, номинироваться в рублях, выдаваться на срок до 15–30 лет, иметь низкую процентную ставку (7–10% годовых). По мере роста доходов населения и улучшения финансово-экономической ситуации условия кредитования постепенно будут приближаться к условиям финансового рынка.

Ипотечные жилищные кредиты, предоставляемые в рамках системы кредитования с субсидированием семей с низкими доходами, имеют такие особенности:

- размер приобретаемой квартиры ограничен социальной нормой на семью;
- кредиты предоставляются семьям с установленным для данного региона доходом;

- кредит могут получать только граждане, состоящие в списках очередников на улучшение жилищных условий (не обязательное требование);
- низкая процентная ставка по кредиту – 7–10%, длительный срок погашения – до 30 лет, увеличенный ежемесячный платеж – до 40% от доходов семьи, уменьшенный первоначальный взнос – до 5–10%;
- предварительная система накопления в течение одного–двух лет с ежемесячным внесением платежей в размере платежа по кредиту (для семей с низкими доходами);
- субсидирование первоначального взноса или погашение части долга заемщика в течение определенного срока кредитования за счет статей бюджета, субсидирующих ипотечное кредитование определенных категорий населения.
- ипотечный кредит подлежит секьюритизации только с подобными ему, по ипотечным ценным бумагам, обеспеченным такими кредитами, устанавливается повышенная ставка доходности.

Практический опыт подтверждает, что даже при доле ипотечного кредитования в покупке жилья 10–20% значительно увеличивается спрос на жилье. Это приводит к мультипликации налогов.

Поскольку ипотечное кредитование создает дополнительные доходы бюджета, последние могут служить одним из источников финансирования ипотечного кредитования вместе с внебюджетными источниками финансирования жилья регионов и муниципалитетов. Далее система становится самодостаточной и может расширяться за счет других источников финансирования, в том числе заемных средств финансовых институтов.

В зависимости от стоимости жилья, источников средств, платежеспособности и категории (с учетом прав на льготы) граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, возможны следующие жилищные стратегии:

- ✓ целевое направление муниципалитетам средств из федерального и региональных бюджетов, а также внебюджетных фондов на предоставление ипотечных кредитов населению для приобретения жилья на первичном рынке недвижимости;
- ✓ использование государственных субсидий, ипотечных кредитов, помощь предприятий и собственных средств граждан на приобретение жилья как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости;

- ✓ использование только собственных средств граждан и ипотечные жилищные кредиты, без поддержки предприятий и государства.

Для дальнейшего развития системы ипотечного жилищного кредитования предлагается:

- создание общенациональной системы ипотечного жилищного кредитования, опирающейся на систему местных органов власти;
- стандартизацию процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств;
- реализация бюджетной политики, направленной на стимулирование активности местных органов власти и субъектов РФ в развитии системы ипотечного жилищного кредитования путем выделения из федерального бюджета целевых средств на развитие жилищного строительства;
- создание механизмов взаимодействия систем ипотечного жилищного кредитования между регионами и городами, разработка совместных программ;
- разработка национальной программы подготовки специалистов в области ипотечного кредитования;
- поощрение организаций и предприятий, имеющих долгосрочные ресурсы (внебюджетные фонды), чтобы они вкладывали свои средства в ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, применение на начальном этапе не рыночных рычагов воздействия.

* * *

Ключевыми условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико-политической обстановки, разработка законодательно-нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения. Национальная система ипотечного жилищного кредитования должна характеризоваться прозрачностью движения средств для ее участников, надежностью и доступностью для большинства населения России.

Второе крыло симметрии

Э. С. ЦИРУЛЬНИКОВ

Абориген – интеллектуальный капитал России

Я – абориген с Чукотки. Чукча – по анекдотам знаете... Нас в стране – представителей малых народов Севера и Дальнего Востока – 200 тысяч человек сорока национальностей. Еще есть в России русские, украинцы, белорусы, татары, башкиры... Они – главные народы и не находятся на задворках внутренней политики РФ. А мы?

Если требуется для внешней политики подчеркнуть величие России, то российской государственности – 1000 лет. А то, что чукча безвыездно живет у себя на родине 36 тысяч лет (так утверждают американские генетики), – это замалчивается. Видимо, так далеко этнографы и историки в глубину веков не заглядывают...

Если мы лишние, продайте нас другим северным странам, как когда-то продали Аляску. Если нас продать – большую цену дадут за наш интеллектуальный капитал. Как известно, он не имеет сроков амортизации, не изнашивается. Ведь наше «оборудование и технологии» – жизненный опыт. Переселившись в другую страну, мы не будем мешать своим присутствием здесь.

Нам порядком надоело постоянно видеть по телевизору чум и ярангу, собачьи и олени упряжки. Ведь это наша частная жизнь, и Конституцией РФ она защищена от вмешательства.

На наших родовых территориях стоят северные города нефтяников, газовиков и прочих добытчиков из недр минеральных ресурсов. Вот бы создать фонд аборигенов!

Конечно, профессионально деньгами мы не умеем распоряжаться, но время пришло учиться. Мы готовы пригласить для учебы преподавателей – эскимосов с Аляски или из Канады. Они ученые, говорим на одном языке, и быстро поймем друг друга. Других учителей нам не надо... Более ста лет нас обучали русские жить, но язык наш не похож на русский – вот почему нас так долго не понимали...

© ЭКО 2004 г.



До сих пор мы не знаем, кто дороже обходится государству: абориген или пришелец с юга страны на нашей территории?

Как нам стало известно, не «наша экономика» мешает нефтяникам и газовикам добывать сырьевые ресурсы в наших краях. Плохие налоги у них отнимают заработанные тяжелым трудом деньги на строительство жилья, больницы, школ и детских садов.

Как же так, на трубопроводы и буровые вышки деньги можно тратить, а на жизнь в наших суровых условиях пришельцам с юга отказано. Разве добытчики умеют жить в чуме? У них другая культура.

Почему нас постоянно обманывают? Утверждают, что Россия северная держава, а коренные аборигены вообще не упоминаются. Мы нужны, когда проходят выборы депутатов и президентов.

Нам постоянно напоминают о повышенной заботе о нас. Красивыми словами и обещаниями. За многие годы мы к ним привыкли. Хотя нами руководят многочисленные комитеты федерального и регионального уровня, количество обещаний давно в десятки раз превысило количество руководителей и начальников, озабоченных нашей судьбой. И количество обещаний скоро сравняется с числом аборигенов в России.

Мы сели у костра и тоже составили перечень того, что умеем делать многие тысячи лет:

- ▶ абориген – профессионал своего дела (пастух, охотник, рыбак);
- ▶ аборигены – водители самого экологически чистого транспорта (собачьи и олени упряжки);
- ▶ воспитываем детей для самостоятельной жизни;
- ▶ мы без высшего образования самые лучшие знатоки в России растительного и животного мира северных территорий;
- ▶ профессионально независимы;
- ▶ не крестьяне и не рабочие, а рачительные хозяева на своей родине: после нашей жизни и работы даже не остается вредных для здоровья отходов;
- ▶ не нуждаемся в охране, сигнализации;
- ▶ не знаем, что такое хорошая пенсия;
- ▶ страх нас тоже не посещает; холод и пурга для нас – пасмурная погода;

- ▶ мы почти средний класс, потому что слева и справа похожих на нас других не обнаруживаем.

Образ жизни аборигена таков, что он лишнего не имеет. Своя родина в любом месте кормит и одевает, обеспечивает транспортом и лечит.

Говорят, африканские народы песнями и танцами «завоевали» весь мир. Но почему их в некоторых странах считают умственно отсталыми?

Африканские страны называют третьим миром?

Очень хотелось бы узнать, к какому миру можно отнести аборигенов России?

Если суммировать все достоинства аборигена по цивилизованным меркам и определить их по шкале профессиональных качеств ведения хозяйства, абориген имеет десятки специальностей. По самым скромным подсчетам, абориген-универсал стоит порядка 10–15 тыс. дол. в месяц. А если подсчитать экономическую рентабельность отсутствия инженера по технике безопасности, работника ГИБДД, пожарника, службы ЖКХ, администрации, медицины, налоговой инспекции и т. д., рентабельность многократно возрастает.

Веками развиваясь, цивилизация стремилась выйти из колыбели младенчества и стать зрелой – как можно быстрее ликвидировать мешающие росту недостатки. Преодолевались одни недостатки, но активной энергетикой развития тут же порождались новые – свежие недостатки. С тем, чтобы в будущем тоже начать с ними борьбу.

Вечная борьба старых и молодых недостатков не выходила за рамки принятых и устоявшихся правил активно развивать только одно крыло симметрии. Таковы были традиции...

В обширном таежно-тундровом мире российские аборигены очень медленно, но упорно выращивали другое крыло симметрии – чтобы создать базу для устойчивого равновесия. Ведь чайка и гусь с одним крылом летать не могут. Наши мудрецы-шаманы второе крыло называли достоинством.

Отсутствие письменности обязывало шаманов запоминать самое главное. Созревшие со временем звенья мудрости образовали прочную цепь достоинств.

Суровые, а порой жесткие климатически-пространственные условия жизни требуют мгновенных и конкретных действий. Энергично сделал – будешь дальше жить. Не успел – тебя не будет...

Эта философия без текстов для многих поколений аборигенов оставалась неизменной. Отец сыну показывает наглядно, как делать, и никогда изначально не ставит задачу, чего достигнуть. Взвешенное организованное начало, в следующем шаге закрепляет результат. И с каждым шагом становится прочнее конструкция движения. Подобная система гарантирует получение надежного результата.

Сын вырос, и вот уже у него в руках не отцовский гарпун, а карабин. Оружие для охоты изменилось, но количество убитых моржей и тюленей остается неизменным – только для удовлетворения продовольственных и хозяйственных нужд. До тех пор, пока абориген не нарушает этот закон, природа с ним дружит. Он всю жизнь живет и учится в одной школе под названием «природа».

Богатств недр территорий, на которых проживают аборигены, не коснутся дефолты и инфляции. Даже украсть из «Банка замороженных Минресурсов» природный капитал невозможно. Необходимы основательные деньги, умение и весомые технологии.

Странно, почему опыт аборигенов не внедряется в теплых краях страны?

В конце концов, абориген умеет жить в полном согласии с окружающей природой. Если сильно подождать, когда-нибудь разные народы страны придут учиться к аборигенам, как уважать природу, в которой ты родился.

Мы отличаемся повышенной защитной реакцией на все случаи жизни. Ведь волей-неволей мы пережили два разных этапа ассимиляции – сначала обрусение, потом перестройку, сохранив при этом национальное своеобразие.

В нашем характере – постоянная готовность отстоять себя в этом мире. Наш дом – хронически устойчивая экстремальная среда обитания. Может, наш опыт когда-нибудь и пригодится?

Комментарий к размышлениям аборигена – жителя Чукотки

Я – россиянин, в общей сложности прожил на Севере, в Арктике и Западной Сибири с 1957 г. 35 лет. С первыми колоннами машин в 1958 г. доставлял груз для строительства города алмазников Мирного. Принимал участие в открытии двух золотоносных, двух нефтяных и Ямбургского газового месторождений.

Стал журналистом, ученым-исследователем. Автор концепции «Достоинства – есть экономическая категория» и еще целого ряда новаций, которые успешно работают.

Мы действительно не знаем жизненной философии малых народов Севера и Арктики. С конца XIX в. Чукотку (и до сих пор) не посещали государственные чиновники высшего ранга.

Кто заметил, что вот уже несколько лет губернатор Чукотки Р. А. Абрамович интенсивно строит из города Анадырь – «восточное окно» России? По образу «окна в Европу» – г. Санкт-Петербург. А ведь это значительный международный политический шаг...

С 30-х годов прошлого века разными способами обживалось арктическое побережье. Кто сейчас помнит заключенных, комсомольцев-добровольцев, приехавших по назначению специалистов и вербованных? И если до перестройки утвержденные правительством СССР в середине 50-х годов прошлого века северные льготы привлекали на Север и в Арктику миллионы людей, то после начала 90-х годов поток этих безымянных первопроходцев иссяк...

До сих пор законодательно не утвержден статус «житель Севера и Арктики». Без него эти территории относятся к категории «необжитых, пустынных». Выделяются северные льготы только работающим. А это значит, существующие на территориях города и поселки считаются только местом работы, а не жительства. Северные льготы работающим превращают жителей Арктики и Крайнего Севера (а их несколько миллионов) во внутренних эмигрантов России.

По существу, северные льготы должны получать жители Арктики и Крайнего Севера, в том числе и малые народы Севера.

Если «статус жителя» до сих пор не утвержден, значит, жители Арктики и Крайнего Севера с 50-х годов прошлого века живут по лагерным нормам; вот тебе нары в общежитии (или вагончике) и зарабатывай на протяжении 15 лет на жилые на материке.

Эти хронические проблемы должен законодательно решить Комитет по проблемам Севера и Дальнего Востока

Госдумы четвертого созыва. До сих пор этот Комитет бездействовал или решал малозначительные вопросы.

Распоряжением правительства РФ от 15 августа 2003 г. № 1163-р «Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2003–2005 годы)» включила направление развития Крайнего Севера, в том числе и освоение Арктики.

Но это только намерения. Сколько лет пройдет, пока они претворятся в жизнь?

Давно назрела необходимость создать Министерство северных и арктических территорий, одним из направлений работы которого была бы забота о малых народах Севера. В этом министерстве должны работать дети и внуки потомственных первопроходцев Западной Сибири, Севера и Арктики и аборигенов. Преемственность поколений создаст качественные характеристики и базу достоинств людей, осваивающих необжитые территории. Кто лучше их дедов и отцов знает земли, которым отдана вся жизнь? Препятствием для взаимной любви материка и Севера служат северные льготы. «Не просите льгот, и мы будем равноправны», – рассуждают на материке те, кто никогда не добывали в тундре и тайге нефть и газ, алмазы, золото и цветные металлы.

Аборигены издавна знают свои достоинства и ими активно пользуются. А есть ли достоинства у пришельцев с материка?

Есть. И они исторически зафиксированы.

Когда в 1957 г. ликвидировали трест «Дальстрой МВД СССР», на Колыме образовался Совнархоз, и за 10 лет резко возросла добыча золота. В 1958 г. стали добывать алмазы. Сегодня «Алроса» известна всему миру. С середины 70-х годов в Западной Сибири началась эпоха взрывообразного роста добычи нефти и газа...

Все эти события объединяет одно: общесоюзные нормы «южной закваски» и СНиПы в тайге и тундре, среди комаров и морозов, перестали работать. Устоявшиеся материковые правила не выдержали непривычных обстоятельств и не могли мешать инициативе, смекалке, предприимчивости.

Это был период начала рыночной экономики без нормативных актов СССР, которые средними показателями-требованиями кормили бездельников за счет трудолюбивых освоенцев. Тем самым увеличивали число потребляющих в стране за счет сверхэксплуатации производящих. Именно в эти годы мы узнали, на что способен человек, если с него снять цепи плановой экономики.

Сегодня еще помнят тот период расцвета производительных сил страны – количество добытой нефти, газа, алмазов, золота и цветных металлов. А вот те, кто извлекал из недр эти богатства, – уже давно забыты...

Госплан СССР таких результатов не планировал. В советский период человеческий фактор в экономике не имел цены. Не брался во внимание и не учитывался в расчетах.

Однажды я изучал проект весом более тонны. Так вот, первопроходцам было выделено в нем всего две строки: 400 первопроходцев и сто вагончиков. Кто они, эти специалисты, имеется ли у них соответствующая экипировка, профессиональный опыт, – проектировщики не знали. Но если бы команда первопроходцев была профессиональной, обустройство месторождений сократилось бы на два года. Получили бы 10 млрд долларов дополнительного дохода.

Чтобы работать на Чукотке, в былые годы пришелец с материка заключал с организацией, предприятием трудовой договор на три года. Медицина считает, что здоровье человека за этот срок в экстремальных условиях не пострадает. С 1955 г. считалось нормой отработать 30 месяцев и полгода отдыхать в отпуске. Но по состоянию здоровья или иным объективным причинам после года работы на Севере или Арктики из ста приезжих с материка оставалось не более 10 человек. После пяти лет работы адаптируются из 100 старожилов только 10 человек. Это они становятся профессиональными северянами. Остальные по различным обстоятельствам создавали устойчивый поток под названием «текучесть кадров».

Бывает и так. «Долгожитель экстремальности» в общей сложности отработал на северах более 15 лет с несколькими выездами на материк (на лечение или по семейным об-

стоятельствам). То есть по объективным причинам прерывался непрерывный северный трудовой стаж. Старожил идет оформлять северную пенсию. По закону для её оформления требуется 5 лет, или 60 месяцев непрерывного северного стажа. Но стоит в его северный стаж «затесаться» материковскому предприятию, он лишается права на северную пенсию. На чем основан этот закон, ущемляющий права отработавшего на Чукотке или на Крайнем Севере жителя-работника? Из тюрьмы и лагерной зоны заключенный за хорошее поведение может быть досрочно освобожден. А почему добровольно приехавший с материка на Чукотку должен свой трудовой стаж строго ограничивать (очерчивать) пятью годами? Выходит, доброволец имеет права каторжанина...

Аборигены Арктики – не в лучшем положении. Минсельхоз РФ считает Чукотку территорией аграрного ведения хозяйства. Кормящие профессии (пастух и охотник) отнесены в категорию «сезонные работники».

А это значит, им не положены арктические льготы, соответствующее по старости пенсионное обеспечение. Одни специалисты утверждают, дескать, аборигены не доживают до пенсионного возраста – зачем им пенсия? Но чукотский ребенок с 5 лет активно помогает семье вести домашнее хозяйство, тогда как ребенок на материке и в 30 лет еще требует родительской и государственной заботы. Назначить пенсию аборигенам в 35 лет, как, например, в этом возрасте ее получает балерина.

Населяют округ преобладающие числом чукчи (меньше – юкагиры, чуванцы и эскимосы), они не пашут и не сеют. Чтобы прокормить главного кормильца семьи – стадо оленей, и защитить его от полярных волков, требуется пройти многие сотни километров. На тот участок пастбища, где еще вчера паслись олени, можно прийти только через пять лет: ягель (тундровый мох), основной корм оленей, растет очень медленно.

В студёные воды Ледовитого океана охотники на морского зверя (кит, морж, тюлень) выходят на утлом суде-

нышке, что само по себе требует мужества и незаурядных способностей вернуться домой живым и с добычей.

По образу жизни аборигены идеально адаптированы жить в согласии и гармонии со своей исторической родиной. Она их обеспечивает питанием, одеждой, орудиями труда, материалами для строительства жилья – чумов, яранг.

Прагматик и расчетливый хозяин, он никому не создает дополнительных проблем. Практически не приносит Чукотскому округу убытков. Аборигены никогда не были просящими, потому что самостоятельность коренного аборигена не зависит от внешней благотворительности.

Понимает ли это Минсельхоз РФ?

Понимает. И этим успешно пользуется. Зачем вкладывать средства в то, что регулярно приносит устойчивый доход? Только своим постоянным жительство на территории округа 16 тысяч аборигенов создают для пришельцев с материка дополнительные рабочие места, а их 30 тысяч человек.

Почему Минсельхоз РФ разделил население Чукотки на две социальные группы?

Предполагается, пришелец с материка с первого дня обязан на 100% выполнить плановое задание организации, предприятия. Неужели договорник уже где-то прошел курс адаптации к жизни и работы в Арктике? Медики утверждают, в условиях Арктики «человек с материка» должен адаптироваться не менее двух лет. Но такой подготовительной школы на материке не существует. Значит, работодатель в рыночных условиях изначально оплачивает отсутствующий у новичка профессионализм. Пришельцу стационарно необходимы котельная, электроэнергия, медицина, связь и все виды транспорта, в обязательном порядке жилье и прочие услуги...

Старожилы Чукотки рассказывали: на стыке заката губернаторства В. Михайлова и восхода власти губернатора А. Назарова в поселке Эгвекинот в заливе Креста существовала оптовая база для обслуживания пастухов-оленоводов. 1204 жителя поселка работали или косвенно были связаны с этим предприятием. Но пастухов было ...всего 47 человек.

По своему желанию временный работник за государственный счет может приехать на Чукотку из любого уголка страны. Тогда как коренному жителю ехать некуда. У него нет такой надобности (таковы биологические свойства его организма, адаптированного к климатическим условиям). Коренной житель у себя на родине живет безвыездно.

Преыдушие законы были обильно насыщены материковскими требованиями – просящими. Тогда как арктическое и северное юридическое право по своей сути должно защищать интересы производящих, с позиции достоинств интеллектуального капитала арктических и северных жителей. В рыночных условиях активно работают только достоинства. Но эта концепция в СССР никогда не исследовалась... Так что монолог чукчи абсолютно справедлив: без второго крыла – достоинств, Арктика и Север всегда будут камнем пикировать вниз и разбиваться насмерть о проблемы, рожденные для них материком.

Сейчас дискутируется вопрос объединения Чукотки с Республикой Саха (Якутия). Якуты – самая многочисленная из северных народностей нация – более 300 тысяч человек, с древнейшей самобытной культурой.

Территории соседствуют. Республика Саха имеет развитую горную промышленность, академическую науку. Республика располагает круглогодичной железнодорожной и автодорожной связью с материком.

Следует вспомнить: все основные географические открытия Северо-Востока русских землепроходцев XVII – первой половины XVIII вв. начинались походами из Якутска.

Слияние Республики Саха и Чукотского автономного округа будет соответствовать задачам, поставленным президентом России В. В. Путиным – укрупнению сходных по традициям территорий. По мнению представителей республик, необходимо их укрупнять за счет национальных автономных округов.. А главное, аборигены Чукотки органически вольются в большую и дружную семью якутов и покинут ряды представителей малых народов Севера.

В своем главном произведении «экономические провалы» выдающийся российский предприниматель, общественный деятель и публицист В. А. Кокорев (1817–1889) писал: «Наш либерализм, начавшийся с 60-х годов и заявивший о себе разными преобразованиями, был не искренний, а ложный. Первая подкладка преобразований заключалась большей частью в служебной карьере тех лиц, которые сочинили и проводили новые законопроекты. Вторая... – желание пощеголять перед Европой появлением в России либеральных начал. При всем этом никто не давал себе труда вникнуть в народные потребности, и оттого новые правила и постановления сыпались на русскую жизнь... производя всеобщее угнетение». Знакомство с творчеством В. А. Кокорева, удивительно современным, даже в деталях, будет полезно, на наш взгляд, не только научным работникам, аспирантам, студентам, но и всем тем, кого интересуют пути развития и процветания России.

Предприниматель Василий Кокорев *и его «Экономические провалы»*

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

Среди богатейших купцов-капиталистов России – Мамонтовых, Морозовых, Рябушинских, Третьяковых, Бахрушиных, Поляковых – выделялся Василий Александрович Кокорев (1817–1889), один из самых знаменитых своим богатством, разносторонним предпринимательством, общественной и литературной деятельностью.

Необычная и яркая личность Кокорева вызывала противоречивые оценки современников: от восхищения и восторга – до ненависти и насмешек. Но всеми признавалась масштабность его натуры и деятельности. Ему нравилось подчёркивать своё происхождение: на письменном столе у

© ЭКО 2004 г.



него видное место занимал... золотой лапоть, эпатируя завистников и недоброжелателей.

Сведения о нём вошли во все наши крупнейшие энциклопедии, кроме, как ни странно, «Экономической энциклопедии». Известный историк того времени К. А. Скальковский включил его биографию в сборник «Наши государственные и общественные деятели»¹, высоко оценивая его разносторонний вклад в развитие русской торговли и промышленности. «Наше купеческое сословие, – писал он, – мало выставило людей, которые могли бы сравняться с Кокоревым игрой ума, талантами и характером, да и немного по всей России за полстолетия сыщется людей такого калибра»². Восторженные отзывы о нём давали его современники: К. Д. Кавелин, М. П. Погодин, И. С. Аксаков, князь Д. А. Оболенский, назвавший его «современным Посошковым»³.



Предприниматель

В. А. Кокорев родился в 1817 г. в г. Солигаличе Костромской губернии в семье мещанина, старообрядца поморского толка⁴. Его отец вместе с братьями владел небольшим солеваренным заводом. Сам отец, помимо этого, был «сидельцем» в питейном заведении, и собственные дела его шли не самым лучшим образом. Поэтому дать сыну хорошее образование он не мог, удовлетворившись тем, что тот научился читать, считать и писать. Мать его была женщиной редких качеств, и всю свою жизнь Василий прислушивался к её советам⁵.

¹ Скальковский К. А. Наши государственные и общественные деятели. СПб., 1890. С. 586.

² Скальковский К. А. Указ. соч. С. 177.

³ См.: Рогачевская М. А. Первый русский экономист Иван Тихонович Посошков // ЭКО. 2000. № 4. С. 116–137.

⁴ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона, СПб., 1895. Т. 30. С. 628.

⁵ Бурыйкин П. Москва купеческая. М.: Современник, 1991. С. 174.

Ещё подростком Василий стал помогать отцу. Обучаясь торговому делу, он приобрел необходимую торговую хватку и сноровку, позволившие ему впоследствии проявить себя во многих сферах предпринимательской деятельности. Будучи взрослым, он, несмотря на занятость, стремился самостоятельно продолжать образование. В течение всей жизни Кокорев приобретал познания в различных областях, подчас весьма далеких от предпринимательства.

В период проведения денежной реформы под руководством министра финансов графа Е. Ф. Канкрин разорилось множество предприятий, в том числе и солеварня, совладельцем которой был В. А. Кокорев. В своих «Воспоминаниях» он так пишет об этом событии: «После того, как в конце 30-х годов солеваренный завод, совладельцем которого я был вместе с дядьями, закрылся, оказавшись убыточным, я был вытеснен за рамки уездной жизни в Петербург для приискания откупных занятий»⁶.

Самоуверенный, энергичный, жаждущий богатства, – таким появляется Кокорев в Петербурге. Осмотревшись, он направляет свои усилия в сферу винных откупов⁷.

С 1799 г. откупная система стала единственным способом взимания питейных сборов. Откупа отдавались уездами и губерниями. Уплачивая помесечно откупную сумму, откупщик пользовался всей выручкой от продажи питей и закусок. Торги проводились каждые 4 года. В условиях на 1815–1819 гг. откупщикам было предоставлено право самим заготавливать вино на казенные деньги, что сделало их комиссионерами казны. Заготовительная цена устанавливалась казной. Рыночная цена могла колебаться, приводя к обогащению или разорению откупщика⁸.

Дело для Кокорева в общих чертах было знакомо, но новые условия требовали более широких знаний и, что значительно важнее, знакомств в этой среде. Прежде всего он установил контакт с костромичами, среди которых большую известность имел С. П. Шипов, бывший в ту пору казанским губернатором и негласным откупщиком. По условиям на 1839–1843 гг. откупная сумма составляла свыше 39,5 млн руб. серебром, но многие откупщики оказались

⁶ Кокорев В. А. Экономические провалы: по воспоминаниям с 1837 года. СПб, 1887. С. 12.

⁷ Винные откупа в России сыграли большую роль в формировании крупных капиталов.

⁸ См.: Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Статья «Питейные сборы».

неисправными, вследствие чего к 1843 г. скопилось недоимок 10,75 млн руб.

Учитывая это, в 1844 г. Кокорев, поверенный одного откупщика, подал в правительство через С. П. Шипова записку о преобразовании откупов. В ней он высказывал суждение, каким образом можно придать торговле вином более цивилизованный характер⁹. Для доказательства преимущества своей системы «питейного дохода» он просил предоставить в его распоряжение какой-нибудь «неисправный откуп». Эксперимент в г. Орле прошел блестяще, и системой Кокорева заинтересовалось Министерство финансов. Ставший в 1844 г. министром финансов князь М. П. Вронченко дал указание повторить его для других «неисправных откупов». Система себя оправдала, а ее автор стал знаменитым.

На основе проекта Кокорева был разработан и в 1847 г. введен в действие закон «Положение об акцизно-откупном комиссионерстве», просуществовавший 16 лет¹⁰. Став опытным специалистом в коммерческих делах, Кокорев получает в 1851 г. звание коммерц-советника и приобретает немалое влияние в кругах высших чиновников, близких к Министерству финансов. К его советам неоднократно прибегали и Вронченко, и его преемники. Даже крупные царские сановники ценили его опыт в финансовых делах, пользовались его советами.

Связи, установленные Кокоревым в правительственных кругах и в самых высоких сферах, сыграли решающую роль в его предпринимательской деятельности. С. И. Мамонтов даже называл его «откупщицким царем», к которому обращались за помощью многие из более мелких откупщиков. Авторитет его был велик. Его деловая хватка поражала всех. За ним «стеною шли откупщики-москвичи», — замечал Скальковский¹¹.

Кокорев пользовался доверием Министерства финансов, поручавшего ему выступать в качестве комиссионера Ми-

⁹ Скальковский К. А. Указ. соч. С. 165.

¹⁰ Доход от винной торговли, по оценкам специалистов, составлял в ту пору более 45% поступлений в государственную казну.

¹¹ Скальковский К. А. Указ. соч. С. 166.

нистерства по винным откупам. Выполняя эти поручения, он не забывал и о собственных интересах. Богатство его росло. К началу 60-х годов его состояние достигло 6–7 млн руб.¹², что позволило ему энергично заняться разносторонней предпринимательской деятельностью. Он направляет капиталы на реализацию своих многочисленных проектов.

Уже к середине 50-х годов в Астрабаде (Персия) под руководством Кокорева начинает действовать Московский торговый дом, получивший от правительства ряд привилегий, в том числе право приобретать железо и медь с казённых Уральских заводов по себестоимости. В 1857 г. торговый дом преобразуется в «Закаспийское торговое товарищество», развернувшееся благодаря значительным государственным субсидиям широкую торговлю с Персией и Средней Азией.

Одновременно с этим в 1856 г. Кокорев содействует учреждению Русского акционерного общества пароходства и торговли, вложив в это дело почти 500 тыс. руб. Сумев оценить значение акционерного капитала и приносимую им выгоду, он, по существу, возглавил акционерное учредительство в России. В 1858 г. участвует в учредительстве акционерного общества Волго-Донской железной дороги с капиталом в 5 млн руб., осуществляя идею Петра Великого о соединении двух крупнейших водных путей Европейской России; в 1859 г. основывает акционерное общество Волжско-Каспийское пароходство «Кавказ и Меркурий», в которое вкладывает около полумиллиона рублей; и в этом же году создаёт общество «Сельский хозяин», в котором ему принадлежал пакет акций на 600 тыс. руб.

Кокорев стал первопроходцем в развитии российской нефтедобывающей и перерабатывающей промышленности. Ещё в 1857 г., занимаясь в Баку персидской торговлей, он посетил Сураханы, где имелись выходы на поверхность земли горючего газа. Его внимание привлекла почва, буквально пропитанная «земляным маслом» (нефтью). Местные жители называли её «киром», издавна употребляя «кир» для своих нужд. Кокорев привёз образцы «кира» в Москву. Из-

¹² Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 30. С. 628.

вестный химик Либих подтвердил предположение о возможности извлечения из него осветительного масла, подобного керосину. Предпринимательская интуиция подсказала Кокореву, что он стоит у истоков «настоящего дела». Не откладывая, в том же 1857 г. он строит в Сураханах завод по перегонке «кира». Количество производимого осветительного масла было достаточно для покрытия издержек и получения некоторой прибыли.

Вскоре в местечке Балаханы вблизи Баку новоявленный нефтепромышленник строит завод по перегонке колодезной нефти, дающий более высокий доход. Желая расширить дело, Кокорев в 1859 г. приглашает Д. И. Менделеева, чтобы тот с научных позиций оценил перспективы нефтяного месторождения и дал практические рекомендации по технологии добычи нефти, её перегонке и транспортировке в Центральную Россию. Менделеев совместно с Эйхлером создал прообраз элементов современного технологического процесса перегонки и транспортировки нефти. В результате осуществления их рекомендаций Кокорев стал настоящим нефтепромышленником, доходы его значительно возросли¹³. Он раньше американцев сумел оценить пользу и значение нефти¹⁴.

Кокорев высоко ценил свои начинания в области нефтепромышленности для экономического развития России. В 1883 г., оказавшись в очень сложных обстоятельствах и имея крупный долг Государственному банку, он напишет Александру III прошение с просьбой «рассрочить ему долг в 4,025 млн руб. на 25 лет без уплаты процентов», в котором укажет на свои заслуги в организации нефтяных промыслов и керосинового завода в России еще до того, как была открыта нефть в Америке. «В настоящее время существует в Баку более 200 заводов, ежегодно по Каспийскому морю и Волге развозится 36 миллионов пудов нефти, почти каждая изба крестьянская пользуется более удобным освещением и множество волжских пароходов вместо лесо-

¹³ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 30. С. 940–941.

¹⁴ В США в 1861 г. из скважины «Эмпайр» забил первый нефтяной фонтан, положивший начало американской нефтепромышленности.

истребления, отопляются нефтью, а снижение цен на нефть дало ежегодную многомиллионную экономию промышленности и казне». Сочувственная резолюция императора дала возможность благожелательно рассмотреть его просьбу.

Период конца 50-х – начала 60-х годов был временем необычайно активной общественной деятельности Кокорева, взлета его популярности в образованных кругах русского общества, в собраниях Петербурга и Москвы. Он оказывал финансовую поддержку и сам активно участвовал в организации и проведении юбилея М. С. Щепкина, встречи героев Севастополя, торжеств в честь готовившегося освобождения крестьян.

Кокорев выступает в печати со статьями «Путь севастопольцев» (1858); «Обличительное дело» (1859), «Миллиард в тумане» (1859), посвящённых проблеме отмены крепостного права, «Взгляд русского на европейскую торговлю» (1858); на торжествах и обедах с яркими речами. Такая активная деятельность вызвала неодобрение со стороны губернатора Москвы графа Закревского. Кокореву стали запрещать выступления по вопросам государственной важности. За ним и некоторыми связанными с ним лицами был установлен строжайший негласный надзор¹⁵.

Гонения против Кокорева совпали по времени с развернувшейся кампанией за ликвидацию откупного дела. Вместо ушедшего в отставку Вронченко министром финансов стал П. Ф. Брок, противник откупной системы. Высочайшим повелением от 6 марта 1858 г. откупа как система торгов к началу 60-х годов ликвидировались. Кокореву, крупнейшему откупщику, было отказано в торгах на последнее откупное четырёхлетие. Все это побудило его перенести предпринимательскую деятельность в другие сферы¹⁶.

Отмена крепостного права и развитие капиталистических отношений в России благотворно сказались на предпринимательской деятельности этого неуёмного человека. На Софийской набережной в Москве в 1863–1865 гг. воз-

¹⁵ Революционная ситуация в России в 1859–1861 гг. Сб. статей. М., 1956. С. 318.

¹⁶ Энциклопедия Гранат. М., 1913. Т. 24. С. 464–465.

водится крупный гостинично-складской комплекс, названный москвичами «Кокоревским подворьем», стоивший его создателю 2,5 млн руб. Как заметил Скальковский, гостиница эта «явилась ранее, чем начали возникать заграничные так называемые «Гранд-отели». Вскоре, правда, Кокорев был вынужден его продать, чтобы расплатиться с долгами.

Внимание Кокорева всё больше начинает привлекать банковская сфера. Банковское предпринимательство в 70-е годы становится ключевым в его деятельности. Первым его детищем стал Московский купеческий банк, в котором он был одним из основных учредителей. Дело продвигалось крайне медленно, увязая в чиновничьей рутине и взяточничестве. Только для утверждения устава потребовались два года и значительные средства. А ведь в составе его 90 пайщиков были такие крупные текстильные фабриканты, как С. П. Мамонтов, Морозовы, петербургские банкиры А. Д. Штиглиц и И. Ф. Утин, известные экономисты, профессора И. К. Бабст, Ф. В. Чижов – идеологи промышленных кругов, и многие другие. В 1869 г. банк был открыт.

Не меньших усилий потребовала и организация Волжско-Камского коммерческого банка, основанного им вместе с другими крупными промышленниками для активизации экономической деятельности обширного волжского региона. В 1870–1875 гг. банк был признан одним из самых активных в финансировании предпринимателей-учредителей¹⁷. При его помощи Кокорев в 1873 г. преобразует нефтеперегонный завод, единоличным владельцем которого он был, в Бакинское нефтяное общество. До самой его смерти это предприятие оставалось главным его занятием.

В эти же годы внимание Кокорева привлекает ещё одно поле деятельности: в России начинало расширяться железнодорожное строительство. В 1874 г. вместе с Губониным, знаменитым железнодорожным магнатом, он организует Общество Уральской железной дороги и обеспечивает успешное строительство уральской горнозаводской железнодорожной линии в интересах русской промышленности.

¹⁷ *Ананьич Б. В.* Банкирские дома в России. 1861–1914. Л.: Наука, 1991. С. 133.

Меценат

Широки и разнообразны были общественные интересы Кокорева. Он оказывал финансовую поддержку изданий славянофильского «Общества любителей русской словесности», таких как «Русская беседа» и «Сельское благоустройство». Вместе с представителями московского купечества – К. Т. Солдатенковым, И. Ф. и Н. Ф. Мамонтовыми и др. – поддерживал издававшуюся И. С. Аксаковым в 1861–1865 гг. газету «День». Лучше многих других понимая значение прессы в общественной жизни, Кокорев учреждает Северное телеграфное агентство, становясь его главным пайщиком. Это была дальновидная общественная акция, имевшая целью устранение зависимости российских газет от зарубежных телеграфных агентств. Созданное агентство не приносило ему доходов, но поднимало общественный престиж.

В 1867 г. вместе с М. П. Погодиным и группой промышленников Кокорев участвует в организации этнографической выставки славянских народов, устроенной по инициативе Славянского комитета.

Кокорев принимал большое участие в Комитете по оказанию помощи голодающим в 1867 г., образованного под председательством наследника-цесаревича. Его опыт предпринимателя позволил придать деятельности комитета практическую направленность, что привлекло к нему внимание будущего царя Александра III.

Кокорев первым среди русского купечества обратился к меценатской и коллекционерской деятельности. В начале 1850-х годов он стал собирать картины иностранных и русских художников. Им была создана коллекция из 500 картин, больше половины которых составляли полотна русских живописцев. Оказывал поддержку молодым художникам и, думая о будущем, покупал их работы. В 1861 г. для собственной картинной галереи было выстроено специальное здание. В ней были полотна Брюллова, Айвазовского, Левицкого, Боровиковского, Кипренского, Матвеева. Галерея предназначалась для широкой публики, представляя собой

целый культурный комплекс: экспозиционные залы, небольшой лекционный зал с хорами, трактир, в котором устраивались «русские беседы», ставший своего рода клубом для простых москвичей.

Галерея просуществовала около 10 лет. В начале 70-х годов Кокорев вынужден был распродать её для погашения долгов¹⁸.

Утратив галерею, меценат продолжал заботиться о российских художниках. Он устроил за свой счёт Владимиро-Маршинский приют для летнего отдыха молодых живописцев близ Вышнего Волочка. «Природа Тверской губернии, – по его убеждению, – должна скорее вдохновить их, нежели виды Римской Кампаньи»¹⁹. В приюте только за три года существования побывали более 30 студентов Академии художеств и Московского училища живописи, ваяния и зодчества.

В 1887 г., подготавливая к печати свою последнюю книгу «Экономические провалы», включив её «Очерки, дополнения и выводы», Кокорев в Послесловии указывает: «Деньги, вырученные от продажи “Экономических провалов”, предназначены для устройства летнего бесплатного приюта во время каникул учащихся Академии художеств и Московского училища живописи, зодчества и ваяния»²⁰.

Публицист

Особое значение в деятельности В. А. Кокорева имеет публицистика. Он был хорошим оратором. Его выступления не оставляли равнодушными и образованных слушателей, таких как Аксаков, Кавелин, Бабст. Остроумно и красочно излагал свои мысли, хорошо и оригинально писал.

Крымская война, её ход, поражение русской армии потрясли страну. Свою оценку событий, восхищение подвигом защитников Севастополя Кокорев выразил, написав «Путь севастопольцев» (1859). Идеи патриотизма звучали

¹⁸ Яковлев А. Александр II: Роман-хроника. М.: Терра 2003. С. 518; Бурышкин П. Указ. соч. С. 176.

¹⁹ Цит. по: Гавлин М. Российские Медичи. М.: Терра. 1996. С. 49.

²⁰ Кокорев В. А. Экономические провалы. С. 212–213.

в выступлениях энергичного предпринимателя очень ярко, находя отклик у читающей публики.

Его статья «Взгляд русского на европейскую торговлю» увидела свет во французской газете «Le Nord», затем в «Санкт-Петербургских ведомостях», в журнале «Русский вестник», а также вышла отдельным оттиском. Статья стала известна в Англии, Бельгии и других европейских странах. В ней он высказывал свои взгляды на внешнюю и внутреннюю торговлю, на вопросы развития сельского хозяйства, промышленности, финансовой и таможенной политики²¹.

Промышленности нужен рынок, нужны рабочие руки, нужна земельная собственность, поэтому проблема отмены крепостного права была для ее развития крайне важна. Ещё в 1857 г. Кокорев выступал в печати, обращался со своими предложениями к правительству, отстаивал мнение о необходимости немедленного освобождения крестьян, не отодвигая «вопрос на бесконечное время». «Когда новый порядок сообщит довольство крестьянам, тогда вся торговля разовьётся и примет другие размеры, значит и мы, купцы, будем иметь новую выгоду». Экономические успехи страны будут обеспечены введением «вольного необязательного труда». «Навязывать для сельской жизни общинное поле, есть насилие; навязывать собственное землевладение каждому – тоже насилие. Взмилуйтесь и дайте ради бога, хотя немного пожить без всякой опеки, и тогда все правила, какие нужны, выработаются сами».

Он полагает, что все бедствия страны проистекают от «крепостного права и чиновничества, которое страшно впиывается в жизнь народа и ведет его к истощению»²².

Самым значительным его произведением, в котором он отмечает ряд действий правительства, имеющих, по его мнению, негативные последствия для экономики России, были

²¹ Каратаев Н. К. Публицистические выступления предпринимателя В. А. Кокорева // История русской экономической мысли. М.: Соцэргиз. Т. 1. Ч. 2. С. 426.

²² Кокорев В. А. Из путевых заметок «Утро». Лит. сб. М., 1859. С. 201. Цит. по: Каратаев Н. К. Указ. соч. С. 426.

написанные за два года до смерти «Экономические провалы». Этому произведению В. А. Кокорев дал подзаголовок «По воспоминаниям с 1837 года», разъяснив, что книга написана по воспоминаниям и личным оценкам за 50-летний период его деятельности.

Кокорев в этой книге выступает не столько представителем купечества, защитником интересов развивающегося российского промышленного, банковского, финансового капитала, но, прежде всего, он проявляет себя патриотом, заботящимся о процветании России. Цель книги – объяснить, «как русская народная жизнь искалечивается, на нее надвигаются тучи бедности и лишений, несмотря на блестящую внешность официальной России»²³.

Опубликовав первоначально свои воспоминания в виде серии статей в «Русском архиве», он объединяет их затем в книгу, включив в неё самостоятельным разделом написанные позднее «Очерки, дополнения и выводы». Он напоминает: «В предисловии к “Экономическим провалам” сказано: “Надобно вывести наружу главную причину всех провалов, заключающуюся в полном пренебрежении к советам, мыслям и предостережениям от лиц, желавших предохранить нашу жизнь от злополучных последствий”» (С. 149). А затем дается перечень пятнадцати «провалов» с некоторыми пояснениями.

«Провалами» Кокорев называет крупные, по его мнению, неудачи в проводимой правительством экономической политике. Будучи уверенным в своей правоте, он подвергает уничтожающей критике управление экономикой. Понимая, что содержание книги оставит весьма тягостное впечатление, в конце её он приводит, хотя и очень бегло, достижения, которыми по праву может гордиться русский народ.

Его предубеждение против западничества иногда не имеет чувства меры. «Пора *государственной мысли* (курсив здесь и далее Кокорева. – **М. Р.**) перестать блуждать вне своей земли, пора, давно пора возвратиться домой и по-

²³ Кокорев В. А. Экономические провалы. По воспоминаниям с 1837 г. СПб, 1887. С. 2 (далее в тексте будет цитироваться этот источник).

знать в своих людях свою силу, без родства с которой никогда не будет согласования экономических мероприятий с потребностями народной жизни» (С. 1). Сожаление об ухудшающемся экономическом положении России приводит Кокорев к выводу, что виновников российских бед надо искать в европейских и российских правительственных кругах. Он пишет: «Финансовая война против России настойчиво ведётся Европою с начала 30-х годов; мы потерпели от европейских злоухищрений и собственного недомыслия полное поражение нашей финансовой силы».

Напоминая о славных победах русского оружия во времена Петра I, Екатерины II, Александра I, он с горечью отмечает, что в деле финансов проявлялось лишь «рабоподражательное снятие копий с европейских финансовых систем и порядков». Но высказывает надежду, что «теперь наступило иное время», что «период нашего финансового и экономического возрождения возможен и находится не за горами» (С. 3).

К «первому провалу» Кокорев относит проведение под руководством министра финансов графа Канкрин денежной реформы, направленной на преодоление инфляции, вызванной обесценением ассигнаций, и перевод денежного обращения на серебряную основу. В 1838 г. были разосланы по всем губерниям новые окладные листы «с переложением податей, цены на вино, соль, гербовую бумагу и т. д. на серебряный рубль²⁴» (С. 8). Вместо обещанного снижения цен «на рынках всё стало дорожать». Наёмные рабочие стали справедливо требовать прибавку жалованья и получили её. «Но через год, когда заводчики и фабриканты свели свои счета, производство их выразилось убытком» (С. 9). Много предприятий разорилось, в том числе и солеварни, совладельцем которых был Кокорев. Возросла бедность и нищета среди простого народа.

Политику строительства железных дорог в России Кокорев отнёс ко «второму провалу». Он поставил её на второе место в соответствии и с хронологией, и с проявленным

²⁴ Манифестом 1839 г. была объявлена денежная реформа, по которой серебряный рубль приравнялся к 3 р. 50 к. ассигнациями. См.: *Ляценок П. И.* История народного хозяйства СССР. М., 1950. Т. 1. С. 487.

непониманием министром финансов Канкриным значения железных дорог для экономического развития и обороноспособности страны.

Кокорев негодует: «Граф Канкрин был вообще против железных дорог, но никто из русских людей не разделял этого мнения» (С. 13). Несмотря на возражения всесильного министра, первая 25-вёрстная железная дорога была построена между Петербургом и Царским Селом в 1838 г.

Серьезные разногласия возникли в обществе по поводу направления следующей железной дороги: одни высказывались за строительство дороги между столицами, другие — от Москвы к Черному морю, как наиболее важной в стратегическом и экономическом отношении. Однако «старый граф Канкрин ответил депутации первоклассных купцов: он удивляется, как могло придти в голову предположение строить железную дорогу через такую местность, где на волах всякая перевозка делается за самую дешевую цену»²⁵ (С. 14–15).

Кокорев рассуждал: «Если бы дорога от Москвы к Черному морю была начата постройкой в 1841 г., то... и самой высадки неприятеля не могло бы быть, когда бы Европа знала, что наши войска по железной дороге могут через несколько дней явиться на берега Черного моря. Провал этот был так велик, что в него провалились Черноморский флот, Севастополь, полмиллиона войск и сотни миллионов рублей» (С. 15).

В качестве «третьего провала» Кокорев рассматривает нанесение вреда российской полотняной промышленности и крестьянскому хозяйству, специализировавшемуся на выращивании льна²⁶. Причина, по его мнению, заключалась в беспошлинном ввозе американского хлопка-сырца. Появление дешевого ситца, вытесняющего полотняную одежду из льна, привело к тому, что «всё русское народонаселение сделалось данником Америки по платежу за хлопок. Другая часть населения, занимавшаяся посевом льна, потеряла возможность

²⁵ Об этом пишет и П. И. Лященко (Указ. соч. С. 484).

²⁶ В основных центрах полотняного производства мануфактуры закрывались одна за другой. Если в 1825 г. число полотняных мануфактур составляло 196, то в 1845 г. — 156. См.: *Лященко П. И.* Указ. соч. С. 524.

сбыта его. Выяснив это, я просил графа Вронченко защитить наши льняные посевы и льноткачество от замены льна хлопком» (С. 17). Успеха его обращение не имело²⁷.

Затронув в связи с этим высокие пошлины на вывоз хлеба за границу в европейские страны, в частности, в Германию, Кокорев добавляет: «Отсюда является сам собой такой вывод, что самостоятельной России – в смысле экономическом – нет, и вместо неё существует европейско-американская русская колония, обложенная веригами налогов в пользу иностранцев» (С. 18). Он высказывает мысль об установлении высокого тарифа на ввоз хлопка, что дало бы возможность заложить собственные «хлопчатые плантации в обширном размере в Ташкенте и Закавказском крае, и тогда отлив нашей монеты, платимой за американский хлопок в сырце, стал бы ежегодно уменьшаться, обеспечивая этим значительное и прочное улучшение курса» (С. 19).

Еще один, «четвёртый» и, по его мнению, достаточно серьёзный «провал». Речь идёт о торговле, осуществляемой в Кяхте, на границе с Китаем в форме бартерного беспошлинного обмена, или как он называет её – разменной торговле. «Китайские чай приобретались на сибирские меха и произведения Московских и Владимирских фабрик: суконных, плисовых, парчёвых и тюлевых. Нам почему-то вздумалось уничтожить разменную торговлю, основанную еще Петром I и укреплённую Екатериной II, допущением покупки чая в Кяхте на золото и серебро» (С. 20).

Дальнейшая судьба кяхтинской бартерной торговли оказалась плачевной. Ввоз китайского чая был разрешён всем таможням в портах Балтийского и Черного морей. «С введением этого узаконения прекратилось приготовление в России разных тканей для Китая, и нам пришлось платить европейской торговле за чай десятки миллионов рублей в год, не говоря о тех потерях, какие понёс Сибирский тракт на расстоянии более 10 тысяч вёрст от Кяхты до Москвы от

²⁷ Если за десятилетие 1831–1840 гг. было ввезено 235 тыс. пудов хлопка-сырца, то за 1841–1850 гг. – 821 тыс. пудов, почти в 3,25 раза больше, а за 1851–1860 гг. – уже 2145 тыс. пудов, в 2,6 раза больше, чем за предыдущее десятилетие. См.: *Ляценок П. И.* Указ. соч. С. 527.

сокращения перевозочного движения» (С. 20). Попытки русских промышленников, русских и китайских торговцев восстановить прежнюю форму торговли были безуспешны. «Золото Англии, как гласила народная молва, превозмогло, — возмущался Кокорев, — а интересы государственного торгового баланса, Сибирского тракта, Московских фабрик и вообще всего русского народа... были принесены в жертву интересам чужестранцев» (С. 21).

Подводя итог рассмотренным четырём провалам, он замечает, что «самое губительное влияние на состояние финансов» оказали три из них — денежная реформа, беспошлинный ввоз хлопка-сырца и отмена меновой торговли в Кяхте.

После окончания Крымской войны начинается активное железнодорожное строительство. С ним Кокорев связывает очередной, «пятый провал». Более чем критично относится он к очерёдности выбора направлений пути: правительством приоритет был отдан Петербургско-Варшавской дороге, с самого начала оказавшейся убыточной. Он объясняет это тем, что Главное общество российских железных дорог оказалось в руках «французов, наших так сказать вчерашних врагов» (С. 24). Убыточной была и вся деятельность общества.

Когда встал вопрос о продаже казённой Николаевской железной дороги в частные руки, то крупнейшие русские промышленники, купцы, банкиры решили организовать Российское общество железных дорог. Правительство, покровительствуя иностранному капиталу, передало в его управление Николаевскую дорогу, «первую по доходам в Европе», отказав в этом «92 лицам из первых русских торговых домов, приносящих отечеству огромную пользу» (С. 27.).

Российские облигации железных дорог, размещаемые в Европе, вследствие неумелых действий Главного общества падали в цене. Всё это привело к большому долгу перед иностранным капиталом, который приходится, в конечном счёте, оплачивать простому народу. Он недоумевает: «Зачем нам прибегать к иностранному капиталу, когда у нас есть всё нужное для постройки дорог дома: железо на Урале, лес, песок и щебёнка повсюду, с массою рук, ожидающих работы во всех деревнях?» (С. 25).

К проблеме железнодорожного строительства возвращается Кокорев и в «седьмом провале», но уже под другим углом зрения. Как предприниматель, стремящийся к целесообразности производственных затрат, он обращает внимание на то, что строительство дорог обходится слишком дорого. Для него очевидно, что прежде чем приступать к сооружению дорог, следовало построить рельсовые, локомотивные, вагонные и другие заводы, необходимые для изготовления всех железнодорожных принадлежностей. «Надо было спешить с устройством горной Уральской дороги, чтобы получить оттуда рельсы, железнодорожные мосты и прочее, всё то, что мы привозим из Англии» (С. 35).

Недостаток денежных средств тормозит строительство. Мысль, высказанная министром финансов М. Х. Рейтерном, о возможности использования беспроцентных денежных бумаг, привлекла Кокорева. Однако у этой идеи противников оказалось больше, чем сторонников. Противниками оказались те, которые, по его мнению, не заинтересованы были в экономическом подъёме страны, особенно если речь идёт о народном благе. Критическое замечание в этот раз было более чем резкое, поскольку Кокорев полагал, что именно это привело к ещё одному (десятому) «провалу».

И далее он рассуждает, что во время Крымской и Восточной войн выпуск необходимого для покрытия военных издержек количества бумажных денег, несмотря на эти теории, происходил, и теоретики с этим соглашались. Тогда почему же «по водворению мира и спокойствия, когда возникла большая потребность в деньгах, вызванная железнодорожным строительством, они считают недопустимым выпуск бумажных денег, оказывая угнетающее воздействие на народную жизнь» (С. 73).

Кокорев раскрывает причины этого провала сообразно своим славянофильским убеждениям: «Все то, что было отяготительно русскому правительству и народу, было желательно Европе, потому что всякое наше оскудение усиливало европейское влияние на Россию» (С. 75). Он был убежден, что подчинить Россию можно, втягивая её в европейскую биржевую спекуляцию российскими ценными бу-

магами, чтобы «верховой российской власти противопоставить власть заправителей биржевого курса, и сделать из этого курса политический и финансовый барометр для определения русской силы; показания же барометра заимствовать из бюллетеней иностранных бирж, находящихся в распоряжении противников нашего преуспеяния» (С. 76). Развивая мысль о возможности и преимуществах внутреннего целевого займа, Кокорев заканчивает: «Доверие народа к царским денежным знакам исполнило бы свою полезную финансовую службу для блага Отечества гораздо выгоднее жадных к наживе иностранных капиталистов» (С. 83).

Самым важным событием в России, безусловно, была отмена при Александре II крепостного права. Однако ход реформы, порядок её осуществления и некоторые события, ей предшествующие, побудили отнести «это великое и светлое дело» к очередному «провалу»: были уничтожены опекунские советы, отчего земледелие и землевладение остались без всяких пособий кредита, брошенные во власть ростовщикам (С. 29).

Кокорев сетует, что у дворянских имений отнимается даровой труд, а для найма рабочих и приобретения новейших земледельческих орудий и машин нужны деньги (о выкупных платежах, полученных помещиками, и об отработках, выполняемых свободными, но временно обязанными крестьянами, он почему-то не упоминает. — **М. Р.**). Он считает, что крестьянская реформа разрабатывалась людьми новых воззрений, по большей части честными, бредившими идеями «экономической равноправности»; «но без всякого понимания нужд и потребностей русской жизни» (С. 30). Вследствие чего они и привели Россию к очередному провалу.

«Блистая чужеземными знаниями, они приобрели такое значение, что их стали приглашать на дворцовые вечера и признавать за свежую силу, способную обновить общий строй высшего управления, откуда проистекает действие власти... Они усидчиво работали по сочинению новых законопроектов... под влиянием честолюбивого попечения о благе народном». «Стремясь всё переиначить и переделать поновому, они изгоняли из службы всех тех лиц, которые не

принадлежали к их воззрениям, какую бы не имели эти люди опытность в делах» (С. 31).

«Они», по мнению Кокорева – это профессора политической экономии, крупнейшие представители финансового мира, входившие в состав политэкономического комитета при Русском географическом обществе: И. В. Вернадский, И. Я. Горлов, А. И. Бутовский, В. П. Безобразов и др. Разделяя идеи А. Смита, они, «увлекшись модной доктриной, стали требовать её приложения к России». Московское купечество смотрело на их идеи неодобрительно и называло этот кружок «фирма Они»²⁸.

Кокорев убеждал себя и других в том, что сторонники реформ, разработанных на основе европейских теорий, готовили для русской жизни новые преобразования и новые провалы.

Важнейшее социальное событие – крестьянская реформа – пришлось на период, в течение которого совершались и другие экономические преобразования. Винные откупа заменялись акцизной питейной системой. Отменялась сословная привилегия дворянства заниматься винокурением. Оно становилось достоянием всех сословий. Кокорев справедливо относит эти новшества к глубочайшим провалам.

Акцизная питейная система способствовала «безграничному увеличению числа кабаков, отчего в течение последних 25 лет больше двух миллионов крестьян пропили все принадлежности своего хозяйства и остались без лошадей и коров» (С. 39). Приведя факты по многим губерниям, показывающие резкое ухудшение положения крестьян, он подводит итог: «Окончим настоящий провал таким заключением: течение народной жизни не может быть направлено на путь спокойствия и благоденствия никакими иными мерами, кроме полного и верного согласования экономических законоположений с нуждами и потребностями народа» (С. 43).

Позже он добавит, что этот провал можно сравнить с древним нашествием монголов, в результате которого оску-

²⁸ См.: *Туган-Барановский М. И.* Указ. соч. С. 491; *Берлин П. А.* Русская буржуазия в старое и новое время. М., 1922; *Бурышкин П.* Указ. соч. С. 290.

дела русская земля, но вывод сделает неожиданный и настораживающий: «На этой почве выросло небывало ядовитое растение: из пропившихся крестьян образовался вначале бездомок, а потом безбожник и отчаянный анархист» (С. 49).

«Акцизная система пришла к нам из Европы. И в Англии и в Германии сельское хозяйство процветает. Спрашивается, чего же у нас не доставало?». И отвечает: «Недоставало безделицы – земледелия и народознания, не доставало знакомства с народными нуждами и потребностями» (С. 60). «Мы Россию принимали подобно Англии и Германии за государство, тогда как Россия вовсе не государство, а вселенная» (С. 60).

Кокорев допускает: «Если бы не существовало у нас пережитых нами экономических провалов, то Россия по своему внутреннему богатству стояла бы на первой степени европейской финансовой силы» (С. 69).

Возможно, это и произошло бы, если бы не пренебрежение к мысли фельдмаршала князя А. И. Барятинского, еще в 1866 г. изложившего императору Александру II свой анализ внешнеполитической ситуации в Европе и возможности усиления влияния России в решении восточного вопроса. Барятинский считал необходимым для России заключить союз с Пруссией, готовившейся к войне с Австрией. В таком случае Россия получала возможность участвовать в изменении политической карты этого региона. После несомненной победы более сильной коалиции Пруссия – Россия над Австрией Венгрия становится самостоятельным государством, немецкая часть Австрии отходит к Пруссии, а славянская – под покровительство России. Война была бы непродолжительной и не потребовала бы больших расходов. Политическое и экономическое укрепление России оказало бы и сильное воздействие на политику Турции. Предложение опытного военного и дипломата принято не было (С. 99–111).

Обострение конфликта привело к русско-турецкой войне. Кокорев пишет: «Восточная война, удесятерив наше финансовое расстройство, оказалась гораздо трудней и дороже, чем предполагали, последствия же войны не проявили добра и пользы ни нам, ни тем, за кого мы воевали, но

даже завершились самым оскорбительным для России проявлением неблагодарности и предательства со стороны тех, за кого проливалась драгоценная русская кровь. Будь всё это (хотя бы на одну десятую долю против совершившегося) ведомо впредь, то, конечно, не явилось бы желание начать войну, терять сотни тысяч доблестных воинов и входить в колоссальные долги для того, чтобы придти к обеднению и уничтожению» (С. 102).

Это, по мнению Кокорева, составляет самый тяжкий провал, и все потому, что предупреждение князя А. И. Барятинского было «гласом вопиющего в пустыне» (С. 118).

Негативно Кокорев относится и к внешнеторговой тарифной политике, к тарифу 1868 г. Он, будучи неоднократно экспертом тарифной комиссии, считал, что не следует ввозить товары, производимые в России. Подчас фискальные интересы, приводящие к росту таможенного дохода, «увлекают из России рубли при уплате деньгами по курсу за ввезённый к нам товар». И хотя Сибирь, по мнению учёных, представляет собой золотое дно, но в таможенный провал в течение 40 лет «ухнуло безвозвратно всё наше сибирское золото... Напрасно семьдесят лет в пустынях и снеговых сугробах Сибири работали русские люди, добывая золото, напрасно они зябли, мучались и умирали в тундрах сибирских: труд их пропал бесследно, потому что всё добытое ими золото перешло за границу... На покрытие дефицита торгового баланса ушло наше золото» (С. 90–93).

Вплотную к этим потерям золота примыкает и разрешение ездить за границу и жить там, проживая вывезенные из России деньги. Сделав простейший расчёт, Кокорев получает: если ежегодно за границей будут проживать 5 тыс. человек, то в течение 30 лет ими будет израсходовано (из расчёта 40 франков в день) более 2 млрд франков. Русские за границей буквально сорят деньгами. Он советует жить экономнее, уменьшить расточительность и дома, и за рубежом.

В конце книги Кокорев снова обращается к внутрироссийским проблемам. Точнее, он показывает, насколько правительственные чиновники не интересуются положением дел в провинции. Речь идет о провалах в местной экономике. Он

называет разрушение мареноводства в Дагестане и солеварен в Соликамске, уездах Пермской и Вологодской губерний; падение торговли и разрушение промышленности и лавок в Ярославле, Вологде, Галиче, Старице, Торопце; ликвидацию льнопроизводства и замену льна хлопком (С. 119–121).

Всё это, по его представлению, является результатом ложных теорий тех народопопечителей, которые устраивают Россию по своим личным соображениям, не простирающимся далее знания Невского проспекта. Кто не знает, что большинство законопроектов исходит не из потребностей жизни, а из желания пишущих лиц создать для себя служебную карьеру (С. 122).

Кокорев понимал, что нельзя обрушивать на читателя такой объём хотя и правдивых, но весьма негативных событий. Важно, чтобы они знали, что были «события, которые веселили дух русских людей» (С. 201).

В заключении «Очерков...» Кокорев высказывает удовлетворение от того, что «промышленная жизнь в России чувствует себя вступившею на путь ограждения ее внутренних интересов от подрыва иностранными товарами, целым рядом тарифных изменений, направленных к развитию внутреннего благосостояния» (С. 201). Очень кратко, но вместе с тем ёмко, дается им перечень достижений.

Прежде всего он обращает внимание на нашу главную гордость – военные силы России. Улучшилось материальное обеспечение офицеров, равно как улучшились и обстановка солдатской жизни в казармах и лагерях, их питание и обмундирование. Это видно «по особой их бодрости и веселости лиц сравнительно с прежним временем» (С. 201).

Художественная жизнь – живопись, скульптура, архитектура – давно уже заняли достойное место среди образованного европейского мира, заявив множество талантов и замечательных произведений.

Русская медицина, заняв самое почётное место в Европе, постоянно вносит в общую сокровищницу мировых знаний свои открытия и наблюдения (С. 202).

Инженерное искусство сооружением мостов через Днепр и Волгу, прокладкой дорог по Уральским и Кавказским хребтам вызывало удивление Европы.

Организация почтово-телеграфного дела не хуже европейской. Удовлетворяет отечественные потребности и русская печать (С. 203).

Поставив вопрос о том, почему в этих сферах мы имеем успехи, а в экономической деятельности – провалы, Кокорев даёт весьма своеобразный ответ: «Общий итог сводится к тому, что в военном, медицинском, художественном и инженерном деле движущая сила исходит из вдохновения и развития мыслей, не угнетаясь никаким давлением канцелярского формализма, тогда как в финансово-экономическом управлении не было не только уважительного отношения к вдохновению, но наоборот, полные и неистовые стремления к тому, чтобы задушить всякое вдохновение» (С. 205).

В. А. Кокорев, искренний патриот России, надеялся, что написанные им очерки будут способствовать критическому анализу совершаемых в стране преобразований. «Наш либерализм, начавшийся с 60-х годов и заявивший себя разными преобразованиями, был не искренний, а ложный. Первая подкладка преобразований заключалась большей частью в служебной карьере тех лиц, которые сочинили и проводили новые законопроекты. Вторая подкладка, при утверждении законопроектов – желание пощеголять перед Европой появлением в России либеральных начал. При всем этом никто не давал себе труда вникнуть в народные потребности, и оттого новые правила и постановления сыпались на русскую жизнь, как хлопья снега, производя всеобщее угнетение» (С. 163).

В который раз он задает вопрос: «Что нам нужно для исправления экономических провалов и недопущения новых?» И этот противник западных теорий и западного опыта, экономический славянофил, старовер поморского толка говорит: «Ответ прост – нужно хотя бы восьмушку Бисмарка» (С. 165).

Именно в это время проходил первые ступени своей карьеры С. Ю. Вите, звезда которого взошла в 1890 г. Но Василий Александрович Кокорев немного не дожил до этого времени.

Информация о научно-практическом совещании по проблеме обеспечения национальных интересов России в процессе модернизации ее государственно-территориального устройства

24 июня 2004 г. в Институте экономики РАН состоялось научно-практическое совещание по проблеме обеспечения национальных интересов России в процессе модернизации ее государственно-территориального устройства. Оно было организовано по инициативе группы экспертов НП «Единая консалтинговая группа», Института экономики РАН и РАЕН. В совещании приняли участие представители РАН, РАЕН, Государственной думы РФ, Совета безопасности РФ, вузов и региональных органов власти. Обсуждались вопросы территориального устройства Российской Федерации.

Открывая совещание, вице-президент РАЕН В. К. Сенчагов отметил, что хотя процесс объединения территорий у нас уже начался, в стране ещё нет надежной оценки преимуществ объединения регионов, неясны также социальные последствия объединения. Суждения политиков, ученых, представителей федерального Центра, региональных властей и населения по этому вопросу противоречивы. Столкновения мнений и интересов приобретают все большую остроту.

Сотрудники Института экономики РАН С. Д. Валентей и Е. М. Бухвальд обратили внимание на неудачу попыток создания концепции развития федеративных отношений, отсутствие экономической мотивировки и экономического обоснования проводившихся в советский период укрупнений и разукрупнений территорий и на мифы о последствиях изменения территориального устройства страны, возникшие в результате отсутствия глубокого научного исследования.

© ЭКО 2004 г.



Академик РАН А. Г. Гранберг и д-р экон. наук А. А. Адамеску (ГНИУ «Совет по изучению производительных сил» Министерства экономики РФ и РАН (СОПС)) рассказали о работах СОПСа в области экономического районирования России. Согласно исследованиям, предпочтительным является разделение территории страны на 28 губерний.

Сотрудник Института географии РАН С. С. Артоболевский обратил внимание на то, что укрупнение субъектов Федерации не сочетается с проводимой реформой местного самоуправления.

Профессор Российской академии государственной службы Е. Е. Румянцева сосредоточилась на вопросах методологии и назвала критерии оценки процессов объединения регионов.

О задачах и методологии исследования процессов реформирования федеративного устройства России также говорили в своих выступлениях директор Некоммерческого партнёрства А. М. Брагин и д-р экон. наук В. А. Дадалко (Алгонбанк, Центр экономической политики)*. А канд. юрид. наук В. Д. Подуфалов (Международный клуб экономической безопасности) остановился на вопросах бюджетно-налогового реформирования, связанного с объединением бюджетно-налоговых систем двух субъектов Федерации.

Главный редактор журнала «ЭКО» С. В. Казанцев рассказал об опыте квантификации сильных и слабых мест единого экономического пространства России.

Вице-губернатор Ханты-Мансийского автономного округа В. А. Харитон изложил точку зрения практика на рассматриваемые вопросы. «Давайте подумаем, – сказал он, – и не будем торопиться. Поспешность в принятии решений без должной оценки всех факторов, улучшающих или ухудшающих жизнь людей, опасна».

**Материал подготовил
Р. А. СКАЗ**

* В № 7 за этот год журнал «ЭКО» опубликовал статью В. К. Сенчагова, В. А. Дадалко, А. М. Брагина «Объединение субъектов Федерации и национальные интересы России».

Международная конференция Ассоциации современных европейских исследований (UACES)

«Монетарная политика стран СНГ»

Появившиеся в последние годы многочисленные публикации по проблемам монетарной интеграции стран СНГ, расширению зоны евро, курсообразованию и вопросам независимости центральных банков потребовали всестороннего анализа имеющегося научного материала, вследствие чего Университет Объединенных Наций (United Nations University – Comparative Regional Integration Studies) принял решение провести серию конференций, посвященных рассмотрению различных аспектов современной монетарной политики постсоветских государств, стран Восточной и Центральной Европы.

12–13 июля 2004 г. в Колледже Европы (г. Брюгге, Бельгия) при поддержке Института мировой экономики в Киле (IfW), Университета Объединенных Наций (UNUCRIS) и Ассоциации современных европейских исследований (UACES) состоялась первая конференция на тему «Монетарная политика стран СНГ».

На конференции был заслушан 21 доклад специалистов из Австралии, Беларуси, Бельгии, Великобритании, Германии, Нидерландов, России, США, Украины, Франции, Эстонии.

□ В секции «*Расширение ЕС и зона евро*» выступающие сконцентрировали внимание на сравнительном анализе процессов монетарной интеграции в странах Азии и Европы и возможности применения накопленного опыта в



странах Содружества, перспективах введения в обращение евро в странах Балтии, а также проблемах «доверия» к входящим в валютный союз государствам.

□ В секции «*Монетарная политика России*» рассмотрены вопросы деолларизации российской экономики, влияния монетарной политики на объем выпуска и цены в Российской Федерации, необходимости учета мирового опыта монетарной интеграции в развитии процессов монетарной интеграции в СНГ, возможности создания валютного союза с участием России, Беларуси, Украины и Казахстана.

□ В рамках секции «*Монетарная политика Беларуси, Украины, других стран СНГ*» обсуждались проблемы формирования монетарных и платежных союзов в рамках СНГ, правила монетарной политики, возможные последствия расширения зоны евро за счёт включения в неё новых государств.

□ Самая «малочисленная», но отнюдь не менее интересная секция «*Независимость центральных банков*» рассматривала вопросы открытости (транспарентности) и независимости центральных (национальных) банков.

По результатам выступлений на конференции будет издан специальный номер («Symposium» issue) *Journal of Comparative Economics*, куда войдут работы, содержащие эконометрические расчёты. Теоретико-методологические доклады будут опубликованы в сборнике материалов конференции.

Очередную конференцию Ассоциации современных европейских исследований «Монетарная политика стран СНГ» планируется провести в январе–феврале 2005 г. в Банке Англии.

В. Г. ЧАПЛЫГИН,

кандидат экономических наук,
Санкт-Петербургский государственный
университет экономики и финансов

Атавтология – *в одной фразе целая поэма*

Д. Н. ПРОТАСОВ

Атавтология, как ни один другой из стилистических приемов, лучше всего раскрывает два базовых закона риторики. Закон Сервантеса: «Позаботьтесь о том, чтобы, слушая вашу речь, меланхолик рассмеялся, весельчак стал еще веселее, простак не соскучился, разумный пришел в восторг от вашей выдумки, степенный не осудил ее и не мог не воздать ей хвалу!» и закон американского миллионера Ф. Армуре: «Никакая другая способность, которой может обладать человек, не даст ему возможность с такой быстротой сделать карьеру и добиться признательности, как способность хорошо говорить!». И закон Армуре имеет, в отличие от закона Сервантеса, обратную силу: если мы не обладаем способностью хорошо говорить, то никакое прекрасное профессиональное образование не даст нам возможность быстро сделать карьеру и добиться признания окружающих.

Что такое атавтология?

Бесполезно перерывать все филологические справочники, учебники, энциклопедии и искать, что это за прием, – не найдете нигде. Сначала стоит вспомнить, что такое тавтология.

Тавтология – неоправданное употребление одного и того же слова. Явная: «масло масленое», «каждое утро в семь часов утра», «вокруг меня кругом». Скрытая: «на выборах мэра города». Мэр – глава города. Если эту фразу расшифровать, то получается: «на выборах главы города города». «Возврати мне обратно» («возвращать» – отдавать обратно); «моя дочь – девочка десяти лет» (если дочь – то понятно, что не мальчик); «ей в голову пришла идея». Не надо быть профессором медицины, чтобы знать, что идеи приходят только в голову. «А. С. Пушкин в своей книге “Капи-

танская дочка” высказал очень интересную версию восстания Пугачева». Понятно, что не в чужой.

Атавтология – употребление либо одного и того же слова, либо его производного, или схожего фонетически, но употребление оправданное. Это – один из стратегически важных приёмов риторики.

Виды атавтологии

По смыслу атавтология подразделяется на следующие виды.

Взаимозначение, или Игра нюансов

«Первая первая леди» – фильм С. Сорокиной о Р. Горбачевой. «Последний “Последний герой”» – Пресняков. «Мне нравится нравиться». «Нам следовало бы удивляться только нашей способности еще чему-нибудь удивляться» (Ларошфуко). «Порядок в порядке вещей». Или любимая фраза «крутых» парней: «Мы предупреждаем, что никого не предупреждаем».

Поэма

Атавтология – не всегда 100%-е фонетическое совпадение. Эффект от минимального различия в звучании только усиливается. И чем различие в фонетике меньше, тем смысловой эффект сильнее.

И уж подарок нам не мил,

Когда разлюбит тот, кто подарил. («Гамлет»)

Трус много раз до смерти умирает,

Храбрец вкушает лишь однажды смерть. («Юлий Цезарь»)

Марина Цветаева в начале второй пьесы о Дж. Казанове охарактеризовала главного героя как «Угол и уголь». Б. Пастернак сказал, что дальше можно было б и не писать. О чем пьеса, понятно и так.

Вот пример поэмы в атавтологии, который очень помог первому президенту России политически реабилитироваться, завоевав симпатию и даже любовь почти у всей страны: «Борис, борись!».

Этот вид атавтологии идеально соответствует одному из ключевых законов рекламы: если в лозунге до трех слов, то

его читают все; если до семи – то больше половины; если до двенадцати – то меньше чем треть; если слов тринадцать или больше – то его не читает никто. Здесь же почти 100%-е равенство фонетики и полное неравенство в лексике производят взрыв эмоций, сравнимый лишь с эффектом разорвавшейся бомбы. Так как его легко запомнить, он поражает своей неординарностью. И чем больше его цитируешь, тем больше он вызывает ассоциаций. Этот вид атавтологии является эталоном, к которому другие виды могут лишь стремиться.

Причем атавтологически «Борис, борись!» сильнее, чем «Угол и уголь», так как состоит не из одной части речи (в данном случае существительного), а из двух: существительное и глагол.

Лозунг-анафора

PR-акции во время выборов. Избирателей убеждают или, проще сказать, заманивают на участки отнюдь не программами, не заботой о благе соотечественников, не желанием стать слугами народа, а лозунгами. Эффект атавтологии новосибирцы испытали на прошлых выборах мэра. У нынешнего главы города конкуренты были достойные, но никто не смог побороть лозунг: «Город за Городецкого». Этот пример еще раз доказывает, насколько сила атавтологии сокрушительна.

Успех лозунга – в быстроте распространения. А для быстроты необходимы четкость и стандартность. (Согласитесь, когда лозунги слушаются, то слушателям как-то не думается?!) Словоотклонения допустимы, если они и легко воспринимаются, и остроумны, и легко запоминаются.

В Италии один из самых выгодных коммерческих проектов – фестиваль, посвященный Антонио Вивальди, который проходит не под одним лозунгом, а под двумя: «Вива Вивальди!» и «Виват Вивальди!».

Емкость

Атавтология – не только само изящество, сама точность, но и сама емкость. Два слова могут заменить не только по-

словицы и поговорки, но и биографии. «Часы часовщика», «скрипка скрипача» – не атавтология, а всего лишь простое перечисление предметов и профессий. Атавтология метафорична, только метафорична, и без метафоры не существует.

Судите сами, что выразительнее, что более убедительно, что изящнее пословицы: «За что боролись, на то и накололись» о наколовшихся; и «Не рой другому яму, сам в нее попадешь!» о нарывших и попавшихся, или атавтология «Могила могильщика». А какое название можно предложить для биографии врача Великой французской революции Ж. Гийотена, изобретателя гильотины и на ней же сложившего голову?

«Охранники были так сильно напуганы, что во всю мощь закричали о помощи» (из сельской газеты). Из 12 слов стоит оставить только «закричали», а остальные 11 свести до одного, но употребить его дважды: «Караул закричал: “Караул!”».

Фонетика

Можно верить или не верить, что атавтология-фонетика обладает силой, силой огромной, и до сих пор не разгаданной. Но факт остается фактом. А факты, как известно, вещь упрямая.

В некоем портовом городе бывшего СССР все товары упакованы были одинаково блекло. Но разгружались прежде всего товары из Тбилиси. На них черным по белому было написано: «Грузы из Грузии».

«Бременские музыканты» – одна из любимейших сказок советской детворы. Песни в мультфильме «По следам бременских музыкантов» действительно очень хороши, но дополнительное очарование одной из них придает фраза: «Ох, рано встает охрана!».

Прибыли возросли в несколько раз в магазинчике сувениров курортного города, расположенного во дворе огромной гостиницы, когда при входе во двор повесили надпись: «Подарки под аркой!». А при входе в магазин: «Люби мое любимое!». Когда же простые буквы заменили на буквы из

мини-лампочек, сделав надпись мигающей, то прибыль возросла не в десятки раз, а в сотни.

Историческое значение

Атавтология – сама историческая справедливость. Часто забывается, что у слова, кроме реального современного значения, есть еще и историческое. И совпадают они далеко не всегда. Атавтология же возвращает нас на круги своя. «Реставрация» и «ресторан» – слова однокоренные, но не в русском, а в латинском. «Рестораном» давным-давно называлось место не только для еды, но и восстановления сил.

Распознать атавтологию одного языка в другом сложно, но можно. В пределах одного языка увидеть историческую атавтологию намного проще, но от этого она не становится менее эффективной: «Экономика должна быть экономной», «Цены и ценность», «Успех – это успеть» (М. И. Цветаева), «Уходя, – уходи».

Но и в пределах одного языка существуют слова, о родственности которых мы и не догадываемся! «Судьба» – «суд Божий».

Раньше многие болезни лечились заговорами, и слово «врач» произошло от слова «врать». Для наших далеких предков «Врать врачу» звучало так же, как для нас «Лгать лгуну», «Учить ученого» и «Контролировать контролера».

Историческое значение (имена)

При конституционной монархии власть принадлежит премьер-министру, а любовь народа – монарху. В президентской республике роль королевы в лучшем случае достается супруге президента.

Для первой четы государства и не придумать лучшей сочетаемости имен, как у нас в России: Владимир – «владеющий миром», Людмила – «людям милая». Насколько историческая именная атавтология исторически оправдана – судите сами. У нас уже был один «владеющий миром», с которым всегда была «надежда».

Когда Надежда Павлова и Вячеслав Гордеев победили на международном конкурсе артистов балета, им подарили

огромный букет с надписью: «Надежде и Славе русского балета».

Для англичан Шекспир – «порази копьем». И многие до сих пор считают, что это псевдоним.

Именная

Именная атавтология – имя+фамилия – на Западе весьма распространена. В языках европейских почти каждое слово может быть и именем и фамилией: Домиано Домиани, Михель Михель, Герлах Герляхт и т. д.

В компьютерном варианте энциклопедии Кирилла и Мефодия всего 21 пример именной атавтологии. Среди них одна женщина и 20 мужчин; 18 фамилий настоящих и три псевдонима: Александров Александр, Надеждина Надежда, Иванов Иван, Михайлов Михаил, Юрьев Юрий и пр.

Уточнение

Это – пожалуй, самый распространенный вид атавтологии. И самый доступный: «Коллектив в коллективе», «Белее белого», «Критика на критику», «Отклонение из отклонений», «Песня о песне», «Победа победе рознь», «Повесть о повести», «От песни к песне», «Шаг за шагом». Но и уточнение может отличаться изысканностью и элегантностью: «Тюрьма в тюрьме – карцер», «В каждой шутке есть доля шутки», «Если в найденных тобой ошибках не найдут ошибок», «Экономия времени требует времени», «Справка о справке» (миниатюра А. Райкина), «Реклама тем лучше, чем меньше в рекламе рекламы».

Молодой ученый – редактору: «Если вы опубликуете мой труд, то мы прославимся, и прославимся оба! Мне книга принесет лавры первооткрывателя! Вам – первооткрывателя первооткрывателя!».

Историческое значение (вид деятельности)

Так же доступен и нередок в употреблении и другой вид атавтологии – вид деятельности: «Учить ученого», «Контролировать контролера», «Грабить грабителей», «Лечить лекаря», «Провести проводника», «Кесарю кесарево», «Ска-

жите мне как художник художнику», «Ничто, которое ничтожит».

Дирижёр – профессия сложнейшая. В своем оркестре нужно знать каждый инструмент, иметь уникальный слух, изысканное чувство гармонии. Нужно быть и художественным руководителем, и администратором. Дирижёром невозможно стать, не получив, как минимум, два высших образования. Что нужно знать и уметь, чтобы стать дирижёром, – понятно. А что должны знать и уметь их жены? Жены дирижёров должны знать и уметь, как дирижёрами дирижировать.

Игра слов (ложно-однокоренные)

Атавтология – игра слов – всего лишь начало, пусть даже очень хорошее. Да, хорошее начало – половина дела. Но его надо развивать и заканчивать.

«Поразительный Паразит», «Тесто Тестя», «Противный Противник», «Товары Товарища», «Милая Мила», «Колонны Колонии», «Хилая Хилари», «Графин Графини», «Бокал расплавился, и со стола стекло стекло».

Когда в продажу поступило молоко «Милая Мила» (в чистом виде именная атавтология), то остряки предложили общее название для всех продуктов питания, поступающих в Россию из США: «Хилая Хилари».

Гротеск

Атавтология не прощает однообразия, серости, примитивности, тем более с претензией на гениальность. И не стоит, эксплуатируя лишь неоправданное повторение, рассчитывать на успех, тем более на коммерческий: «Покупайте видео в магазине “Видео”», «Смотрите раз в неделю программу “Раз в неделю”».

Мужчина, недавно купивший себе «Феррари», наслаждаясь мощью двигателя, несется с огромной скоростью. Вдруг табличка: «Сбавь скорость – 50 км». Сбавляет он скорость до 50 км в час – и через некоторое время видит еще одну табличку: «Сбавь скорость – 20 км». Он и на этот раз сбавляет скорость, хоть и с большой неохотой. Через полчаса – опять табличка: «Сбавь скорость – 10 км». Ничего не поделаешь. А еще через час он видит вывеску: «Добро пожаловать в придорожный ресторан “Сбавь скорость!”».

Если рекламодатели рассчитывали, что три таблички «Сбавь скорость!» вызовут аппетит, то... В лучшем случае неоправданное повторение одних и тех же слов вызывает снисхождение. Снисхождение к косноязычию.

«“Президент” – самый сырный сыр», «Пей “Тонус” – будь в тонусе!». В обоих случаях претензия на логику, а логики нет никакой. Взамен же ее – нарушение базовых принципов языка.

Сравните повторение ради повторения с повторением, вскрывающим силы потайные:

Из дневника Ф. И. Шаляпина: «Ненавижу себя, скотину, что еду за долларами, но еду за долларами».

– Неужели вы б могли осмелиться сказать такое вашему учителю?

– Что вы! На такое я никогда б не смог осмелиться осмелиться.

«Лужков приехал из Лужков» (Лужки – новый жилой район в Крыму, построенный за счет московского правительства).

Девушка звонит парню:

– Дорогой! Скажи быстро, что ты меня целуешь.

– Дорогая! Я быстро говорю, что ты меня целуешь.

«Хотите выиграть автомобиль?! Тогда соберите из крышек напитка “...” номер разыгрываемой машины!». Атавтологический вопрос организаторам: а розыгрыш автомобиля – это не розыгрыш?

Все примеры гротеск-атавтологии – азбучные. «Раньше песни пелись, а теперь исполняются. Раньше праздники праздновались, а теперь отмечаются», «Не всё то сливки, что сливают, не все то клады, что кладут», «Законы для всех равные, но для одних они более равные, для других равные поменьше».

Графоны

День работы съезда, окончившийся ничем, справедливо называли «тень работы съезда».

Тайное голосование, которое перестало быть как тайным, так и голосованием (так как результаты голосования еще до голосования утверждены во фракциях) справедливо называли «стайное голосование».

Вокально-инструментальный ансамбль из любителей выпить – «бокально-инструментальный» ансамбль.

Все бюрократы – консерваторы. Но кредо самых консервативных – «Своя бумажка ближе к делу».

В данных случаях графоны в атавтологии и оправданны, и остроумны! Но! Если изменения нелогичны и, мягко говоря, с претензией на юмор, то графон в атавтологии режет слух мрачнее, чем лопата по асфальту: «Буш здоров», «От культюр», «Агу и буки» – передачи на НСТ. «“Тихий дом” с Михаилом Шолоховым» – передача на ОРТ.

Правильно говорили еще в Древней Греции: «Как корабль назовешь, так он и поплывет». Слово – не просто набор букв. Это организм. Организм живой, и порой создатели сами не понимают, что сотворили.

Чем больше в атавтологии гласных и звонких согласных, тем она изящней, убедительней и коммерчески успешней. И наоборот. Чем в ней больше глухих согласных и шипящих, тем она более звуконеповоротлива, менее логична и коммерчески расточительна. Рассчитывая на успех, ставить звук-хищник в центр – все равно, что тушить пожар бензином. «Чистота – чисто “Тайд”». Слишком много шипящих.

Центральная атавтология

Это атавтология полутонов и нюансов. Она тем сильнее, чем длиннее корень и чем короче приставки и окончания. Чаще всего она встречается в скороговорках и побасенках из одного предложения: «Дядя Коля всех обколет, переколет, выколит», «Тетя Валя всех обвалит, перевалит, вывалит». Но не только!

Времена железного занавеса. Маленький провинциальный город, группа иностранных студентов, изучающих русский язык, путешествует по Золотому кольцу. И вот один американец приходит на экскурсию с русской девушкой и спрашивает гида: «А можно она поедет с нами?».

Отказать? Будет конфликт! Взять с собой нельзя. А объяснить ей, что значит слово «нельзя», и так объяснить, чтобы иностранец ничего не понял, – задача не для слабонервных и не для слабоумных.

Гид (до чего ж хорошо в советские времена готовил гидов-переводчиков комитет госбезопасности!) выдал на одном дыхании:

«Милая туристочка! Утуристивай от интуризма и протуристь своему интуристу, что утуристиваешь по собственному туристинью! А то комитет по гостуризму так тебя, туристочку, протуристит, что будешь туриститься, да туриститься, да так и невьтуристишься. Так что туристней туристнего утуристивай от интуризма!».

100%-ная атавтология

Полные фонетические совпадения – сплав и синонимов, и антонимов, и омонимов. Сплав, для многих языков немислимый. В русском же есть шедевры, которые по праву можно считать бриллиантами. Фонетические совпадения тем эффектней, чем ряд одинаковых звуков длиннее. Шедевр из шедевров – экспромт А. С. Пушкина.

Однажды Пушкин, сидя в кабинете графа С., читал книгу. Сам граф лежал на диване. На полу около письменного стола играли их дети.

Граф: Саша, скажи что-нибудь экспромтом.

Пушкин: Детина полоумный лежит на диване.

Граф: Вы слишком забываетесь, Александр Сергеевич!

Пушкин: Ничуть! Вы, господин граф, меня не поняли. Я сказал: дети на полу, умный лежит на диване.

У существительных «начало» и «заброшенность» есть синонимы: «запуск» и «запущенность», а на них один глагол – «запустить».

– В каком состоянии находится ваша программа?

– Мы ее запустили.

Суфлер – артисту: Путь наш в театре сложен. На нем не только шампанское, но и крапива.

Актер со сцены: Путь наш в театре – сложен. На нем не только шампанское, но икра, пиво.

Победитель конкурса «Самый неопределенный ответ»:

Официант, принеся водку, спрашивает: – Водку будете?

Клиент: – Ах, оставьте...

Михаил Задорнов, будучи в Америке, зашел пообедать в дорогой ресторан. Перед ним за столик сел негр и заказал бифштекс. Бифштекс был такой большой, что негр ел его минут двадцать и попросил официанта убрать тарелку, не доев почти половину. «Правильно утверждали наши идеологи, – подумал М. Задорнов, – что в Америке негры не доедают!».

Атавтология «сама в себе»

В середине XX в. между А. Тосканини и Масканьи (автор оперы «Сельская честь») шла борьба за право называться первым дирижером Италии. Однажды им предложили сыграть два гала-концерта одновременно. Масканьи согласился, если его гонорар будет больше, чем у Тосканини, на одну лиру.

Нетрудно подсчитать, сколько получил Масканьи, так как в тот вечер Тосканини дирижировал бесплатно.

Студент: За что мне поставили двойку? Я ж ничего не сделал?

Профессор: Вот именно за это.

– Почему дети должны слушаться родителей?

– Потому что они дети.

Председатель колхоза с гордостью показывает свое хозяйство корреспонденту:

– Наш колхоз оснащен по последнему слову техники!!!

– Да, похоже. Эта техника уже давно сказала последнее слово.

Реклама: «Только в нашей фирме на все компьютеры гарантия пожизненная!».

Через две недели:

– Я у вас купил компьютер. Так он сдох.

– А гарантия какая? Пожизненная?

– Пожизненная.

– Раз гарантия пожизненная и раз компьютер сдох – то и гарантия скончалась.

Больной нуждается в уходе врача. И больной тем лучше будет себя чувствовать, чем дальше от него врач уйдет.

Заблудились два грибника. Еле передвигая ноги, вышли они на опушку. А там жарят шашлыки военные.

– Господа, мы на станцию идем правильно?

– Да какое там правильно? Голеностоп вихляет, удар стопы нечеткий, да и вообще не в ногу...

– Я мечтаю зарабатывать по десять тысяч долларов в месяц, как мой отец.

– Твой отец зарабатывает десять тысяч долларов в месяц?

– Нет, он тоже об этом мечтает.

Структура атавтологии

Смысл структуры прост как «дважды два – четыре». Есть структуры для начала речи, для развития темы. А есть структуры для завершения, когда смысл требует поставить жир-

ную точку. Например, хиазм. Хиазм – стилистический прием, образующийся по схеме АВ-ВА, и он бывает трех типов.

1. Положительно-положительный:

Раньше перья были гусиные, а мысли ими писали вечные. Теперь же перья вечные, а мысли ими пишут гусиные (В. Солоухин).

Почему писатели, даже гениальные, не всегда бывают поняты сразу? Потому что автор идет от мысли к словам, а читатель – от слов к мысли (Н. Шамфор).

Как видно, если обе части хиазма положительные, то в дискуссии это – жирная точка.

2. Положительно-отрицательный:

Не спрашивайте, что страна может сделать для вас, а спрашивайте, что вы можете сделать для страны (Дж. Кеннеди).

Вы можете не заниматься политикой, все равно политика занимается вами (Ш. Монталамбер).

Если одна из сторон хиазма положительная, а другая отрицательная, это – идеальное начало для дискуссии.

3. Отрицательно-отрицательный.

Жирная точка становится жирней, а дискуссия бессмысленней, если обе части хиазма отрицательные: «Мы не рабы, рабы не мы!». Иногда хиазм разбавляют пояснениями: «В России есть только два вида поэтов. И третьего не дано. Первые считают, что в русской поэзии есть только я и Пушкин, а вторые, что только Пушкин и я» (А. Ахматова).

По структуре атавтология делится на пять видов:

1. **Анафора** – повторение в словах первых звуков. «Угол и уголь», «Столица в ста лицах», «Первая первая леди», «Экономика должна быть экономной», «Подарки под аркой», «Крупный Крупье».

2. **Эпифора** – повторение последних звуков. «Мне нравится нравится», «В каждой шутке есть доля шутки», «На их съезд есть другой съезд» (Горбачев в 1991 г. о съезде народных депутатов РСФСР). «Нам следовало бы удивляться только нашей способности чему-нибудь еще удивляться».

3. **Рондо** – когда фраза или предложение начинается и заканчивается одним и тем же словом. Ведущий концерта к

зрителям: «Много кто из вас, хоть вас и не так-то уж и много!». «Анкеты хороши лишь, чтобы узнать, что думают респонденты, когда заполняют анкеты». «Учебный фильм может быть и развлекательным и теоретическим, он может быть легким для понимания, а может и трудным, но, прежде всего, учебный фильм должен быть учебным».

4. **Центральная** – повторение звуков в середине слова или фразы. При стандартной словарной лексике (предлогах, приставках, суффиксах и окончаниях) образуются такие сплавы, что смысл понятен только тем, для кого язык родной: «Милая туристочка! Утуристивай от интуризма...».

Центральная атавтология – самая редкая, для многих европейский языков вне досягаемости, самая загадочная, но и самая перспективная. Она не только в пословицах и поговорках:

«Выпекли кренделёк, да не по-крендельковски, настояли ликёр, да не по-ликёрски, надо б ликёр переликировать, да перевыликировать; надо бы кренделёк перекрендельковать, да перевыкрендельковать».

«Не тот, товарищи, товарищу товарищ, кто при товарище товарищу товарищ. А тот, товарищи, товарищу товарищ, кто без товарища товарищу товарищ».

Попугай пугал попугая: «Попугай, я тебя попугаю!» – «Попугай, – отвечал попугай, – попугай, попугай, попугай!»

Классически правильная речь состоит из вступления (где тема определяется), разработки (где тема освещается в деталях) и заключения (где оратор возвращается к тому, о чем было заявлено во вступлении, но в свете приведенных в разработке доказательств). Говоря другими словами: «Сначала расскажите, о чем собираетесь рассказать, потом рассказывайте, затем расскажите, о чем уже рассказали» (Д. Карнеги).

5. **Стопроцентная** – повторение в звуков в середине слова или фразы. «“Динамо” победило “Торпедо”». «Цыган встретил гусар». «Цветы роняют лепестки на песок».

Стопроцентная атавтология – единственная из атавтологий, у которой есть стопроцентный антипод. Темы док-

торских диссертаций и расшифровка: «Влияние рассеянного немонохроматического излучения в диапазоне длин волн низкой интенсивности на углеродистые стали марок» – «Воздействие лунного света на рельсы». «Проблемы транспортировки жидкости в сосудах с переменной структурой плотности» – «Как носить воду в решете». «Исследование турбулентных потоков жидкости в керамических сосудах» – «Смываемость в унитазах». «Проблемы повышения мелкодисперсионности оксида двухатомного водорода механическим путем» – «Толочь воду в ступе».

Стопроцентная атавтология – однозвучно о разном. Разнозвучно об одном и том же – стопроцентный антипод, который очень часто, и чаще, чем кажется, встречается в характеристиках, научных статьях и, конечно же, в политике.

Бывший премьер-министр Великобритании Э. Хит, еще будучи лидером оппозиции, однажды заявил: «Просмотрите речи по поводу бюджетов, “белые книги”, заявления казначейства за последние двадцать лет при всех правительствах. Всё излагается в одной и той же терминологии, с использованием тех же самых слов, в том же самом стиле и очень часто, как я предполагаю, пишется все теми же самыми людьми, которые, кажется, обладают даром почти вечной юности».

У других видов атавтологии, если их рассматривать отдельно, 100%-ных антиподов нет. Но если ее рассматривать как единое целое, то 100%-й антипод у всей атавтологии есть.

Принцип антипода атавтологии исходит из афоризма А. Линкольна: «Вы можете обманывать всех людей некоторое время, вы можете обманывать некоторых людей все время, но вы не можете обманывать всех людей все время».

Принцип антипода атавтологии – афоризм Вальтера: «Лучшее – враг хорошему!».

Принцип антипода атавтологии: все шиворот-навыворот, задом наперед, сверху вниз, и не слева направо, а справа налево.

Подготовила Ю. С. ВОРОНОВА

Сфера услуг – новый сценарий развития

Котилко В. В., Санин И. И. Стратегия развития сферы услуг. М.: Стаурн-С, 2003. – 248 с.

Монография посвящена одной из актуальнейших тем – роли сферы услуг в современном мире. Книга отличается ярко выраженным комплексным подходом – проблемы рассматриваются на четырех уровнях – федеральном, региональном, муниципальном и локальном.

В методологии и теории продолжают споры о понятиях «сфера услуг», «индустрия сервиса», за рубежом и в России используются различные классификаторы. В книге дан четкий взгляд на проблему при уважительном отношении к взглядам других ученых, работающих в этой сфере.

Авторы уделяют много внимания методам анализа и прогнозирования развития сферы услуг и ее отраслей как в целом по стране, так и в регионах. Одна из главных тем – анализ и прогноз развития сферы услуг России, Москвы и Московской области в увязке с решением проблем занятости. Именно в этих регионах сконцентрирована основная часть объектов данной сферы, накоплен опыт разработки программ и прогнозов.

В то же время авторы критически оценивают накопившийся опыт разработки программ и прогнозов развития сферы услуг. Они считают, что развитие этой сферы деятельности может лечь в основу разработки особого сценария развития, альтернативного тем стратегиям, которые обычно разрабатывают в регионах России. Авторы разработали несколько вариантов перспективного развития Москвы и Московской области, что нашло отражение в книге.

В первом разделе книги «**Научно-методические основы прогнозирования и маркетинга сферы услуг**» рассмотрена роль сферы услуг в современном мире, обобщены основные элементы формируемой маркетинговой стратегии в России до 2015 г. на федеральном, территориальном уровнях и на уровне фирмы.

© ЭКО 2004 г.



В разделе **«Социальная политика государства и сфера услуг»** особое внимание уделяется категориям «социальная защита», «малообеспеченные граждане», «потребительская корзина», «социальные стандарты». В ней рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются разработчики различных прогнозов, пытаясь приспособить действующие классификаторы к новым условиям хозяйствования, когда перечень видов услуг расширяется из года в год. Впервые в экономической литературе исследуется территориальная структура сферы услуг России, дается группировка регионов по уровню развития сферы услуг.

Раздел **«Сфера бытового обслуживания малообеспеченных граждан»** посвящен оценке действующей системы государственной поддержки. В нем уделено внимание маркетинговому анализу и методике обоснования обеспечения малоимущего населения бытовыми услугами, показаны достоинства и недостатки применяющихся и рекомендованных различными структурами методик, выявлены направления их совершенствования.

«Направления совершенствования бытового обслуживания малообеспеченных граждан» рассмотрены на примере развития бытового обслуживания населения г. Москвы. Здесь анализируются концепция разработки стратегии развития и городские программы бытового обслуживания малообеспеченных граждан, которые рекомендуется создавать во всех крупных городах России.

Раздел книги **«Особенности формирования и прогнозирования современного рынка труда»** связывает проблемы развития сферы услуг и достижения устойчивой занятости населения. Предложены стратегия и сценарии развития занятости населения на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Раздел **«Тенденции и предпосылки развития сферы услуг России и Московской агломерации»** посвящен оценке изложения отраслевой и территориальной структуры сферы услуг, а также методам оценки обеспеченности населения объектами сферы услуг.

В разделе **«Маркетинговый анализ и прогнозирование сферы услуг»** нашла отражение рекомендованная и примененная авторами методика прогнозирования развития отраслей сферы услуг, получило развернутое обоснование предло-

жение о разработке сценариев развития сферы услуг до 2010 г. Обоснованы три сценария развития.

В разделе монографии **«Обоснование приоритетных направлений развития сферы услуг на перспективу»** исследуются возможные направления развития Московской агломерации, исходя из рекомендованного сценария, который предлагает на перспективу новую отраслевую структуру платных услуг и структуру занятости населения, учитывающую те виды услуг, которые будут приоритетными для Москвы и Московской области.

Завершается монография рекомендованными группировками приоритетных отраслей сферы услуг, названными авторами **триадами**:

- триада первого уровня, включающая услуги, оказывающие прямое действие на социально-экономическую безопасность государства и конкретного человека, независимо от его места проживания (медицинские, образовательные и научные услуги);
- триада второго уровня, характеризующая услуги жизнеобеспечения, нацеленные на улучшение сферы обитания человека (жилищно-коммунальные, транспортные, бытовые услуги);
- триада третьего уровня, включающая сферу услуг духовной жизни, поддержание и восстановление здоровья человека (санаторно-курортные, экскурсионно-туристические услуги и услуги физкультуры и спорта);
- триада четвертого уровня, нацеленная на правовое, финансово-страховое и социальное обеспечение населения (правовые, банковские, страховые, кредитные и социальные услуги).

Предлагаемые в монографии идеи о разработке самостоятельного сценария развития регионов с учетом фактора сферы услуг, нацеленного на решение проблем занятости, заслуживают самого пристального внимания и изучения. Желательно, чтобы такие исследования охватили все субъекты РФ.

Книга, несомненно, заинтересует широкий круг специалистов, занимающихся прогнозами, маркетингом и региональной экономикой.

А. А. АДАМЕСКУ,
доктор экономических наук,
Москва

Размышление над книгой «История промышленности Новосибирска»*

А. И. ТИМОШЕНКО,
кандидат исторических наук,
старший научный сотрудник Института истории СО РАН,
Новосибирск

Вышел первый том уникального издания «История промышленности Новосибирска» в рамках проекта «Деловая жизнь Сибири. История. Люди. Судьбы». Фундаментальный труд объединил усилия профессиональных историков, писателей и журналистов, поставивших цель показать не только фактологию событий, но и отразить особенности беспрецедентного роста промышленного потенциала крупнейшего города России в различные исторические эпохи.

Важность темы не вызывает сомнений. Промышленное производство всегда имело огромное значение в истории человеческой цивилизации. Особенно в XX веке, когда уровень развития промышленности стал определяющим фактором развития производительных сил, роста благосостояния населения. По степени индустриализации стало оцениваться положение той или иной страны в цивилизационной динамике.

Обращение к истории города Новосибирска (до 1925 г. – Ново-николаевск) имеет большой научный и практический интерес. Вряд ли найдется еще такой город, который столь стремительно, за сто с небольшим лет, буквально на пустом месте вырос, превратился в настоящий мегаполис, стал крупнейшим административным, промышленным, научным и культурным центром. Новосибирск занимает третье место в России после Москвы и Санкт-Петербурга по площади и численности населения. Название тома «Начало» отражает стремление показать период становления города, возникновения его первых промышленных предприятий, составивших основу формирования промышленного потенциала.

* История промышленности Новосибирска. Т. 1. Начало. 1893–1917. Новосибирск: Изд. дом «Историческое наследие Сибири», 2004. – 653 с.

© ЭКО 2004 г.



Большой раздел посвящен истории Западно-Сибирской железной дороги от проектирования и строительства до наших дней. Авторы представили это крупнейшее предприятие города как базовое, возникновению которого Новосибирск обязан своим рождением и стремительным ростом. Именно вокруг железнодорожного строительства начала формироваться промышленная инфраструктура города. Во время строительства моста через Обь, железнодорожной станции и самой магистрали создавались производства по добыче камня, песка, глины, переработке древесины, обработке металла и других необходимых для строительства материалов. В 1895 г. была основана первая лесопилка, впоследствии превратившаяся в крупнейший в Сибири лесопильный завод, оборудованный передовой по тому времени техникой. Росла сеть кирпичных заводов, различных мастерских. По мере введения в действие моста и дороги станция Обь (затем Новониколаевск) стала важным центром по ремонту и эксплуатации подвижного состава и магистрали. Для этих целей было построено железнодорожное депо и мастерские. Железная дорога с самого начала эксплуатации и до наших дней всегда была ведущим предприятием города, вместе с ним прошедшим все непростые этапы исторического пути, впитавшим все драматические противоречия своего исторического времени.

Транспортную тему в книге дополняет история Западно-Сибирского речного пароходства. Город возник на пересечении двух важнейших транспортных магистралей Сибири: железной дороги и полноводной судоходной реки Оби, развивался как важнейший транспортный узел, крупный речной порт, через который перемещались миллионы тонн грузов во многие районы страны. В апогее своего развития в 1990 г. Западно-Сибирское речное пароходство перевезло свыше 30 млн т различных грузов. Число работающих речников составляло 12,3 тыс. чел. К сожалению, это старейшее предприятие города сейчас переживает непростые времена. В последнее десятилетие наблюдается значительный спад производства, сокращаются объемы грузоперевозок. Кадровые речники теряют квалификацию. Но хочется надеяться, что этот период пройдет. Речной транспорт возродится на новой технической основе, вновь станет востребованным.

В книге представлена биография еще одного старейшего предприятия – механического завода «Труд», самого первого завода в городе, основанного в 1904 г. В то время он состоял из трех цехов: чугунолитейного, кузнечного и механического, был оснащен восемью станками, имел паровой двигатель мощностью 10 л. с., выпускал запасные части для распространенных в округе предприятий – мельниц и маслодельных заводов. В результате чего быстро приобрел признание и известность. К 1915 г. занимал особое место в экономике города как самое

крупное предприятие такого профиля. Предприятие успешно работает и в настоящее время, производит сложное гравитационное оборудование для черной, цветной и редкоземельной металлургии не только для предприятий России, но и на экспорт. Здесь систематически осваиваются новые виды изделий, запасные части и нестандартное оборудование. В современных условиях, когда нужно хорошо ориентироваться в своем сегменте рынка, изучать спрос возможных потребителей своей продукции и удовлетворять его, ОАО «Завод «Труд»» имеет хорошее будущее. По результатам работы в 1998–2001 гг. в городском конкурсе он получил диплом «За успешное развитие бизнеса в Сибири».

Выгодное экономико-географическое положение Новосибирска на пересечении транспортных путей в самом благоприятном для сельскохозяйственного производства районе Сибири способствовало быстрому развитию здесь мукомольной промышленности, и не только для нужд растущего города. К 1913 г. в городе действовало восемь мельниц с годовой производительностью 12 млн пудов, что составляло половину губернского и треть всего западносибирского помола. Новониколаевск был одним из основных центров переработки зерна в Сибири. Мельницы города строились по американским проектам многоэтажными, оборудование закупалось за границей, в производстве применялись самые передовые технологии, выпускались различные сорта муки. Продукция новониколаевских мукомолов не раз получала высшие награды на российских и международных выставках.

На переработке муки специализировалось несколько десятков кондитерских и хлебопекарен. В 1922 г. началось строительство Сухарного завода для нужд армии. Это достаточно крупное по тем временам предприятие производило около миллиона пудов сухарей в год.

К 1912 г. основу промышленного производства Новониколаевска составляли передовые по тем временам фабрично-заводские предприятия, в том числе два чугунолитейных, два лесопильных завода, один маслобойный, три мыловаренных, четыре кожевенных, несколько десятков кирпичных заводов. В 1914 г. в городе возникло производство кровельной черепицы. Кроме того, активно развивались связь, торговля, финансово-кредитная и страховая деятельность, услуги, развлечения, медицина, образование. В общем создавалось множество предприятий, обслуживающих население по самым модным стандартам.

Город привлекал людей деятельных, инициативных, склонных к постоянному поиску новизны. За «синей птицей удачи» сюда съезжались люди не только из Сибири, но и других регионов страны. По словам современников, в Новониколаевске в начале XX века можно было встретить множество иностранцев: англичан,

поляков, французов, немцев, китайцев, японцев и др. Некоторым из них удавалось встроиться в систему российского бизнеса.

К концу второго десятилетия своего существования Новониколаевск стал известным в России и мире транспортно-торговым и промышленным городом. По данным авторов тома «Начало», к 1912 г. в нем только фабрично-заводские предприятия производили продукции на 11 млн руб. В промышленном отношении молодой город уверенно обгонял старые сибирские города: Барнаул, Томск, Тобольск, Тюмень.

Нельзя не отметить, что город родился в особое время в истории России. Его появление в конце XIX века совпало с периодом активной индустриализации страны, ростом механизированного производства, интенсивным транспортным строительством. Российское правительство уверенно расставляло индустриальные приоритеты в своей политике. Сибирь в этом плане представляла большой интерес, а строительство Транссибирской магистрали стало своеобразным ключом к сибирским богатствам.

В общем первая книга многотомной «Истории промышленности Новосибирска» удалась. Осуществить проект, предпринятый впервые в истории России, стало возможным только совместными усилиями Издательского дома «Историческое наследие Сибири», Института истории СО РАН, Межрегиональной ассоциации руководителей предприятий, Государственного архива Новосибирской области, Областной государственной библиотеки и других научных и общественных организаций. Книга, написанная в форме исторических очерков, увлекательна, позволяет читателю получить не только информацию об истории родного города, но и заставляет задуматься над тем, как исторический опыт помогает осмыслить современную жизнь и будущее.

Книга «Начало» может служить своеобразным энциклопедическим справочником для ученых, преподавателей, студентов. А просто читателей она не оставит равнодушными, так как создает большой эмоциональный подъем, пробуждая чувство причастности и гордости за содеянное людьми, которые жили до нас и оставили в истории свой след.

МЭРФОЛОГИЯ

Что может быть лучше гладкой и нежной кожи?
Только румяная хрустящая корочка.

Жизнь уходит так быстро, как будто ей с нами
не интересно.

— Любимая! Таких как ты — не было, нет
и не надо!

Не криви извилиной!

Как вы считаете, я лучше вас или вы хуже меня?

А я борьбой занимаюсь. До обеда — с голодом,
после обеда — со сном.

По материалам Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 9. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2004. Подписано к печати 23.08.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2500. Заказ 257.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Нестареющие истины

**Дайте человеку всё, что он желает,
и в ту же секунду он почувствует
себя обездоленным**

Иммануил Кант

**Ум заключается не только в знаниях,
но и в умении прилагать знание на
деле**

Аристотель

**Есть две категории умов: одну зани-
мает процесс, другую – результат**

Эмиль Мишель Чоран

