

ISSN 0131-7652

# ЭКО

№ 11

2004 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

**11 (365) 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»*

# В НОМЕРЕ

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА**

- 2 СЕНЧАГОВ В. К.,  
ИВАНОВ Е. А.,  
КАЗАНЦЕВ С. В.  
Оценка проекта федерального  
бюджета на 2005 г.

## **ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ**

- 17 МУСАТОВА М. М.,  
ЦИМДИНА З. Р.  
Слияния и поглощения  
в черной металлургии  
(1999–2004 гг.)
- 41 БОГОМОЛОВА Т. Ю.,  
ТАПИЛИНА В. С.  
Бедность в современной России:  
масштабы и территориальная  
дифференциация
- 57 «ЭКО»-ИНФОРМ

## **ИНСТИТУТЫ РЫНКА**

- 58 ВОРОНОВ Ю. П.  
Многие лики конкуренции
- 70 ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.  
Бенефициарии кризиса
- 79 Кому доверить свои деньги?  
Советы компетентных людей

## **НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

- 86 ГРАСМИК К. И.  
Государство и инновационный  
рост
- 98 БУЗНИК В. М.  
Патентный портфель СО РАН

- 108 БЕКЕТОВ Н. В.  
Службы коммерциализации  
объектов интеллектуальной  
собственности
- 116 ИВЛЕВ Б. И.  
Помехи для ориентации  
на инновации

## **РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ**

- 123 ХАНИН Г. И.  
Новаторское исследование

## **ПРОГНОЗ**

- 143 ЭДЕР Л. В.  
Перспективы спроса на нефть  
в США

## **УПРАВЛЕНИЕ**

- 160 МАРЧЕНКО И. П.  
Вверх и вниз по ступенькам

## **РЕГИОН**

- 168 ЗАУСАЕВ В. К.,  
БЫСТРИЦКИЙ С. П.,  
ХОРОШАВИН А. В.  
Кому обустроить  
дальневосточный Север

## **ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ**

- 180 ВАСИЛЕНКО В. А.  
Чаны надо спасать

## **POST SCRIPTUM**

- 190 Типа договор №  
192 Мэрфология

**Страничка «ЭКО» в Интернете:**  
[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)



Статья продолжает начатое в № 10 обсуждение проекта федерального бюджета на 2005 г. В ней представлены некоторые материалы экспертного заключения на проект федерального бюджета на 2005 г. и прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2005–2006 гг., подготовленные Центром финансово-банковских исследований Института экономики РАН.

---

# ОЦЕНКА ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА 2005 г.

**В. К. СЕНЧАГОВ,**  
доктор экономических наук, академик РАН,  
**Е. А. ИВАНОВ,**  
кандидат экономических наук,  
**С. В. КАЗАНЦЕВ,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики РАН,  
Москва

## Общая характеристика проекта бюджета

Основные показатели проекта федерального бюджета на 2005 г. выглядят весьма оптимистичными. Доходы федерального бюджета с учетом единого социального налога предусмотрены в сумме 3326,1 млрд руб., расходы – 3048,0 млрд руб., профицит – 278,1 млрд руб. (без учета погашения внешнего долга в сумме 11,5 млрд дол., что эквивалентно 345 млрд руб.). Анализ заложенных в проект бюджета показателей дает основание утверждать, что бюджет 2005 г. продолжает линию предыдущих лет на использование пока еще действующих благоприятных внешних условий, а не на активную подготовку экономики к временам, когда этих условий не будет.

По своей логике и архитектонике проект федерального бюджета на 2005 г. имеет ряд общих черт с бюджетами последних трех лет. *Во-первых*, это значительное влияние на

© ЭКО 2004 г.



рост доходной базы бюджета высоких цен на нефть, газ, металл. Оно приобрело кумулятивный характер и способствовало накоплению резервов во всех сегментах финансово-банковской системы России.

*Во-вторых*, расходная часть бюджета по-прежнему деформирована в связи с жесткими ограничениями так называемых непроцентных расходов (по существу, самых важных расходов на формирование импульсов инвестиционной активности и экономического роста) из-за чрезмерно обременительных для страны затрат на погашение и обслуживание внешнего долга.

*В-третьих*, значительная часть накопленных резервов финансово-банковской системы выведена из бюджетной системы и аккумулируется в стабилизационном фонде, который служит транзитом в расчетах с иностранными государствами по погашению внешнего долга.

*В-четвертых*, стабилизационный фонд, призванный быть якобы «подушкой безопасности», превращается в удавку, деформирующую единый экономический организм.

Инерционный характер федерального бюджета не отвечает масштабу внутренних и внешних угроз и вызовов, с которыми сталкивается страна в современных условиях.

Вместе с тем проект федерального бюджета на 2005 г. имеет и ряд существенных особенностей: изменены межбюджетные отношения, федеральный бюджет берет на себя покрытие дефицита Пенсионного фонда, льготы заменены деньгами, облегчено налоговое бремя (снижается ставка единого социального налога), усилена программно-целевая часть бюджета, бюджет составлен применительно к новой бюджетной классификации, бюджетные обязательства разделены на действующие и вновь принимаемые. Есть и другие более частные особенности.

Исходная идея проекта федерального бюджета на 2005 г. состоит в том, что доходы бюджета рассматриваются как первичные данные, а расходы – как производные от них. Поскольку объем доходов в реальном выражении в 2005 г. сокращается по сравнению с их величиной в 2004 г. на 5,4%, уменьшаются и расходные возможности. Кроме того,

в соответствие с бюджетными возможностями предлагается привести не только расходы федерального бюджета, но и законодательство.

Известно, что к формированию бюджета возможен и альтернативный подход, когда исходным будет объем расходов, необходимых для достижения общенациональных целей – повышения уровня жизни населения, устранения узких мест в экономике, повышения конкурентоспособности частного бизнеса и развития малого предпринимательства, поддержки региональных стратегий экономического развития, рационализации интеграции России в мировую экономику. Доходы же будут формироваться так, чтобы покрыть эти расходы. При этом может произойти отказ от принятого в проекте бюджета спорного принципа бездефицитности бюджета.

Различие в подходах принципиально. Один подход исходит из имеющихся ресурсов. В нём при сокращении объема доходов неизбежно уменьшение расходов и возможно изменение их структуры. Другой идет от целей, достижение которых должно быть опосредовано необходимыми для этого средствами. Их надо изыскивать, находить дополнительные источники доходов. Представляется, что Послание президента Российской Федерации Федеральному Собранию (26 мая 2004 г.) ориентирует на второй подход. В нём сказано, что «основой формирования бюджета должны стать четко заданные цели проводимой политики и ожидаемые результаты»<sup>1</sup>.

По сути дела, проект федерального бюджета на 2005 г. и в целом денежно-финансовая политика, проводимая за последние годы и сохраняемая на ближайшее будущее, сконцентрированы на приоритетном решении хотя и важных, но тем не менее вторичных задач, лежащих не в реальной экономике, социальной сфере и области создания условий для расширения финансовых возможностей бизнеса, а в денежно-финансовой области.

Основными задачами, которые действительно решаются в этой сфере проектом бюджета на 2005 г., являются сни-

---

<sup>1</sup> <http://www.government.ru/data/structurdoc.html>

жение отношения суммы бюджета к ВВП, обеспечение в крупных размерах профицитности (хотя и условной) бюджета, накопление огромных свободных денежных ресурсов в стабилизационном фонде и золотовалютном резерве, ускоренное погашение внешнего долга, сдерживание в результате всего этого роста денежной массы и снижение на этой основе инфляции.

## Замечания

В экспертном заключении на проект федерального бюджета на 2005 г. и прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2005–2006 гг. Центр финансово-банковских исследований Института экономики РАН высказал ряд замечаний. Вот некоторые из них.

1. Предусмотренные в проекте бюджета целевые программы и мероприятия не позволяют, на наш взгляд, в полной мере решить задачу преодоления бедности.

По прогнозу Минэкономразвития РФ, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2007 г. составит 13,5% против 17,5% в 2004 г. Снижение неплохое. Причем этот показатель рассчитан уже с учетом предполагаемого изменения потребительской корзины. Однако последнее увеличивает прожиточный минимум всего на 10,4%. Этого явно недостаточно, и часть населения, имеющего доходы на уровне этого прожиточного минимума, останется в разряде бедных.

Замена натуральных льгот на денежные доплаты повышает величину денежных доходов значительной части льготников, что выводит их из числа бедных без реального повышения уровня жизни. В результате уменьшение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума оказывается искусственно-статистическим.

2. Полученный в результате исключительно благоприятных внешних условий крупный профицит бюджета и накопленный стабилизационный фонд не используются по проекту бюджета на 2005 г. и прогнозу на 2005–2007 гг. для стимулирования модернизации и диверсификации производства.

Поскольку в предыдущие годы бюджет исполнялся с профицитом, уже к началу 2005 г. будет накоплен стабилизационный фонд, значительно превышающий ранее неприкасаемый (т.е. предназначенный для страхования снижения цен на нефть) размер в 500 млрд руб. До сих пор стабилизационный фонд не был использован отечественной экономикой. Более того, через вложение в иностранные ценные бумаги он, как и огромный накопленный золотовалютный резерв, работал на развитие экономики других стран.

В 2005 г. большую часть этого фонда вновь предусмотрено направить не на модернизацию и диверсификацию отечественного производства, а на текущие нужды, такие как покрытие дефицита Пенсионного фонда, а также на погашение внешнего долга, т.е. опять на содействие развитию иностранной экономики.

Тем самым значительная часть созданных отечественной экономикой финансовых ресурсов изымалась и изымается из внутреннего экономического оборота, а стабилизационный фонд служит инструментом не развития отечественной экономики, а стерилизации денежной массы. Всего с учетом золотовалютных резервов и стабилизационного фонда на конец 2005 г. такое изъятие может составить порядка 4 трлн руб.

Отечественная экономика ничего не приобретает от профицитности бюджета, огромного стабилизационного фонда и золотовалютных резервов. Она сохраняет свою зависимость от внешних факторов так же, как это было до образования стабилизационного фонда. В случае же, если мировые цены на нефть начнут снижаться, что приведёт к уменьшению доходов бюджета, накопленных в стабилизационном фонде средств хватит весьма ненадолго, чтобы компенсировать это уменьшение.

Прогнозы внешнеэкономической конъюнктуры пока не выявляют снижения цен на нефть, опасного в ближайшее время для российской экономики. Еще есть время для ее подготовки к неблагоприятному изменению внешнеэкономической конъюнктуры. Для этого необходимо определить более эффективные для российской экономики направления использования стабилизационного фонда.



3. Профицит бюджета на 2005 г., как и в прошлые годы, носит условный характер.

Дело в том, что согласно принятой методологии разработки бюджета в расходную его часть не включаются ассигнования на погашение госдолга. В 2005 г. расходы на погашение внешнего долга составят 11,5 млрд дол., или 345 млрд руб., и внутреннего – 122 млрд руб. Это значит, что фактически в 2005 г. сложится дефицит бюджета в сумме 189 млрд руб.

4. Продолжается политика снижения объема расходов федерального бюджета по отношению к ВВП.

В текущем году общий объем расходов федерального бюджета прогнозируется на уровне 16,8% ВВП (федеральным законом «О федеральном бюджете на 2004 год» установлено 17,4% ВВП). В 2005 г. эта величина уменьшится до 16,3%. Снижение обосновывается тем, что для сбалансированности и устойчивости федерального бюджета и бюджетной системы в целом в условиях сокращения налоговой нагрузки на экономику требуется дальнейшее сокращение расходов бюджета по отношению к ВВП.

Задача экономии расходов актуальна всегда. Однако эта экономия не должна приводить к постоянной нехватке финансовых ресурсов, направляемых на удовлетворение неотложных нужд. Она, и это главное, должна диктоваться действительной необходимостью сбалансирования бюджета. Эти условия политики сокращения величины расходов бюджета по отношению к объему ВВП, по нашему мнению, явно не соблюдаются. Во-первых, во всех сферах экономики и прежде всего в социальной сфере постоянно ощущается острый дефицит финансов. Во-вторых, бюджет явно может быть сбалансирован и без сокращения расходов по отношению к ВВП: в бюджете предусмотрен значительный, хотя и, как сказано выше, условный профицит, достигающий 1,5% от ВВП, и размер стабилизационного фонда превышает все ранее предусмотренные суммы.

5. Анализ структуры расходов федерального бюджета 2005 г. показывает, что при весьма высокой профицитности и крупном накопленном стабилизационном фонде он

ориентирован больше на дальнейшее накопление финансовых средств, не участвующих в экономическом обороте, чем на приоритетное решение реальных экономических и социальных проблем, проблем модернизации и диверсификации производства.

Группировка расходов федерального бюджета по приоритетным направлениям государственной политики показывает, что доля расходов, направленных на повышение уровня и качества жизни населения, во всех расходах бюджета снижается с 39,7% по закону о бюджете на 2004 г. до 38,6% в 2005 г., на создание потенциала для будущего развития – с 6,3% до 5,7% (табл. 1). Доля расходов, предназначенных для создания условий экономического роста, практически остается неизменной (9,2 и 9,3%). В то же время доля расходов, направляемых на укрепление национальной безопасности, во всех расходах бюджета увеличивается с 27,4% в 2004 г. до 30,4% в 2005 г., на повышение эффективности государства (т.е. практически на управленческие нужды) – с 5,5% до 6,7%.

Таблица 1

**Изменение доли ассигнований из федерального бюджета на реализацию приоритетных направлений государственной политики в проекте федерального бюджета на 2005 г. по сравнению с установками федерального закона о федеральном бюджете на 2004 г., % к расходам бюджета**

| <b>Приоритетное направление</b>             | <b>Изменение, процентных пунктов</b> | <b>Темп прироста ассигнований (в текущих ценах), %</b> |
|---|--------------------------------------|--|
| Укрепление национальной безопасности        | 3,0                                  | 27,1   |
| Повышение эффективности государства         | 1,2                                  | 39,5   |
| Создание условий для экономического роста   | 0,1                                  | 16,1   |
| Создание потенциала для будущего развития   | -0,6                                 | 1,2  |
| Повышение уровня и качества жизни населения | -1,1                                 | 11,3   |

**Расчитано по:** Пояснительная записка к проекту федерального бюджета на 2005 год. С. 30–31.

Безусловно, решение проблем национальной безопасности требует существенного увеличения финансовых средств, особенно с учетом трагических событий августа и сентября 2004 г. Но это только одна из приоритетных задач, поставленных на перспективу в послании президента России Федеральному Собранию. Более того, без удвоения ВВП и преодоления бедности невозможно и обеспечение безопасности.

6. Проект федерального бюджета на 2005 г. перекладывает на регионы значительную часть социальных и других обязательств без соответствующего роста доходов региональных бюджетов. Это касается как обеспечения значительной части социальных льгот, так и субсидирования производства, особенно сельского хозяйства, а также финансирования отраслей социальной сферы.

Продолжает нарушаться установленное в пропорции 50:50 соотношение сумм федерального бюджета и бюджетов территорий. В 2005 г. оно составит 55:45 в пользу федерального бюджета. При этом доля межбюджетных трансфертов в расходах федерального бюджета практически не увеличивается. В 2005 г. она достигнет 30,8% против 30,7% по закону о бюджете на 2004 г. Это может создать в регионах серьезные трудности с финансированием новых функций. Следует особо подчеркнуть, что эти трудности затронут в первую очередь наиболее уязвимую социальную сферу. Так, ресурсов регионов явно будет недостаточно, чтобы преодолеть катастрофическое положение в жилищно-коммунальном хозяйстве.

7. Анализ показателей проекта федерального бюджета и прогноза социально-экономического развития России с позиций экономической безопасности дает основание говорить о сохранении ряда серьезных угроз национальным интересам страны в сфере экономики.

За период благоприятной для социально-экономического развития России международной ценовой конъюнктуры, безусловно, несколько улучшились основные показатели, характеризующие уровень экономической безопасности страны. Однако проект бюджета и прогноз социально-экономического развития России на 2005 г. по главным из этих

показателей не выводит страну из опасной зоны. Особенно это касается индикаторов, характеризующих социальную сферу, научно-технический прогресс, инвестиции и в целом масштабы российской экономики. Продолжают действовать факторы, серьезно угрожающие национальным интересам России в сфере экономики.

## Оценка проекта с точки зрения экономической безопасности

Посмотрим на проект федерального бюджета с позиции экономической безопасности страны. Для этого сопоставим параметры проекта бюджета и прогноза социально-экономического развития страны с пороговыми значениями экономической безопасности<sup>2</sup>. Эти пороговые значения представляют собой количественное выражение стратегических национальных интересов страны в сфере экономики. В проекте бюджета и прогнозе социально-экономического развития России представлена лишь часть из них (табл. 2).

Таблица 2

### Значения макроэкономических показателей и пороговые величины индикаторов экономической безопасности РФ

| Показатель  | Пороговое значение | 2003  | 2000<br>(оценка) | 2005<br>(прогноз) |
|---|--------------------|-------|------------------|-------------------|
| Объем ВВП, млрд руб.<br>пороговое значение                                  | 6000*              | 21800 | 24700            | 27000             |
| фактические и прогнозные<br>данные  | –                  | 13285 | 16130            | 18720             |
| Сбор зерна, млн т   | 70                 | 67,2  | 75               | 80                |
| Расходы на национальную<br>оборону, % к ВВП                                 | 3,0                | 2,6   | 2,7              | 2,8               |
| Инвестиции в основной<br>капитал, % к ВВП                                   | 25,0               | 16,0  | 17,0             | 18,0              |
| Отгруженная инновационная<br>продукция, % ко всей<br>промышленной продукции | 15,0               | 3,0   | 3,0              | 2,5               |

<sup>2</sup> В феврале 2000 г. секция по экономической и социальной безопасности Научного совета при Совете Безопасности Российской Федерации одобрила пороговые значения 19 индикаторов экономической безопасности.

| Показатель   | Пороговое значение | 2003                                | 2000 (оценка) | 2005 (прогноз) |
|--|--------------------|-------------------------------------|---------------|----------------|
| Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %  | 25,0               | 19,9                                | 21,2          | 22,1           |
| Соотношение среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума, раз  | 3,5                | 2,43                                | 2,58          | 2,46           |
| Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, % ко всему населению                                       | 7,0                | 20,6                                | 17,5          | 18,0           |
| Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению   | 5,0                | 8,4                                 | 8,5           | 8,5            |
| Государственный внешний и внутренний долг, % к ВВП   | 60,0               | 38,0                                | 28,0          | 21,0           |
| Доля расходов на обслуживание и погашение внешнего государственного долга, % к общему объему расходов федерального бюджета | 20,0               | 27,0                                | 28,0          | 28,0           |
| Уровень инфляции, %  | 125,0              | 112,0                               | 110,0         | 107,5–108,5    |
| Дефицит федерального бюджета, % к ВВП  | 3,0                | Бюджет профицитный                  |               |                |
| Соотношение прироста запасов полезных ископаемых к объемам погашения запасов в недрах, %                                   | 125,0              | По большинству ресурсов меньше 100% |               |                |

\* Разработан в 1999 г. и одобрен в 2000 г. в ценах 1998 г., а для 2003–2005 гг. пересчитан по индексам-дефляторам, определяемым Госкомстатом РФ.

Приведенные в табл. 2 данные показывают, что в последние годы идет медленное приближение части показателей к пороговым величинам экономической безопасности. Так, отношение фактического объема ВВП к пороговому значению в 2003 г. составляло 61%, в 2004 г. это соотношение оценивается в 65%, а на 2005 г. прогнозируется в 69%. Согласно прогнозу, в 2007 г. это соотношение все еще составит около 80%.

Важно отметить, что по прогнозу в 2005 г. число показателей, по которым страна в 2004 г. вышла из опасной зоны, не увеличивается.

Обращает на себя внимание тот факт, что из 14 приведенных в табл. 2 показателей только по четырем фактические и прогнозные данные лучше пороговых значений (три из них – это финансовые показатели). Это отражает действительный приоритет проводимой социально-экономической политики – максимально минимизировать расходы на решение проблем в сфере реальной экономики и социальной сфере ради обеспечения профицитности бюджета, погашать внешний долг за счет внутренних источников, а также максимально сдерживать рост денежной массы ради снижения инфляции. Эти цели действительно достигнуты. Однако существенного улучшения в реальном секторе экономики и социальной сфере не происходит. Это свидетельствует о неэффективности избранной модели финансовой и денежно-кредитной политики.

Характерными в этом отношении являются показатели, касающиеся состояния государственного долга. Отношение объема всего госдолга к ВВП весьма сильно снижается (в последние годы это происходит в основном за счет уменьшения внешнего долга), а доля расходов на обслуживание и погашение внешнего долга во всех расходах бюджета – растет. В этом выражается стремление максимально быстро расплатиться по внешнему долгу и при этом вывести из внутреннего экономического оборота «лишние» деньги, но не тратить их на социальные нужды или на нужды производства. В стране накоплены огромные золотовалютные резервы, которые к настоящему времени более чем в 2 раза превысили пороговое значение, но при этом объем денежной массы в 2 раза меньше пороговой величины (табл. 3).

Весьмастораживает сильное отклонение от порогового значения фактических и прогнозных индикаторов объема инвестиций, инновационной продукции и всех показателей, характеризующих уровень жизни населения (табл. 3).

**Сопоставление фактических данных за 2003 г. с пороговыми значениями экономической безопасности**

| Показатель  | Пороговое значение | Фактические данные 2003 г. |
|---|--------------------|----------------------------|
| Расходы на гражданскую науку, % к ВВП   | 2,0                | 0,3                        |
| Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов), раз | 8,0                | 14,3                       |
| Уровень монетизации (М2) на конец года, % к ВВП   | 50,0               | 24,0                       |
| Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд дол.  | 40,0               | 76,9                       |
| Доля продовольствия, поступавшего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, %                      | 25,0               | 44,0                       |

В наибольшей степени отклоняются в худшую сторону от пороговых фактические значения расходов на науку и показателя, характеризующего имущественную дифференциацию населения (коэффициент фондов). При этом если расходы на науку уже несколько лет держатся на уровне 0,3% от ВВП и не имеют тенденции к росту, то коэффициент фондов увеличивается: с 13,8 в 1998 г. он вырос до 14,3 в 2003 г. и 15,0 – в первом полугодии 2004 г. Это весьма опасная тенденция, угрожающая усилением социальной напряженности в стране.

### Предложения

Представляется, что перед бюджетом на 2005 г. как основным экономическим документом, реализующим социально-экономическую политику государства, следует четко поставить следующие задачи.

□ Максимальное содействие диверсификации и модернизации отечественного производства, повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности России, усиление ее инновационной и инвестиционной активности в целях ускорения экономического роста и пре-

одоление зависимости от конъюнктуры мировых цен на топливно-сырьевые ресурсы. Без этого темпы экономического роста не только не могут быть высокими, но будут неизбежно затухать.

Безусловно, эти задачи должны решаться на уровне российского бизнеса. Однако и государство не может и не должно оставаться в стороне. Представляется, что правительство Российской Федерации должно разработать и предложить бизнесу перечень стратегических инвестиционных проектов национального масштаба, обеспечивающих диверсификацию, модернизацию и повышение конкурентоспособности российского производства, с указанием возможного долевого участия государства бюджетными средствами в инвестировании этих проектов. В этих целях представляется необходимым существенно увеличить объем инвестиций в федеральном бюджете на 2005 г., в том числе и за счет части средств стабилизационного фонда. Если даже правительство РФ в настоящее время не готово предложить такой перечень проектов, все равно эти инвестиции следует зарезервировать в специальной бюджетной статье.

□ Более решительное повышение денежных доходов населения, причем в первую очередь мало- и среднеоплачиваемых слоев бюджетных работников, пенсионеров, лиц, получающих пособия и т.д. По нашему мнению, предусмотренные в проекте бюджета на 2005 г. ассигнования на эти цели должны быть увеличены в среднем как минимум в 1,2 раза.

При этом надо исходить из того, что повышение денежных доходов населения является не собесовской акцией по подъему уровня жизни, а мощным фактором обеспечения экономического роста за счет расширения внутреннего платежеспособного спроса и формирования сбережений, трансформируемых в инвестиции.

□ Всемерное развитие отраслей социальной сферы – образования, здравоохранения – и особенно преодоление катастрофического состояния ЖКХ. Здесь сейчас назревают наиболее серьезные угрозы социальному миру и общественной стабильности. Поскольку значительная часть функций



по развитию этих отраслей передана на региональный уровень, необходимо существенно увеличить в федеральном бюджете на 2005 г. ассигнования по статье «Межбюджетные трансферты».

□ Значительное укрепление национальной обороны и безопасности. Предстоит заметное усиление всех правоохранительных органов, обустройство в кратчайшие сроки государственных границ России.

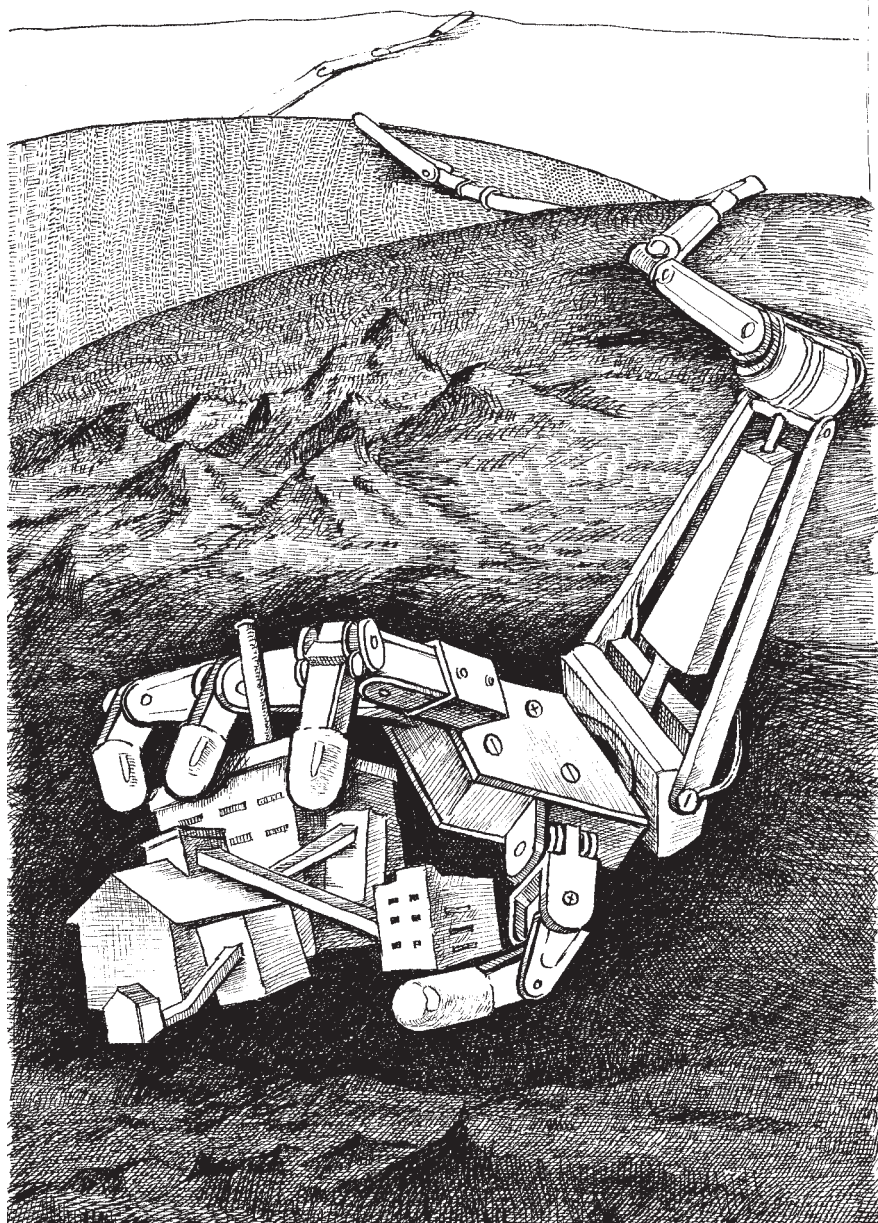
Безусловно, встает вопрос о возможности увеличения финансирования этих задач. Ссылки на недостаточность средств, по нашему мнению, несостоятельны. В стране есть не только финансовые ресурсы, но и возможности их увеличения.

Предлагаем:

- направить на решение указанных выше задач значительную часть стабилизационного фонда. Суммы стабилизационного фонда на 1 января 2005 г. в 574 млрд руб. и на 1 января 2006 г. в 720 млрд руб. представляются совершенно излишними. Простое накопление средств в этом фонде бесполезно. Оно не позволяет подготовить экономику к периоду, когда внешнеэкономические условия станут для нас неблагоприятными. До этого необходимо главные усилия и средства направить на модернизацию производства;
- осуществить заимствование у Центрального банка России части его огромных золотовалютных резервов. Простое накопление этих резервов до суммы, практически равной годовому федеральному бюджету, и их транзитное хранение в ценных бумагах иностранных государств создают угрозу для финансовой безопасности страны;
- погашать внешний долг не за счет внутренних финансовых ресурсов, а за счет рефинансирования и новых внешних займов, в том числе и путем выпуска евробондов.

Кроме того, считаем целесообразным осуществлять по регионам как минимум поквартальный мониторинг результатов замены льгот на денежные компенсации, чтобы оперативно корректировать этот процесс при выявлении недостатков, вызывающих негативную социальную реакцию.

Изменение денежно-финансовой политики в этом направлении может существенно улучшить характер социально-экономического развития Российской Федерации.



В последние годы Россия лидирует среди стран Восточной Европы по количеству слияний и поглощений в корпоративном секторе. Как протекает этот процесс в отечественной отрасли черной металлургии – анализируют авторы данной статьи, которая представляет несомненный интерес как для практикующих аналитиков в реальном секторе экономики, так и для преподавателей.

---

# СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ (1999–2004 гг.)

**М. М. МУСАТОВА,  
З. Р. ЦИМДИНА,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

## Интеграция как новая стадия российского капитализма

В настоящее время черная металлургия России – это около 100 специализированных предприятий. До 90% производимого в стране чугуна, стали и готового проката приходится на 34 металлургических предприятия, из которых 9 являются крупнейшими. Процессы консолидации и построения многопрофильных холдингов привели к тому, что основная часть металлопродукции России производится в рамках вертикально-интегрированных мегаструктур. В их число входят: Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), «Северсталь-групп», Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК), «Евразхолдинг», Стальная группа «Мечел» (табл. 1).

ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) входит в число 20 крупнейших сталелитейных компаний мира. Это крупнейший в России металлургический

© ЭКО 2004 г.

**Доли компаний в объеме выплавки стали,  
выручке и прибыли, % <sup>1</sup>**

| <b>Металлургический комбинат<br/>(МК)</b>   | <b>Выплавка<br/>стали</b> | <b>Выручка</b> | <b>Прибыль</b> |
|---|---------------------------|----------------|----------------|
| Магнитогорский  | 17                        | 13             | 27,4           |
| «Северсталь»  | 16                        | 12             | 24,5           |
| Новолипецкий  | 14                        | 11             | 29,5           |
| Итого   | 47                        | 36             | 81,4           |
| «Мечел», Нижне-Тагильский,<br>Западно-Сибирский, Новокузнецкий,<br>Оскольский электрометаллурги-<br>ческий, Орско-Халиловский | 39                        | 22             | 14,7           |
| Прочие  | 14                        | 42             | 3,9            |

комплекс с полным производственным циклом. По объемам реализации продукции ОАО «ММК» имеет лучшие показатели среди металлургических предприятий России. Около половины продукции ММК реализуется на экспорт.

Среди акционеров ОАО «ММК» выделяются три крупных участника, суммарно контролирующие в данный момент 97,42% акционерной собственности комбината:

- 1) федеральная собственность – 23,72% голосов;
- 2) Стальная группа «Мечел» – 16,51% голосов;
- 3) менеджмент ОАО «ММК» – 57,19% голосов.

Сам ОАО «ММК» через аффилированные структуры контролирует ОАО «Магнитогорский метизно-металлургический завод» и ОАО «Магнитогорский калибровочный завод».

Второе место в России по производству металлопродукции занимает ОАО «Северсталь», предприятие с полным металлургическим циклом, входящее в металлургический дивизион «Северсталь-групп». На его долю приходится около 16% общего объема производства российской стали и около 17% – проката. К настоящему времени дивизиональная структура управления «Северсталь-групп» включает, по-

<sup>1</sup> По данным за 9 мес. 2003 г. **Источник:** Парфенов Д., Калмыков А., Сухаров О. Куда текут металлургические деньги// Национальная металлургия. 2004. Март–апрель.

мимо металлургического, сырьевой, автомобильный, машиностроительный холдинги и некоторые другие виды бизнеса (рис. 1).

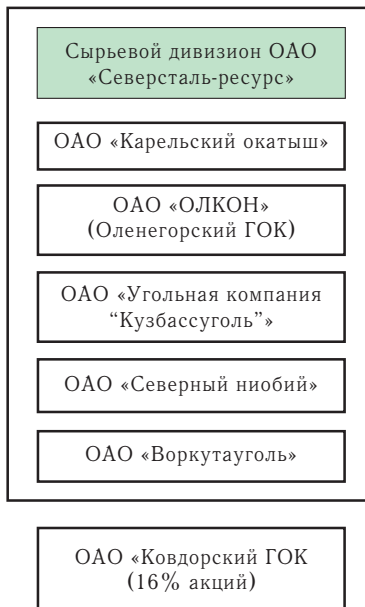
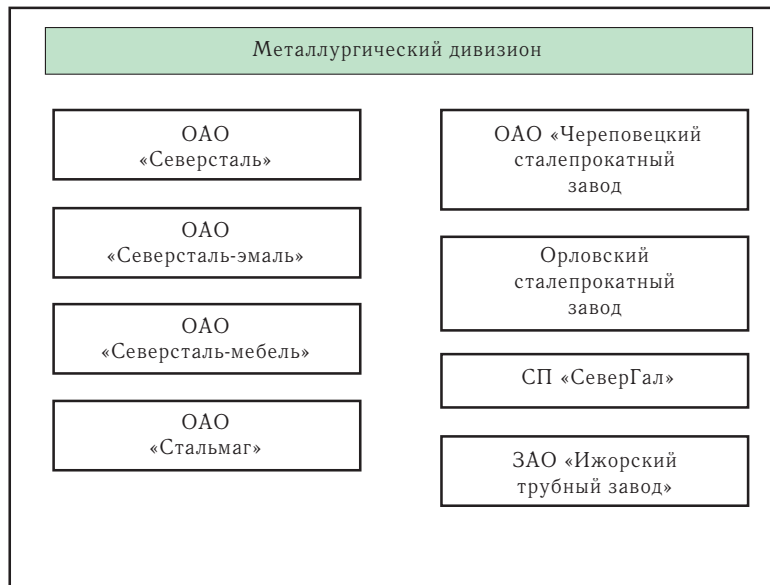
Металлургический дивизион «Северсталь-групп» – центральный и наиболее крупный бизнес в структуре холдинга. На предприятия дивизиона приходится около двух третей годового оборота всей группы и до 90% прибыли. Головное предприятие группы – ОАО «Северсталь», менеджмент которого управляет всем комплексом металлургического дивизиона. Кроме «Северстали», сюда входят ОАО «Череповецкий сталепрокатный завод» и ОАО «Орловский сталепрокатный завод», совместное предприятие «СеверГал», созданное в партнерстве с французской компанией «Арселор», а также дочерние структуры, выделившиеся из состава металлургического комбината, – ООО «Северсталь-эмаль» и ООО «Северсталь-мебель»<sup>2</sup>.

Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) – третий по величине производитель стали в России с полным металлургическим циклом. Основная продукция комбината – плоский прокат (около 36% всего российского производства). Компания также является крупнейшим в Европе производителем электротехнических сталей. НЛМК до 2004 г. на 15% покрывал свои потребности в железной руде за счет принадлежащего ему ОАО «КМА-Руда». В феврале 2004 г. произошло поглощение Новолипецким комбинатом Стойленского ГОКа, входящего в холдинг «Металлоинвест»: обмен 58,9% акций Стойленского ГОКа на 15,5% акций НЛМК. В результате НЛМК приобрел контроль над источником сырья (Стойленский ГОК добывает 13–15% всей железной руды в стране).

ООО «Евразхолдинг» управляет тремя металлургическими комбинатами – Нижнетагильским, Западно-Сибирским и Новокузнецким, которые производят в общей сложности более 13 млн т стали в год. В состав «Евразгрупп» входит также ряд предприятий – поставщиков угля и железорудного концентрата, а также Находкинский морской порт (рис. 2).

---

<sup>2</sup> По данным «Северсталь-групп» на август 2004 г. **Источник:** <http://www.severstal.ru>

**Горнодобывающее  
производство****Металлургическое  
производство****Производство продукции  
повышенной технической готовности**

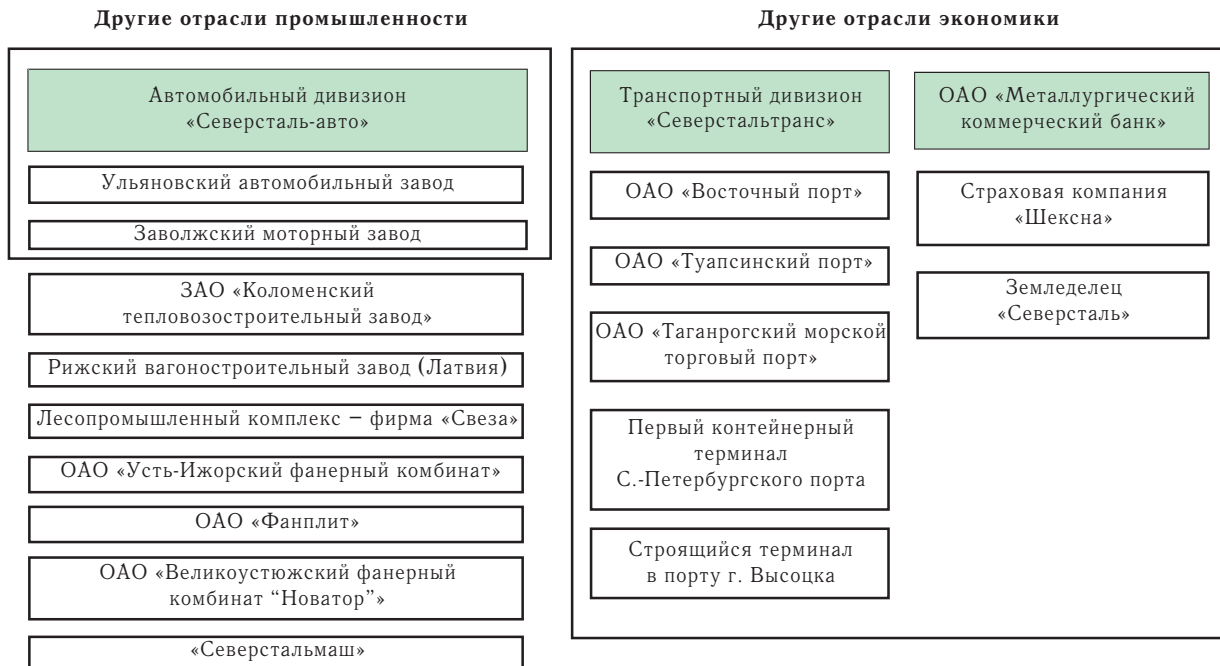


Рис. 1. Состав холдинга «Северсталь-групп»

Источник: Бобылев В. Где границы диверсификации//Металлы Евразии. 2004. № 3. С. 44.

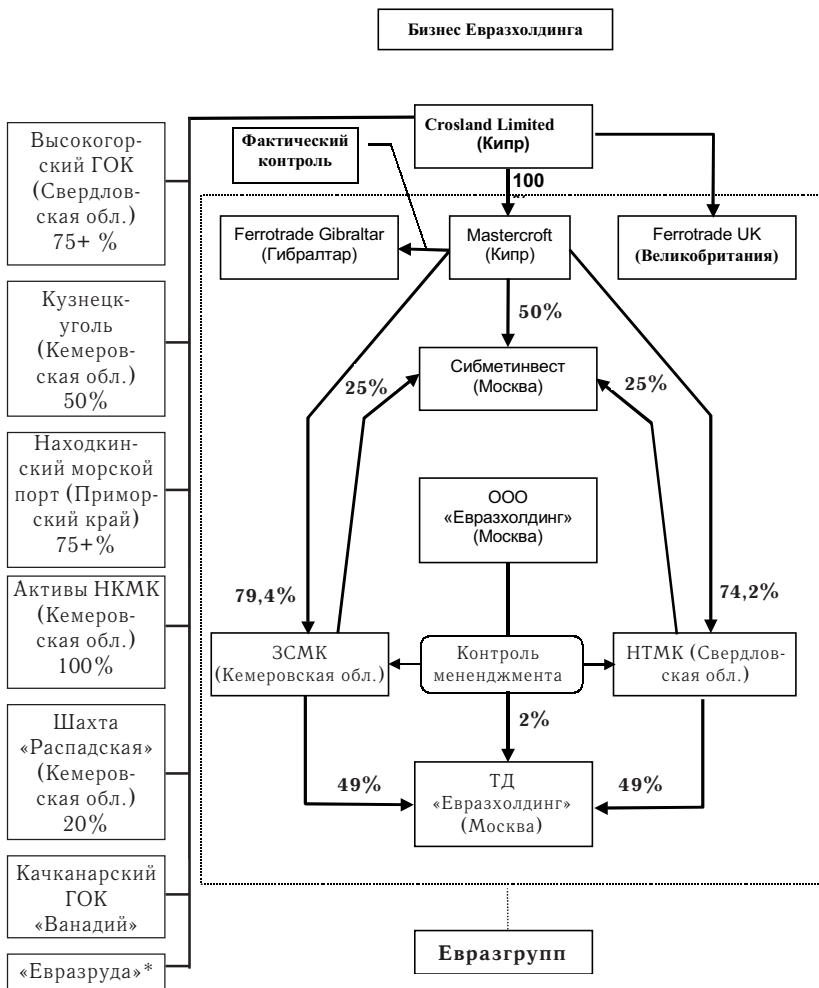


Рис. 2. Структура собственности «Евразхолдинга»

\* «Евразруда» объединяет горнорудные предприятия Кемеровской области (Таштагольское, Казское, Шерегешское рудоуправления); Гурьевский рудник, Абагурская агломерационно-обогажительная фабрика, Мундыбашская обогажительная фабрика), Республики Хакасия (Абаканское рудоуправление, Тейский рудник) и Красноярского края (Ирбинское рудоуправление).



Стальная группа «Мечел» (СГ «Мечел») включает металлургическое и горнодобывающее направления. В металлургическом блоке, помимо Челябинского металлургического комбината, присутствует Белорецкий металлургический комбинат, «Ижсталь», Вяртсильский метизный завод и крупнейший в России производитель штампованной продукции из специальной стали «Уральская кузница». Зарубежные активы в металлургическом комплексе представлены румынскими заводами Cost и Industria Sarmei S.A. и литовским предприятием «Мечел Нямунас» (метизная продукция). Горнодобывающий блок объединяет Коршуновский ГОК, Южно-Уральский никелевый комбинат и угольную компанию «Южный Кузбасс». Также СГ обладает активами Торгового дома «Мечел» и порта «Посьет»<sup>3</sup>.

### Почему грядет монополия?

Радикальная перегруппировка сил в российской металлургии была обусловлена воздействием четырех групп факторов (рис. 3): мегафакторы (мировые тенденции), макрофакторы (изменения на национальном уровне), мезофакторы (отраслевые сдвиги) и микрофакторы (уровень отдельных предприятий).

### **Мегафакторы, или глобальные причины концентрации**

Консолидация активов, ресурсов, мощностей – это сейчас одно из основных направлений реструктуризации мирового рынка черной металлургии, важнейший фактор повышения экономической устойчивости и конкурентоспособности. Параметры рынка многих видов металлопродукции фактически определяют сегодня транснациональные мегакорпорации. К числу мегафакторов, обусловивших высокую интенсивность слияний и поглощений (Mergers and Acquisitions в черной металлургии), можно отнести следующие.

---

<sup>3</sup> По данным Стальной группы «Мечел» на август 2004г. **Источник:** <http://www.mechel.ru>



Рис. 3. Влияние различных групп факторов на активность процессов слияний и поглощений в черной металлургии РФ

**1. Повышение стабильности мировой валютной системы.** Консолидация финансовых рынков (например, Европейский валютный союз) повысила устойчивость единой валютной системы, усилив уверенность тех корпораций, которые совершают мегахляения.

**2. Снижение национальных барьеров** в странах, правительства которых отходят от идеологических приоритетов, ориентируясь на экономическую реальность.

**3. Рост эффективности коммуникаций**, позволяющих управлять крупными корпорациями из головной компании<sup>4</sup>.

**4. Повышение уровня концентрации мирового рынка стальной продукции.** Так, в конце 90-х годов черную металлургию можно было отнести к слабо консолидированным отраслям. Но уже в 2003 г. на долю десяти ведущих стальных компаний, по данным журнала «Metal Bulletin», приходилось 26,9% мировой выплавки стали против 24,4% в 2002 г. К настоящему времени существенную долю мирового рынка занимают корпорации холдингового типа (например, Arcelor охватывает около 5% мирового рынка, тогда как российский лидер по производству стали ММК – всего 1,2%). Проведенный расчет индекса концентрации мирового рынка подтвердил тенденцию к консолидации мировых сталелитейных компаний<sup>5</sup>. Так, если в 2000 г. CR (concentration ratio) по 60 крупнейшим компаниям составлял 0,613, то в 2003 г. – уже 0,657. Процессы консолидации активно идут в черной металлургии Японии, Европы и США. Если российским металлургическим компаниям на американском рынке четыре-пять лет назад противостояли мелкие предприятия-банкроты, способные лишь лоббировать протекционистские меры, то теперь приходится жестко конкурировать с крупными эффективными холдингами.

**5. Консолидация мировых потребителей стальной продукции** – на долю десяти крупнейших компаний приходится почти 80% мирового выпуска автомобилей, концентрация судостроения приближается к 60%, авиапромышленности – превышает 80%.

---

<sup>4</sup> Рид С. Ф., Лажу А. Р. Искусство слияний и поглощений. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004.

<sup>5</sup> Расчет производился на основании данных Бюллетеня иностранной коммерческой информации (БИКИ).

Слабо консолидированная отрасль не способна эффективно противостоять колебаниям спроса, а тем более диктовать условия потребителям. Отечественные компании черной металлургии пока не задействованы в мегаслияниях. Но активность крупнейших компаний на рынке корпоративного контроля идет с нарастающим темпом и принимает самые разнообразные формы. В частности, покупаются зарубежные металлургические компании, а также предприятия, связанные по технологической цепочке, и предприятия-потребители продукции черной металлургии. Крупнейшие металлургические корпорации участвуют в управлении предприятиями несмежных отраслей и др.

Глобальная перегруппировка сил на мировом рынке ведет к серьезным его изменениям. Это обязывает российские компании к ответным действиям. Развиваются эти процессы активно, и, по некоторым оценкам, через несколько лет российская черная металлургия может быть представлена всего 2–3 крупными мегакорпорациями.

### **Макрофакторы, или национальная необходимость объединяться**

На функционирование предприятий отрасли влияют экономико-политическая ситуация в стране, темпы экономического роста, развитость основных норм и институтов (законодательной базы, институт прав собственности) и др. Проведенный анализ позволил вычленить следующие основные факторы, определяющие потенциал черной металлургии.

**1. Относительное улучшение экономической конъюнктуры в России.** Экономическое оживление протекало на фоне благоприятной внешнеэкономической ситуации и внутренней социально-политической стабильности. За период 1999–2003 гг. ВВП увеличился на 37,5%, а объем сделок по слияниям и поглощениям – в семь раз. Эта тенденция вполне соответствует мировой практике, когда динамика слияний и поглощений является проциклической переменной экономического роста. В 2003 г., согласно исследованию Ernst & Young, объем слияний и поглощений вырос на 45%. По соотношению объема сделок слияний и поглоще-

ний) (12,9 млрд дол.) к ВВП Россия заняла в 2003 г. восьмое место в мире (4% от ВВП), опередив Бразилию, Францию, Германию, Индию и Китай<sup>6</sup>.

## **2. Несовершенство законодательной базы и отсутствие сильной независимой судебной власти.**

Недостаточно проработано законодательство в области реорганизации юридических лиц. Оно чрезмерно защищает права кредиторов, дает им право досрочно предъявлять требования к реорганизуемым корпорациям. В связи с этим нужный экономический результат чаще всего достигается путем покупки активов и акций. В России требуют усовершенствования законы «Об акционерных обществах» и «О конкуренции...», не развита защита от гринмейла (корпоративного шантажа).

Вместе с тем, по мнению большинства экспертов, рынок слияний и поглощений становится все более цивилизованным.

## **3. Специфичность развития фондового рынка.**

Всплеск активности на рынке корпоративного контроля, как правило, наблюдается при росте капитализации фондового рынка, когда растет не только стоимость акций, но и доходность по облигациям. Рынок ценных бумаг в России с самого начала развивался как рынок корпоративного контроля. В настоящее время снижаются объемы операций, формирующих портфельные инвестиции, и увеличиваются масштабы выкупа акций с целью передела собственности. Тем не менее слияния и поглощения фактически не затрагивают организованный фондовый рынок. Цена акций на вторичном рынке не имеет существенного значения. Крупнейшие «голубые фишки» с относительно ликвидным рынком в наименьшей степени могут стать объектом поглощения, даже если их продажная стоимость будет существенно занижена по сравнению с реальной. Однако многие компании «второго эшелона» уже начинают определять повышение капитализации как стратегическую цель, например, «Северсталь» закончила проект по выпуску глобальных депозитарных расписок (ГДР).

---

<sup>6</sup> Mergers and Acquisitions in Russia – An Overview of 2003. **Источник:** [http://www.ey.com/global/content.nsf/Russia\\_e/issues\\_perspectives\\_-\\_overview](http://www.ey.com/global/content.nsf/Russia_e/issues_perspectives_-_overview).

**4. Усиление имущественной экспансии государственной власти.** Эта тенденция отчетливо проявилась в нефтяном секторе. В черной металлургии России важной характеристикой процесса слияний является вмешательство государственных и муниципальных структур в дела корпораций и выступление представителей власти на чьей-либо стороне. С другой стороны, иностранные инвесторы пока не имеют стратегического интереса к покупке российских металлургических активов.

### **Мезофакторы, которые поставили «раздробленную» отрасль в тупик**

Это условия, определяющие ускорение концентрации предприятий и выстраивания холдингов в черной металлургии.

**1. Рост производства в черной металлургии и сопряженных отраслях** после преодоления негативных тенденций 1999–2001 гг. В 2002 г. он составил 3,0%, в 2003 г. – 8,9%, а в некоторых отраслях – потребителях продукции черной металлургии, например, в строительстве и вагоностроении, рост объемов производства достиг 10–15%.

**2. Неравномерная региональная обеспеченность железорудным сырьем.** Основные мощности по добыче и обогащению железорудного сырья сосредоточены в Центральном и Северо-Западном округах, на долю которых в 2003 г. приходилось 56,3% и 17% общего объема производимой железной руды. Из них около 40% направляется на металлургические предприятия европейской части страны, до 25% – экспортируется, остальное – увозится на металлургические предприятия Урала и Сибири, где местного сырья не хватает. Сибирская железорудная база в настоящем представлена небольшими горнорудными предприятиями. Всего их семь, а восьмое – Коршуновский ГОК – приобрел «Мечел», и самое качественное сырье направляется на Урал.

Для обеспечения сырьевой независимости крупнейшие металлургические предприятия стали приобретать в собственность горнообогатительные комбинаты. Так, ЗАО «Се-

версталь-групп» завладела акциями Оленегорского горно-обогатительного комбината («ОЛКОН»), Ковдорского ГОКа, ОАО «Угольная компания “Кузбассуголь”» в Кемеровской области, ОАО «Карельский окатыш» в Республике Карелия, «Северного ниобия» и «Стальмага», которые вместе образовали дивизион «Северсталь-ресурс». К 2004 г. практически все российские ГОКи поделены между крупными металлургическими компаниями (табл. 2).

Таблица 2

**Доля российских горнообогатительных комбинатов на внутреннем рынке в 2004 г., %<sup>7</sup>**

| Комбинат                    | Доля | Собственник             |
|-----------------------------|------|-------------------------|
| Лебединский ГОК             | 21,3 | ЗАО «Газметалл»         |
| Михайловский ГОК            | 18,3 | «Металлоинвест»         |
| Стойленский ГОК             | 13,4 | НЛМК                    |
| «Карельский окатыш»         | 12,0 | «Северсталь-ресурс»     |
| «ОЛКОН»                     | 4,0  | «Северсталь-ресурс»     |
| Коршунровский ГОК           | 2,0  | Стальная группа «Мечел» |
| Ковдорский ГОК              | 4,0  | «Северсталь-ресурс»     |
| Качканарский ГОК «Ванадий»  | 15,0 | Евразхолдинг            |
| «КМА-руда»                  | 2,0  | НЛМК                    |
| Богословское рудоуправление | 2,0  | УГМК                    |
| Другие компании             | 4,0  | –                       |

Теперь российские металлурги опасаются нехватки железной руды на внутреннем рынке в связи с ростом ее экспорта. Поэтому металлургическим компаниям необходимо оптимизировать работу существующих железорудных производств, ценность которых будет возрастать. Металлургические холдинги заинтересованы в приобретении таких активов, однако передел в горнодобывающей отрасли подошел к концу. Металлургическим компаниям, которые не обеспечены собственным сырьем, придется либо соглашаться на сырьевую зависимость от сторонних поставщиков, либо перекупать ГОКи у конкурентов, а это очень дорогое удовольствие.

<sup>7</sup> Данные по доле на рынке приведены по: Пономарев Д. Металлурги роют землю// Коммерсант. 2003. 8 октября.

### 3. Благоприятная конъюнктура мировых цен в 2002–2004 гг. положительно влияет на интеграционный процесс.

Высокий спрос мирового рынка в 2003 г. значительно увеличил поставки металлопродукции российскими компаниями за рубеж. Так, суммарный стоимостной объем экспорта чугуна, ферросплавов, стальных слитков, заготовки и проката, а также металлургического сырья увеличился в 2003 г. на 31,7%. Значительный рост экспорта обеспечили высокие цены. В течение 2003 г. на руду и концентрат, например, они увеличились в среднем на 7%, чугун подорожал на 42,7%, стальные слитки и заготовка – на 31,4%. В первые месяцы 2004 г. рост цен на основные виды металлопродукции продолжился (рис. 4).

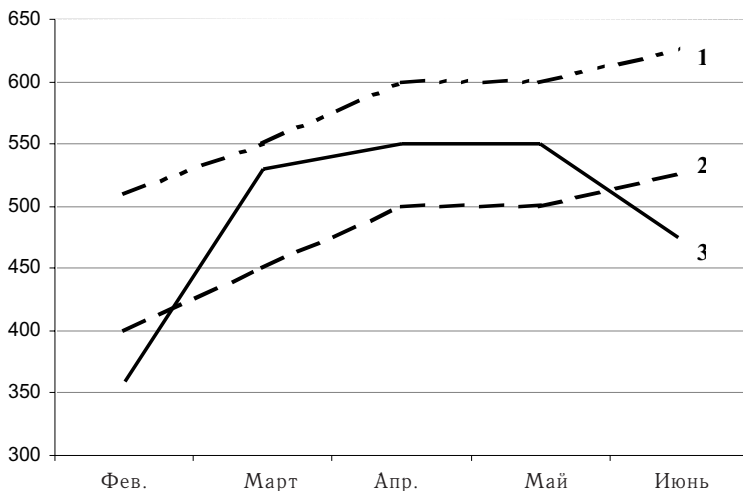


Рис. 4. Средние мировые цены на металлопродукцию в феврале–июне 2004 г., дол./т

- 1 – лист в рулонах холоднокатаный;
- 2 – лист в рулонах горячекатаный;
- 3 – арматурная сталь.

**Источник:** Расчет производился на основании данных Бюллетеня иностранной коммерческой информации (БИКИ).



В апреле-июне 2004 г. на западноевропейском рынке черной металлургии спрос был сравнительно высоким на листовой прокат со стороны основных потребителей – автомобильных компаний и на некоторые виды сортового «железа» – со стороны машиностроения и строительной индустрии. Улучшение общехозяйственной конъюнктуры способствовало росту цен на некоторые виды стальной продукции во II квартале 2004 г. в ряде стран Евросоюза. Мировые тенденции не могли не отразиться и на внутреннем рынке. В январе 2004 г. цены на чугуны увеличились по сравнению с январем 2003 г. на 21,3%. Рост цен на прокат составил на 27%, на трубы – 37,4%.

**4. Асимметрия рыночной власти предприятий единой технологической цепочки** в черной металлургии наблюдается во взаимодействии горнорудных предприятий с крупными металлургическими комбинатами, а последних – с предприятиями более высокого передела.

Поскольку небольшие комбинаты, добывающие и перерабатывающие руду, имея и небольшую рыночную власть, не могут диктовать свои цены, то они попадают в зависимость от политики своих основных потребителей. Как следствие, такие комбинаты вынуждены поставлять свою продукцию по заниженным ценам. Нерентабельное производство, нарастающая задолженность горнорудных предприятий делали их легкой добычей крупных металлургических компаний. Пример подобного поглощения – приобретение ОАО «Шахты № 12» в ходе конкурсного производства аффилированной с «Евразхолдингом» компанией «Бизнес Диапазон». Учитывая постоянный дефицит угля коксующихся марок, а также невысокую цену покупки – 48,6 млн руб., сделку можно считать более чем выгодной для «Евразхолдинга».

Схожая, но не такая острая ситуация характерна и для предприятий более высокого передела. Это справедливо, прежде всего, по отношению к метизным заводам: «Северсталь», например, приобрела Череповецкий и Орловский сталепрокатные заводы. Магнитогорский металлургический комбинат в 2002 г. купил два метизных предприятия – Маг-

нитогорский метизно-металлургический и Магнитогорский калибровочный заводы.

**5. Переход к активной инвестиционной стратегии** всех металлургических компаний России – определяющий фактор развития отрасли. Износ активной части основных производственных фондов на предприятиях металлургии составляет на 01.01.2003 г. 51 %, а производительность труда в 2,5 раза ниже, чем на аналогичных предприятиях за рубежом. Главная причина – недостаток инвестиций в обновление основных фондов. К примеру, НЛМК намерен увеличить в 2004 г. инвестиции в техническое перевооружение в 1,5 раза. Затраты НЛМК на реализацию программы техперевооружения производства до 2006 г. составят 1,1 млрд дол.

Однако эксперты полагают, что и таких инвестиций для полного обновления металлургической отрасли недостаточно, а деньги привлекаются не только для реконструкции предприятий, входящих в состав ФПГ, но и для продолжения передела металлургической отрасли.

Если во всем мире источником мобильных ресурсов для инвестиций служит рынок акций, на который компании пытаются выходить со своими ценными бумагами, то в России он практически не используется. Долгие годы войны за передел собственности в черной металлургии приучили отечественных управленцев ставить вопрос контроля над собственностью на первое место. Помимо банковских кредитов, все большую популярность у металлургических компаний приобретает размещение облигаций на финансовых рынках. Поскольку облигации – это долговые бумаги, при их эмиссии перераспределения собственности не происходит. Так, «Евразхолдинг» в лице EvrazSecurities S. A. планирует выпустить трехлетние евробонды на сумму до 200 млн евро. Западно-Сибирский металлургический комбинат (ЗСМК) выступит поручителем по этой сделке. Сумма поручительства превышает 25% стоимости активов ЗСМК и составит от 204 до 232 млн дол. Организатором этой сделки выступает ING Bank.

В то же время «Северсталь» в марте 2004 г., спустя месяц после размещения первого выпуска еврооблигаций, эмитировала второй (по 300 млн дол. каждый). По мнению инсайдеров, цель займа – в покупке новых активов и участии в совместных предприятиях внутри страны и за рубежом.

Все вышеперечисленные мезофакторы действуют однонаправленно – в сторону повышения интенсивности отраслевых процессов слияний и поглощений.

## **Микрофакторы – богатые съедают бедных по определению**

Под микрофакторами понимаются такие элементы корпоративной стратегии металлургических предприятий, которые стимулируют отраслевые процессы слияний и поглощений. В 1999–2004 гг. выделяется шесть основных микрофакторов.

**1. Реструктуризация компаний и упорядочивание корпоративной структуры.** Приоритеты крупных корпораций изменяются. Теперь они не стремятся доминировать в отрасли, а уделяют первостепенное значение эффективности хозяйствования. Это отражается в перманентной реструктуризации бизнеса, выстраивании в составе корпорации профильных холдингов и одновременном выведении неспецифических активов.

Вот один из показательных примеров реструктуризации активов. Горнорудная компания Сибири «Евразруда», начав процесс структурной перестройки, *планирует* объединить в единую производственную и управленческую структуру все входящие в нее горнорудные предприятия. Поскольку практически все активы «Евразруды» принадлежат «Евразхолдингу», реструктуризация будет произведена путем перевода их на баланс «Евразруды». Это связано с тем, что входящие в состав холдинга добывающие предприятия малы и все вместе производят менее 10 млн т руды. Поэтому программа технического перевооружения возможна только при централизованном финансировании. «Евразхолдинг» планирует инвестировать в «Евразруду» в течение 2004–2008 гг. более 300 млн дол. Реализация этой

программы позволит решить одну из главных проблем для холдинга – повысить обеспеченность местным сибирским железорудным сырьем новокузнецкую группу предприятий. Основу программы составляют обновление оборудования и совершенствование технологий, прежде всего обогащения, с целью повышения качества железорудного сырья, а также разработка новых месторождений, расположенных в Кемеровской области и Красноярском крае. Это позволит в будущем отказаться от привоза недостающего сырья издалека.

Совершенствование структуры корпоративного управления оказывает существенное влияние на эффективность работы холдинга. По мнению экспертов, именно за счет упорядочивания структуры управления «Евразхолдингу» удалось достичь в 2003 г. позитивных результатов. Единоличный исполнительный орган добился эффекта синергии от организации единой системы материально-технического снабжения и сбыта металлопродукции на всех комбинатах холдинга. Управляющая компания взяла на себя как функции стратегического (утверждена программа стратегического развития группы «Евразхолдинг» как единого сталелитейного комплекса до 2008 г.), так и оперативного управления.

**2. Оптимизация результатов внешнеторговой деятельности.** Экспортная составляющая сегодня существенно влияет на экономику предприятий, поэтому стратегия металлургических корпораций направлена на упрочение своих позиций на мировых рынках. Они стремятся избежать ограничений на импорт продукции и выйти на мировые рынки, что и подталкивает российские предприятия покупать зарубежные активы.

Так, в январе 2004 г. «Северсталь» за 285 млн дол. купила активы обанкротившегося сталеплавильного концерна Rouge Industries Co (США). Эксперты считают, что «Северсталь» приобрела современный комплекс по производству высококачественного холодного проката для автомобильной промышленности примерно в пять раз дешевле реальной рыночной стоимости, а также получила заказчиков в лице

Ford, General Motors и DaimlerChrysler<sup>8</sup>. Кроме того, «Северсталь» договорилась с крупнейшей американской сталелитейной US Steel о дальнейшей судьбе предприятия Double Eagle (совместное предприятие US Steel и Rouge Industries Co), производящего автомобильный прокат. US Steel отказалась от выкупа доли в 45 млн дол. и предложила «Северстали» равное партнерство в Double Eagle.

С февраля 2003 г. в собственности Стальной группы «Мечел» находился хорватский трубный завод Zeljezara Sisak. В августе 2004 г. «Мечел» принял решение о выходе из этого проекта, что связано с неблагоприятной рыночной конъюнктурой на хорватском металлургическом рынке. «Мечел» сосредоточится на основных видах деятельности – производстве сортового металлопроката, специальных сталей и сырья.

В октябре 2002 г. аффилированная с НЛМК компания Jysk Stalindustri приобрела находившееся в стадии банкротства датское сталепрокатное предприятие Danish Steel Works A/S. После смены собственника единственный производитель стали в Дании прекратит ее выпуск и сосредоточится на готовом прокате. По мнению аналитиков НЛМК, это позволит снизить затраты и сделать работу компании более эффективной. Стальные полуфабрикаты для выпуска проката на Dansteel будут поставлять НЛМК и частично ММК.

Одна из сильных сторон данной стратегии, помимо получения производственных активов, – это выход на емкий рынок металлопроката. Причем при неблагоприятной конъюнктуре на мировом рынке металлопродукции заградительные пошлины, которые будут вводить страны-импортеры для защиты собственных производителей, произведут ограниченное воздействие на поставки продукции «Северстали», «Мечела» и др., так как формально эти поставки будут осуществляться в рамках технологического процесса, а не для реализации сторонним потребителям. Кроме того, с позиции повышения рентабельности производства, покупать предприятия, производящие дальнейшую переработку основ-

---

<sup>8</sup> Кто владеет черной металлургией// Русский фокус. 2004. 8–14 марта.

ной продукции, – выгодно, поскольку более высокий передел увеличивает добавленную стоимость.

К тому же, по прогнозам, антидемпинговые санкции на мировом рынке в отношении российских производителей будут усиливаться. Поэтому концентрация мощностей – один из наиболее эффективных инструментов конкуренции. По прогнозам Pricewaterhousecoopers, дальнейший рост числа и объема сделок по слияниям и поглощениям в России будет происходить, прежде всего, за счет поглощений российскими компаниями иностранных.

**3. Обеспечение ценовой конкурентоспособности продукции за счет снижения себестоимости металлургического производства.** Для снижения транзакционных, операционных и других издержек металлурги вынуждены сами добывать руду, уголь, производить электроэнергию, готовить вагоны (из-за постоянного повышения тарифов естественных монополистов), а для этого – приобретать предприятия соответствующего профиля<sup>9</sup>.

**4. Создание партнерства или привлечение стратегического инвестора.** Крупнейшие группы в черной металлургии завершают этап открытой конфронтации с конкурентами и переходят к политике формирования альянсов. В последние четыре-пять лет происходит «тектоническое» движение к образованию стратегических союзов, которые могут перерасти в производственное партнерство или завершиться слиянием.

### **От альянса – к мегахолдингу**

Смысл стратегических альянсов – в достижении взаимовыгодных целей партнеров путем заключения промежуточных кооперационных соглашений о потоках, совместном использовании ресурсов, независимых консалтинговых организаций для скоординированного достижения поставленных целей. Заключение альянсов – это один из наиболее быстрых и доступных путей реализации стратегии конкурент-

---

<sup>9</sup> Корпорация без секретов/ Библиотека журнала «Металлы Евразии». М., 2002. «Национальное обозрение».

ных преимуществ. Вновь возникающие в альянсе организационные формы не вытесняют уже существующие типы интеграции компаний, а дополняют их.

Отличительная особенность альянсов в черной металлургии – их недолговечность. Многие анонсированные объединения – это всего лишь очередной тактический ход в деятельности компаний. В конце 2002 г. переговоры об интеграции велись между НЛМК и ММК. В конце 2003 г. – между «Северсталью» и «Евразхолдингом», и, по некоторым данным, два холдинга в ближайшее время могут объявить о создании совместного предприятия по производству труб большого диаметра в Колпино.

**5. Рациональное вложение свободных денежных средств.** Рост цен на сталь в 2003–2004 гг. дал металлургам возможность увеличить показатели доходности и рентабельности производства (табл. 3).

Таблица 3

**Рентабельность предприятий черной металлургии<sup>10</sup>, %**

| <b>Рентабельность</b>     | <b>2002</b> | <b>9 мес. 2003</b> |
|---------------------------|-------------|--------------------|
| НЛМК                      | 56,2        | 72,6               |
| ММК                       | 28,5        | 51,1               |
| «Северсталь»              | 34,5        | 49,6               |
| ЗСМК                      | 10,4        | 26,0               |
| Средняя по 8 предприятиям | 25,9        | 40,3               |
| Средняя по отрасли        | 16,1        | 23,0               |

За I квартал 2004 г. чистая прибыль Нижне-Тагильского металлургического комбината (НТМК), по российским стандартам бухгалтерского учета, выросла в 2,5 раза по сравнению с аналогичным показателем 2003 г., а выручка – на 51%. ЗСМК увеличил прибыль в 2,4 раза, выручку – на 48%. Рентабельность по чистой прибыли составила у НТМК

<sup>10</sup> См.: Парфенов Д., Калмыков А., Сухаров О. Указ. соч.

19,8%, а у ЗСМК – 20,1%. Таким образом, по эффективности они уже догнали крупнейшее сталелитейное предприятие страны – ММК и вплотную приблизились к «Северстали», чьи показатели составляют 20% и 23% соответственно<sup>11</sup>. По прогнозам компании World Steel Dynamics на 2004 г., по прибыльности среди сталеплавильных компаний «Северсталь» занимает 9-е место в мире.

Таблица 4

**Компании мира, лидирующие по показателю «прибыль на тонну стали»<sup>12</sup>, дол./т**

| Мировой рейтинг | Компания     | Прибыль |
|-----------------|--------------|---------|
| 1               | Tata         | 230     |
| 2               | CSN          | 221     |
| 3               | BAO Steel    | 184     |
| ...             | ...          | ...     |
| 9               | Северсталь   | 140     |
| 10              | Nippon Steel | 133     |

Высокая прибыльность и рентабельность активов выше-названных металлургических компаний позволяют им целенаправленно скупать активы предприятий в различных отраслях, путем слияний и поглощений консолидируя собственность в черной металлургии.

**6. Обеспечение гарантированного рынка сбыта.** В течение 2000–2001 гг. все крупные российские металлургические корпорации приобретали активы предприятий сопряженных отраслей и производств. Так, группа компаний ОАО «Северсталь» пополнилась Ульяновским автомобильным и Заволжским моторным заводами (дивизион «Северсталь-Авто»). Участие «Северстали» в управлении автомобильными активами позволяет обеспечивать необходимую смежникам переработку и улучшить сбыт производимого металла. За счет приобретения активов предприятий, производящих продукцию с высокой степенью добавленной сто-

<sup>11</sup> Сикамова А. Сталевары спешат заработать// Ведомости. 21 мая 2004.

<sup>12</sup> Прогноз компании World Steel Dynamics// Эксперт. 2004. № 25.



имости, чья деятельность, в отличие от металлургического производства, не зависит от цикличности, группа компаний «Северсталь» выросла в многоотраслевой комплекс.

В 2004 г. корпорация «Мечел» уже вынуждена приобретать активы предприятий так называемого «второго эшелона». Всё наиболее привлекательное уже раскуплено. Реализуя стратегию «завоевания позиций в центре России», «Мечел» осуществила экспансию на металлургический рынок Европейской России, получив в управление ОАО «Московский металлургический завод “Серп и молот”». Завод может производить до 150 тыс. т стали ежегодно, но в 2003 г. здесь выплавили всего 42,8 тыс. т стали, изготовили 51,5 тыс. т проката. Группа «Мечел» намерена остановить литейное производство на этом заводе и поставлять сюда ежемесячно 6 тыс. т заготовки. По сути дела, предприятие превратится в переработчика сырья по давальческой схеме. Принято решение организовать на территории ММЗ «Серп и молот» оптовый склад продукции металлургических компаний группы «Мечел» – «Ижстали», Белорецкого и Челябинского металлургических комбинатов. ММЗ «Серп и Молот» упрощает «Мечелу» присутствие на рынке центральной России за счет централизации дистрибуции продукции в регионе и повышения конкурентных преимуществ на рынке Европейской России – основном потребителе специальных сталей в стране.

Еще одна крупная сделка, проведенная СГ «Мечел» в 2004 г., – это консолидация до 58,35% контрольного пакета акций «Ижстали». Это приобретение позволяет СГ «Мечел» упростить доминирующее положение на рынке спецсталей.

Таким образом, рост слияний и поглощений в России за прошедшие четыре года положительно отражается на состоянии и тенденциях развития экономики страны. Консолидация активов и образование крупных холдинговых групп в черной металлургии сопровождается переходом к эффективным собственникам. Ядро новых корпораций составили

---

<sup>11</sup> Сикамова А. Сталевары спешат заработать// Ведомости, 21 мая 2004.

<sup>12</sup> Прогноз компании World Steel Dynamics// Эксперт. 2004. № 25.

металлургические комбинаты, тесно связанные с добывающими предприятиями, имеющие отлаженную энергетическую, транспортную и строительную инфраструктуры, металлообрабатывающие подразделения. Опыт последних лет также доказал, что диверсифицированные холдинги и группы позволяют обеспечить эффективную внутрикорпоративную специализацию предприятий, мобилизовать инвестиционные ресурсы на обновление производственных мощностей, существенно укрепиться на внутреннем и мировом рынках. Деятельность крупнейших интегрированных структур, таких как «Северсталь-групп», «Евразхолдинг», подтверждает эффективность новых подходов в организации корпоративного управления.

Интеграция российских компаний черной металлургии привела к созданию холдингов вертикального типа, однако в дальнейшем, по-видимому, здесь будут происходить горизонтальные объединения. В 2002 г. загрузка сталепрокатных мощностей в среднем составляла 80%, на некоторых предприятиях мощности используются всего на 50–65%. Все это говорит о том, что в отрасли продолжают действовать нерыночные механизмы поддержки убыточных структур.

За последнюю пятилетку в черной металлургии России укрупнялись крупнейшие и становились еще более бедными беднейшие предприятия. «Вымывались» фирмы средних размеров. В ближайшей перспективе только часть мелких компаний продолжит свое функционирование. А большинство небольших предприятий находятся в сложном финансовом положении, составляя потенциал будущих слияний и поглощений.

Дальнейший процесс консолидации собственности в отрасли будет сопровождаться формированием стратегических альянсов и поиском новых форм кооперации и организационного сотрудничества. Не исключено появление мегаальянсов.

Высокий уровень бедности и экономического неравенства относятся к числу узловых проблем российского общества. Любые социально-экономические инициативы государства – идет ли речь о мерах борьбы с бедностью, о реформировании системы льгот, законах об ипотеке и изменении критериев бесплатного предоставления жилья – должны опираться на адекватное представление о существующем в обществе уровне бедности и его дифференциации.

Количественные параметры территориальной дифференциации бедности являются критерием того, насколько проводимая экономическая и социальная политика способствует росту благосостояния населения, снижению остроты материально-имущественного неравенства.

---

## Бедность в современной России: *масштабы и территориальная дифференциация*

**Т. Ю. БОГОМОЛОВА,**  
кандидат социологических наук,  
**В. С. ТАПИЛИНА,**  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

Замысел данной работы состоял в том, чтобы выявить масштабы и глубину территориальной дифференциации бедности населения России и проследить траекторию изменений этой дифференциации в конце 1990-х – начале 2000-х годов.

Информационной базой исследования являются материалы обследований бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) за 1997–2002 гг.<sup>1</sup>,

---

<sup>1</sup> Возможность работы с базой данных ОБДХ была предоставлена авторам как стипендиатам конкурса научных работ по изучению бедности в России. Конкурс проводился в конце 2003 г. Всемирным банком совместно с Министерством труда и социального развития, Госкомстатом России, Министерством экономического развития и торговли и при финансовом содействии Департамента международного развития Великобритании в рамках проекта «Совершенствование измерения, мониторинга и анализа бедности в России». Авторы выражают благодарность Всемирному банку за финансовую поддержку работы, его экспертам – за конструктивные советы и замечания, Госкомстату РФ – за организацию обучения, обеспечение методическими материалами и возможность работать с базой данных ОБДХ.



осуществляемые ежеквартально Госкомстатом РФ во всех субъектах Федерации (кроме Чеченской Республики) по выборочному методу и охватывающие около 49 тыс. домашних хозяйств. Важнейшие задачи обследований – определение уровня и структуры индивидуальных расходов и потребления домохозяйств, необходимых для расчетов индексов потребительских цен, показателей для оценки уровня благосостояния населения и данных для обеспечения макроэкономических показателей.

Обширная программа регистрации фактического потребления домашних хозяйств, мониторинговый характер наблюдений, представительность населения практически всех субъектов РФ относятся к числу безусловных достоинств базы ОБДХ.

Традиционно для оценки уровня материального положения индивида или домохозяйства используют **денежный доход**. В ОБДХ он исчисляется исходя из суммы произведенных денежных расходов и прироста финансовых активов в течение учетного периода обследования. Он представляет собой объем денежных средств, которыми располагали домохозяйства для обеспечения своих расходов и создания сбережений, без привлечения ранее накопленных средств, ссуд и кредитов.

Итоговый показатель материального положения – **располагаемые ресурсы** – сумма денежных средств, которыми располагали домашние хозяйства для обеспечения своих расходов и создания сбережений, а также стоимость натуральных поступлений продуктов питания и предоставленных в натуральном выражении льгот, полученных как от работодателей, так и из бюджетов всех уровней.

В статье использовались показатели денежного дохода и располагаемых ресурсов, выраженные не в рублях, а в количестве прожиточных минимумов, приходящихся на одного члена домохозяйства. Нормирование доходов – деление величины доходов у жителей различных регионов на величину региональных прожиточных минимумов – позволило, во-первых, выявить в каждом из регионов группу населения с уровнем дохода ниже прожиточного минимума, то есть бедных; во-вторых, хотя бы частично элиминировать территориальные различия в стоимости жизни.

Для анализа динамики показателей бедности использовались данные обследований домашних хозяйств за II квартал каждого года, поскольку они ближе к среднегодовым показателям, чем данные за другие кварталы.

## Бедность общества и бедность бедных в России

К числу показателей, отражающих глубину и остроту проблемы бедности в обществе, относятся индекс беднос-

ти, индекс дефицита бедности, индекс квадратичного дефицита бедности. Они интерпретируются следующим образом.

Индекс дефицита бедности выражает дефицит бедности в процентном отношении к черте бедности по отношению к численности всего населения, и в этом смысле является характеристикой всей совокупности населения. Индекс квадратичного дефицита бедности более чувствителен к благосостоянию беднейшей части населения, хотя он, как и индекс дефицита бедности, выступает характеристикой всего населения.

Используется также индекс Сена: показатель, который одновременно учитывает распространенность бедности, величину дефицита денежных средств и уровень расслоения бедных<sup>2</sup>.

Средний дефицит доходов бедных рассчитывается как средняя арифметическая отношения доходов бедных к черте бедности и может интерпретироваться как среднее отклонение доходов от черты бедности, выраженное в процентах. Формула расчета индекса Сена имеет интервал значений от 0 (ни одно домохозяйство или индивид не попали в группу бедных) до 1 (крайний случай бедности и неравенства, когда все домохозяйства или индивиды попали в группу бедных, а доходы группы сконцентрированы в одном домохозяйстве или у одного индивида).

В обобщенном виде данные о бедности населения России по располагаемым ресурсам и денежным доходам приведены в табл. 1.

Наименьшие показатели бедности приходятся на начало 1997–1998 гг., когда доля бедных по величине денежных доходов составляла 45,6–45,9% от численности населения, средний дефицит бедности равнялся 19,4%, а средний квадратичный дефицит бедности составлял 11–11,1%. В дальнейшем начался рост показателей бедности, пик которого пришелся на 1999 г. Резкое обеднение населения говорит о том, что августовский финансово-экономический кризис 1998 г. отразился в последующие годы и, прежде всего, в 1999 г.

Стоит также отметить, что при оценке материального положения по располагаемым ресурсам показатели беднос-

---

<sup>2</sup> Sen A. Inequality reexamined. № 4. Russel Sage Foundation, 1992. – 207 p.

## Показатели бедности в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ

| Год  | Доля бедных           |                 | Индекс дефицита бедности |                 | Индекс квадратичного дефицита бедности |                 |
|------|-----------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--|-----------------|
|      | Располагаемые ресурсы | Денежные доходы | Располагаемые ресурсы    | Денежные доходы | Располагаемые ресурсы                  | Денежные доходы |
| 1997 | 0,353                 | 0,456           | 0,123                    | 0,194           | 0,060                                  | 0,111           |
| 1998 | 0,384                 | 0,459           | 0,126                    | 0,194           | 0,061                                  | 0,110           |
| 1999 | 0,548                 | 0,628           | 0,222                    | 0,296           | 0,117                                  | 0,178           |
| 2000 | 0,426                 | 0,509           | 0,153                    | 0,216           | 0,075                                  | 0,121           |
| 2001 | 0,510                 | 0,594           | 0,193                    | 0,265           | 0,097                                  | 0,153           |
| 2002 | 0,471                 | 0,548           | 0,168                    | 0,232           | 0,082                                  | 0,130           |

**Примечание.** В табл. 1–9 приведены данные за II квартал каждого года.

ти заметно ниже, чем при оценке по величине денежных доходов. В среднем эта разница для показателя «доля бедных» составляет 0,8–1,0 п. п. Существенно меньше размеры дефицита бедности, рассчитываемые по располагаемым ресурсам.

Наиболее зримо успехи государства в борьбе с бедностью отражает показатель доли бедных в населении. Заметим, что даже если доля бедных в обществе заметно не уменьшается — это не означает, что государство ничего не делает в этом направлении. В силу различий свойств индексов бедности их динамика может служить критерием оценки социальных политик разной направленности. Так, более динамичное по сравнению с другими показателями сокращение доли бедных может означать, что меры социальной политики были адресованы группе, которая находилась сразу же за чертой бедности и которую можно вывести из этого состояния не столько за счет социальных трансфертов, сколько за счет создания условий для интенсификации собственных усилий в улучшении материального положения. Это могло произойти и за счет улучшения социально-экономической конъюнктуры, выгоды от которой распределяются среди населения достаточно равномерно.

Когда самые высокие темпы уменьшения наблюдаются для индекса дефицита бедности, это означает, что в поле зрения социальной политики находятся все группы бедных. Этот вариант предполагает использование широкого комплекса мер как социальной, так и экономической политики. Он, по сути, является самым дорогостоящим с точки зрения затрат и именно потому подтверждает решимость государства системно бороться с бедностью.

В том случае, когда самые высокие темпы сокращения характерны для индекса квадратичного дефицита бедности, приоритетной для социальной политики является группа крайне бедных. При этом варианте велика роль социальных трансфертов, непосредственной помощи государства (денежной и неденежной) самым бедным.

Динамика индексов бедности в России между 1999 и 2002 гг. позволяет констатировать, что **меры социальной политики в стране были направлены в первую очередь на беднейшую часть населения.** Индекс квадратичного дефицита бедности сократился к 2002 г. на 27%, в то время как индекс дефицита бедности – на 21,6%, а доля бедных – на 12,7%. Таким образом, в этот период осуществлялся минималистский вариант борьбы с бедностью – оказывалась помощь людям, находившимся в состоянии крайней бедности (нищеты). Такая помощь обязательна и необходима, но она не предотвращает воспроизводство бедности и практически не уменьшает ее масштабы.

При обсуждении показателей уровня бедности нельзя не остановиться на существенных отличиях оценок уровня бедности, полученных в исследовании, и официальных данных Госкомстата РФ. По данным Госкомстата, в 2002 г. доходы ниже прожиточного минимума в России имели 25% населения<sup>3</sup>. Эту же цифру в декабре 2003 г. озвучил президент РФ, назвав бедность острой социальной проблемой страны, требующей неотложного решения. Именно масштаб бедности 20–25% стал ориентиром для деятельности нового правительства РФ.

---

<sup>3</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России. 2002. М.: Госкомстат РФ, 2003. С. 30.

Разница приведенных в данной статье показателей доли бедных, а также оценок Госкомстата РФ на основе данных ОБДХ (публикуемых в ежеквартальных сборниках)<sup>4</sup> и официальных данных Госкомстата РФ составляла в начале 2000-х годов 2,3–2,7 раза. На наш взгляд, это объясняется тем, что доля бедных в размере 25% является итогом оценки доходов населения, осуществляемой на макроуровне с использованием баланса доходов и расходов. На этом уровне становится очевидным расхождение между легальными, учтенными доходами и суммой расходов, произведенных населением страны. Таким образом выявляются неучтенные доходы. Это и доходы незаконного происхождения – получаемые за счет нелегальных, запрещенных законом производств, продажи товаров и услуг (алкоголь, наркотики, проституция и пр.), доходы криминального характера (хищения, взятки), а также доходы, присваиваемые предпринимателями за счет ухода от налогов на заработную плату и прибыль, и пр. При макроэкономических расчетах сумма неучтенных доходов распределяется среди всего населения.

Не вызывает сомнения, что значительная часть населения нашей страны так или иначе участвует в деятельности, связанной с получением неучтенных доходов. Вместе с тем высокие доходы от этой деятельности концентрируются лишь в определенных и немногочисленных группах населения (по оценкам экспертов, 25 российских миллиардеров имеют 30% всех доходов населения страны – пятую часть ее валового внутреннего продукта!). Результатом же корректив, вносимых перераспределением неучтенных доходов, является повышение среднего уровня доходов населения и сокращение уровня бедности в стране до 25%.

На наш взгляд, оценки масштабов бедности, получаемые на основе микро- и макроданных, можно рассматривать как верхнюю и нижнюю границы уровня бедности в стране, пессимистическую и оптимистическую оценки, соответственно. Однако для тех, кто действительно беден, не имеет значения, являются они частью 25% или 46% расчетной

---

<sup>4</sup> См., например: Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в I квартале 2002–2003 гг. М.: Госкомстат РФ, 2003. С. 46–47.



численности бедного населения. Поэтому решение задачи сокращения доли бедных в 2 раза в предстоящие 2–3 года, поставленной президентом РФ, будет зависеть во многом от того, в какой мере при выборе путей ее решения будут учтены такие параметры, как глубина, острота, воспроизводство и структурный срез бедности.

А теперь обратимся к другому существенному аспекту – бедности бедного населения. Ниже приведены расчеты величины дефицита доходов бедных, отнесенного к численности бедного населения (а не всей совокупности населения), а также показатели, позволяющие оценить масштаб нагрузки на общество, связанной с решением проблемы бедности (табл. 2).

Таблица 2

**Средний дефицит ежемесячных денежных доходов бедного населения в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ, % к величине прожиточного минимума**

| <b>Величина среднего дефицита денежных доходов бедных</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| % от величины прожиточного минимума                       | 42,6        | 42,3        | 47,1        | 42,5        | 44,7        | 42,4        |
| % от величины среднего дохода небедных                    | 19,5        | 19,4        | 24,9        | 20,5        | 20,8        | 19,3        |

Согласно данным ОБДХ, среднему российскому бедному недоставало более 40% денежных средств, чтобы преодолеть черту бедности. Если бы проблема искоренения бедности была возложена на плечи небедных, то средний небедный должен был бы отдавать примерно 20% своих доходов. В соответствии с единой ставкой подоходного налога с физических лиц взимается 13% доходов, причем налоги берутся и с доходов ниже прожиточного минимума. При такой практике получается, что решение проблемы бедности лежит и на самих бедных. Причем, принимая во внимание масштабность группы и относительно бóльшую прозрачность их доходов, можно сказать, что **надежными донорами для более бедных выступают, прежде всего, менее бедные, а не относительно богатые.**

На фоне высокой концентрации доходов и высокой доли бедных единая ставка подоходного налога с физических лиц выглядит неадекватной ситуацией. Возврат к прогрессивному налогообложению сделал бы более реальным решение проблемы бедности или существенно бы ее ослабил.

### Региональная дифференциация бедности

Результаты расчетов показателей бедности по группам территорий, входящих в состав федеральных округов, свидетельствуют, что, во-первых, в анализируемый период во всех федеральных округах наблюдался рост масштабов бедности; во-вторых, самый высокий уровень бедности был в российской периферии – восточных (Сибирский и Дальневосточный федеральные округа) и южных (Южный федеральный округ) районах страны (табл. 3).

Таблица 3

**Доля бедных по величине денежных душевых доходов среди населения федеральных округов в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ, %**

| <b>Федеральный округ</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Центральный              | 37,7        | 37,5        | 56,9        | 45,4        | 52,8        | 49,1        |
| Северо-Западный          | 45,2        | 42,3        | 63,5        | 46,4        | 51,2        | 46,8        |
| Южный                    | 52,3        | 54,5        | 70,3        | 56,8        | 69,8        | 64,5        |
| Приволжский              | 46,8        | 47,7        | 64,1        | 51,0        | 60,8        | 56,5        |
| Уральский                | 40,7        | 43,9        | 61,2        | 45,4        | 54,2        | 53,3        |
| Сибирский                | 51,3        | 50,9        | 65,9        | 58,7        | 64,2        | 58,1        |
| Дальневосточный          | 54,5        | 53,1        | 62,5        | 56,9        | 68,3        | 61,5        |

Можно видеть, что «вечные» российские диспропорции в развитии западных и восточных регионов страны превратились из административно-территориальных и географических различий в социальные. Вследствие этого Сибирский, Дальневосточный и Южный федеральные округа являются наиболее проблемными группами регионов как для текущей, так и для перспективной социальной политики в области регулирования доходов, заработной платы, уровня потребления и других показателей уровня жизни.

Что касается коэффициента Джини, характеризующего степень социально-экономического расслоения населения, то во всех федеральных округах его значения довольно высокие, при существенных различиях между округами (табл. 4).

Таблица 4

**Неравенство в распределении денежных доходов населения федеральных округов в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ**

| Федеральный округ | Величина коэффициента Джини |       |       |       |       |       |
|-------------------|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                   | 1997                        | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  |
| Центральный       | 0,381                       | 0,373 | 0,355 | 0,337 | 0,349 | 0,336 |
| Северо-Западный   | 0,372                       | 0,359 | 0,386 | 0,361 | 0,362 | 0,369 |
| Южный             | 0,379                       | 0,387 | 0,361 | 0,401 | 0,376 | 0,361 |
| Приволжский       | 0,392                       | 0,376 | 0,388 | 0,372 | 0,378 | 0,368 |
| Уральский         | 0,432                       | 0,423 | 0,459 | 0,472 | 0,465 | 0,456 |
| Сибирский         | 0,426                       | 0,395 | 0,417 | 0,409 | 0,426 | 0,409 |
| Дальневосточный   | 0,411                       | 0,392 | 0,406 | 0,374 | 0,377 | 0,362 |

Уровень неравенства в большинстве федеральных округов (за исключением Уральского), оставаясь в целом довольно высоким, в той или иной мере снизился к 2002 г. **Самый высокий уровень неравенства в распределении доходов характерен для населения Уральского и Сибирского федеральных округов.** В значительной мере это объясняется тем, что на их территориях находятся полюса как общероссийского неблагополучия (Республика Тыва, Читинская область, Республика Алтай), так и относительного благополучия (Тюменская область, Красноярский край, Иркутская область). Дифференциация в этих двух округах имеет свои особенности: в Уральском федеральном округе высокий уровень неравенства определяется различиями между доходами населения богатых нефте- и газодобывающих районов и всеми остальными, а в Сибирском федеральном округе «водораздел» проходит между бедными национальными автономиями и остальными субъектами Федерации.

В Сибирском федеральном округе концентрируются субъекты Федерации, являющиеся территориями компакт-

ного проживания коренных народов Сибири – бурят, тувинцев, хакасов, алтайцев, шорцев. Титульные и аборигенные этносы в этих субъектах Федерации составляют 27–30% населения (за исключением Тувы, где доля тувинцев насчитывает 64%). Они образуют костяк сельского населения, расселенного по всему пространству этих регионов и занятого преимущественно традиционными формами хозяйствования. В настоящее время аборигенные этносы слабо интегрированы в экономику и ориентированы исключительно на автономное жизнеобеспечение. Основой их существования и выживания является возврат к натуральному хозяйству. Судя по статистическим данным, **денежные душевые доходы населения на территориях с повышенной концентрацией аборигенных этносов существенно ниже, чем у остальных жителей.** Так, в 2002 г. в Тюменской области они были в 3–4 раза ниже, чем в среднем на одного жителя области, а по Красноярскому краю – ниже в 2–3 раза<sup>5</sup>.

В табл. 5 представлены значения синтетического индикатора бедности – индекса Сена.

Таблица 5

**Значения индекса Сена и ранги федеральных округов по этому показателю в 1997–2002 гг.\***

| <b>Федеральный округ</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Центральный              | 0,204 (1)   | 0,200 (1)   | 0,341 (1)   | 0,246 (2)   | 0,294 (2)   | 0,261 (2)   |
| Северо-Западный          | 0,245 (3)   | 0,224 (2)   | 0,365 (2)   | 0,243 (1)   | 0,272 (1)   | 0,242 (1)   |
| Южный                    | 0,321 (5)   | 0,339 (7)   | 0,454 (7)   | 0,349 (5)   | 0,446 (7)   | 0,402 (7)   |
| Приволжский              | 0,279 (4)   | 0,285 (4)   | 0,416 (5)   | 0,301 (4)   | 0,371 (4)   | 0,332 (4)   |
| Уральский                | 0,236 (2)   | 0,258 (3)   | 0,396 (3)   | 0,266 (3)   | 0,331 (3)   | 0,315 (3)   |
| Сибирский                | 0,329 (6)   | 0,312 (5)   | 0,448 (6)   | 0,373 (7)   | 0,419 (5)   | 0,363 (5)   |
| Дальневосточный          | 0,341 (7)   | 0,329 (6)   | 0,413 (4)   | 0,354 (6)   | 0,429 (6)   | 0,372 (6)   |

\* В таблице в скобках указаны ранги в соответствии с величиной индекса Сена по возрастанию проблемы бедности в федеральном округе.

<sup>5</sup> Экономическое и социальное развитие коренных и малочисленных народов Севера. М.: Госкомстат РФ, 2003. С. 24–25, 29–30.

Данные табл. 5 говорят о том, что положение федеральных округов в иерархии регионов по остроте проблемы бедности имеет относительно устойчивый характер. Фактически неизменными являются группы территорий с наилучшим, средним и наихудшим положением. Наиболее благополучная из этих групп – субъекты Федерации, входящие в состав Центрального и Северо-Западного федеральных округов (сумма рангов по индексу Сена – 9 и 10). Менее благоприятна ситуация в Уральском и Приволжском федеральных округах (сумма рангов Сена – 17 и 25). Самое неблагоприятное положение с проблемой бедности наблюдается в Дальневосточном, Сибирском и Южном федеральных округах (сумма рангов – 34, 35 и 38).

Еще один интересный аспект измерения бедности в обществе – значимость проблемы бедности для какой-либо из социальных групп в масштабах всего общества. Она зависит не только от доли бедных в группе, но и от среднего размера дефицита бедности<sup>6</sup> в этой группе и от доли группы в составе населения.

Все эти параметры учитываются в показателе «вклад группы в бедность всего населения», предложенном Дж. Фостером. Он рассчитывается как отношение интенсивности бедности<sup>7</sup> определенной группы к интенсивности бедности всего населения, взвешенное на долю группы в численности населения.

Наименьшая интенсивность бедности характерна для населения, проживающего на территории Центрального, Северо-Западного и Уральского федеральных округов, а наибольшая – для населения Южного, Дальневосточного и Сибирского федеральных округов (табл. 6).

Если соотнести показатели округов, где наблюдалась наибольшая и наименьшая интенсивность бедности, то ока-

---

<sup>6</sup> Средний дефицит бедности какой-либо совокупности – это средняя арифметическая отклонения доходов бедных от черты бедности, т.е. сумма отклонений доходов бедных от черты бедности, отнесенная к численности этой совокупности.

<sup>7</sup> Интенсивность бедности определяется как произведение индекса распространенности бедности (доли бедных в совокупности) и индекса дефицита бедности в совокупности.

жется, что дифференциация округов по интенсивности находится на одном и том же уровне – 2,4–2,6 раз (за исключением послекризисных 1999 и 2000 гг., когда дифференциация упала до 2 раз).

Таблица 6

**Динамика интенсивности бедности в федеральных округах РФ в 1997–2002 гг.**

| <b>Федеральный округ</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Центральный              | 0,0532      | 0,0521      | 0,1417      | 0,0790      | 0,1114      | 0,0903      |
| Северо-Западный          | 0,0773      | 0,0660      | 0,1645      | 0,0780      | 0,0973      | 0,0791      |
| Южный                    | 0,1255      | 0,1363      | 0,2482      | 0,1448      | 0,2380      | 0,1974      |
| Приволжский              | 0,0945      | 0,1007      | 0,2000      | 0,1142      | 0,1684      | 0,1384      |
| Уральский                | 0,0696      | 0,0817      | 0,1756      | 0,0863      | 0,1339      | 0,1210      |
| Сибирский                | 0,1247      | 0,1166      | 0,2208      | 0,1620      | 0,2003      | 0,1528      |
| Дальневосточный          | 0,1352      | 0,1274      | 0,1900      | 0,1440      | 0,2192      | 0,1716      |
| В целом РФ               | 0,0885      | 0,0890      | 0,1862      | 0,1100      | 0,1574      | 0,1287      |

Какой бы ни была интенсивность бедности в отдельных округах, численность населения, проживающего на их территории, в значительной мере корректирует их вклад в бедность населения страны в целом (табл. 7). Если бы размер территории не выступал самостоятельным фактором, то вклад округов в бедность населения страны был бы пропорционален доле округа в населении страны.

Наименьший вклад в бедность всего населения вносят Северо-Западный, Дальневосточный и Уральский федеральные округа. Вклады Центрального, Северо-Западного и Уральского федеральных округов меньше их доли в численности населения страны, тогда как вклады в общую бедность Южного, Дальневосточного и Сибирского округов выше этой доли.

Таким образом, федеральные округа дифференцированы по уровню и интенсивности бедности, своему вкладу в бедность населения страны, и социальная политика федерального центра должна проводиться с учетом этих особенностей.

**Динамика вклада в бедность населения федеральных округов РФ в 1997–2002 гг., %**

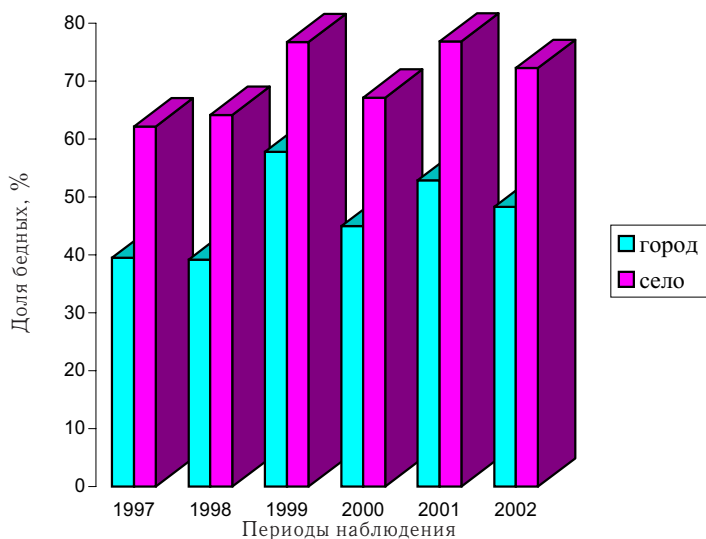
| <b>Федеральный округ</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Центральный              | 15,0        | 14,5        | 19,5        | 18,0        | 17,7        | 17,7        |
| Северо-Западный          | 8,6         | 7,3         | 8,9         | 7,0         | 6,0         | 6,0         |
| Южный                    | 19,7        | 21,2        | 17,3        | 18,6        | 21,2        | 22,1        |
| Приволжский              | 23,0        | 24,2        | 23,8        | 22,5        | 23,2        | 23,5        |
| Уральский                | 6,7         | 7,7         | 8,2         | 6,7         | 7,2         | 7,2         |
| Сибирский                | 19,7        | 18,3        | 17,1        | 20,8        | 18,0        | 17,0        |
| Дальневосточный          | 7,3         | 6,8         | 5,2         | 6,4         | 6,7         | 6,5         |
| В целом РФ               | 100,0       | 100,0       | 100,0       | 100,0       | 100,0       | 100,0       |

тей. Хотелось бы подчеркнуть необходимость комплексного учета всех сторон регионального разреза бедности при формировании принципов социальной политики. Если, например, опираться только на данные о вкладе населения различных округов в бедность населения страны, может показаться целесообразным считать заботу о проблемах населения Дальневосточного округа менее приоритетной, чем Приволжского федерального округа, при том, что масштаб и интенсивность бедности в Дальневосточном выше.

### Поселенческая дифференциация бедности

Данные ОБДХ говорят также о существовании глубоких социальных различий в материальном благосостоянии городского и сельского населения. Доля бедных в составе сельского населения в 1997–2002 гг. была примерно в 1,5 раза выше, чем среди городского населения (рисунок).

Аналогичные контрасты между городом и селом наблюдаются и по другим показателям (табл. 8). Можно видеть, что бедность на селе не только масштабнее (индекс бедности), но значительно глубже (индекс дефицита бедности) и острее (индекс квадратичного дефицита бедности). Интенсивность бедности в селе в течение всего периода была в среднем в три раза выше, чем в городе.



**Доля бедного населения в городе и селе в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ, %**

Таблица 8

**Показатели бедности городского и сельского населения по величине денежных душевых доходов в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ**

| Год  | Место проживания | Доля бедных | Дефицит бедности | Квадратичный дефицит бедности | Интенсивность бедности | Относительный риск попадания в число бедных |
|------|------------------|-------------|------------------|-------------------------------|------------------------|---|
| 1997 | Город            | 0,395       | 0,148            | 0,076                         | 0,0585                 | -36,5                                       |
|      | Село             | 0,622       | 0,319            | 0,206                         | 0,1984                 | 57,5  |
| 1998 | Город            | 0,392       | 0,147            | 0,076                         | 0,0576                 | -38,9                                       |
|      | Село             | 0,642       | 0,322            | 0,205                         | 0,2067                 | 63,8  |
| 1999 | Город            | 0,578       | 0,249            | 0,139                         | 0,1439                 | -24,7                                       |
|      | Село             | 0,768       | 0,425            | 0,286                         | 0,3264                 | 32,9  |
| 2000 | Город            | 0,450       | 0,173            | 0,088                         | 0,0779                 | -33,0                                       |
|      | Село             | 0,672       | 0,336            | 0,212                         | 0,2258                 | 49,3  |
| 2001 | Город            | 0,529       | 0,215            | 0,113                         | 0,1137                 | -31,2                                       |
|      | Село             | 0,769       | 0,404            | 0,261                         | 0,3107                 | 45,4  |
| 2002 | Город            | 0,483       | 0,182            | 0,092                         | 0,0879                 | -33,2                                       |
|      | Село             | 0,723       | 0,370            | 0,234                         | 0,2675                 | 49,7  |



В 1997 г. у городского населения риск оказаться в бедности был на 36,5% ( $[(39,5-62,2)/62,2]$ ) ниже, чем у сельского. В свою очередь, для сельского населения риск стать бедными был на 57,5% ( $[(62,2-39,5)/39,5]$ ) выше, чем для горожан. И в последующие годы вероятность оказаться в числе бедных у сельского населения была также существенно выше.

Для горожан и сельчан характерна разница между величинами располагаемых ресурсов, формирующихся за счет разных источников: натуральных поступлений продуктов питания, займов, использования сбережений, льгот и пособий. Вклад займов, сбережений, льгот и пособий в формирование располагаемых ресурсов в целом не превышает 3–4%. Наиболее же весомый вклад вносит стоимость натуральных поступлений продуктов питания. Величина этого вклада дифференцирована в экономических и поселенческих группах (табл. 9).

Таблица 9

**Доля стоимости натуральных поступлений продуктов питания в располагаемых ресурсах городского и сельского, бедного и небедного (по величине среднедушевых денежных доходов) населения в 1997–2002 гг., по данным ОБДХ, %**

| Группа населения     | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|
| <i>Городское</i>     |      |      |      |      |      |      |
| Бедные (ниже ПМ)     | 9,7  | 9,3  | 8,3  | 8,1  | 8,5  | 7,5  |
| Небедные             | 4,3  | 3,7  | 3,4  | 3,5  | 3,6  | 3,1  |
| Всего                | 6,4  | 5,9  | 6,2  | 5,6  | 6,2  | 5,2  |
| <i>Сельское</i>      |      |      |      |      |      |      |
| Бедные (ниже ПМ)     | 34,4 | 34,0 | 32,8 | 30,1 | 29,3 | 27,7 |
| Небедные             | 17,6 | 16,7 | 17,5 | 15,2 | 14,2 | 13,6 |
| Всего                | 28,1 | 27,7 | 29,3 | 25,2 | 25,8 | 23,8 |
| <i>Все население</i> |      |      |      |      |      |      |
| Бедные (ниже ПМ)     | 18,8 | 18,5 | 16,2 | 15,8 | 15,7 | 14,7 |
| Небедные             | 6,8  | 6,0  | 5,7  | 5,6  | 5,2  | 4,8  |
| Всего                | 12,2 | 11,7 | 12,3 | 10,8 | 11,5 | 10,2 |

В динамике приведенных показателей просматривается положительная тенденция – уменьшение величины вклада

стоимости натурального потребления в формирование располагаемых ресурсов, что является отражением роста реальных денежных доходов. Уменьшение вклада прослеживается для городского и сельского, как бедного, так и небедного населения. При этом роль натурального потребления по-прежнему остается высокой в сельской местности. Ресурсы потребления бедного населения на селе почти на 30% зависят от результатов труда в личном подсобном хозяйстве. На наш взгляд, использование для оценки материального положения величины располагаемых ресурсов не очень справедливо по отношению к сельским бедным, которым для обеспечения физического воспроизводства нужно прикладывать значительно больше физических усилий, чем городским.

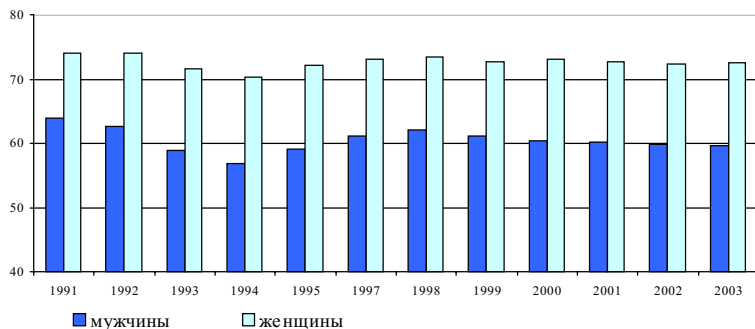
Высок и уровень дифференциации натурального потребления между бедными и небедными в целом: доля стоимости натурального потребления продуктов питания в располагаемых ресурсах у бедных почти в 3 раза выше. Бедные, таким образом, в целом не надеются на помощь со стороны, а сами прикладывают усилия для решения материальных проблем.

\* \* \*

Проведенное исследование показало, что в России конца 1990-х – начала 2000 гг. сохранялся высокий уровень бедности. При этом бедность была дифференцирована территориально.

Еще более сильные различия существуют между сельским и городским населением. Вклад сельского населения заметно превышает его долю в численности населения, а проживание в сельской местности является одним из наиболее сильных и устойчивых факторов риска попадания в группу бедных.

Ожидаемая продолжительность жизни в России в 1995–1998 гг. постепенно увеличивалась, а с 1999 г. началось ее уменьшение. В 2003 г. ожидаемая продолжительность жизни осталась на уровне 2002 г. – 65,8 года.



**Изменение ожидаемой продолжительности жизни населения  
Новосибирской области, лет**

В 2003 г. в области ожидаемая продолжительность жизни у мужчин сократилась на 0,2 и составила 59,6 года, а у женщин выросла на ту же величину и стала 72,5 года. Разрыв в ожидаемой продолжительности жизни у мужчин и женщин составил 12,9 лет (в 2002 г. – 12,5).

За прошедший год ожидаемая продолжительность жизни осталась без изменений как в городской, так и в сельской местности: соответственно, 66,4 и 64 года.

У мужчин и женщин, проживающих в городских поселениях, показатель ожидаемой продолжительности жизни выше, чем у сельских жителей. Так, у мужчин-горожан он составил 60,1 лет, а у сельчан – 58 лет, у женщин-горожанок – 73, против 71,2 – у сельчанок.

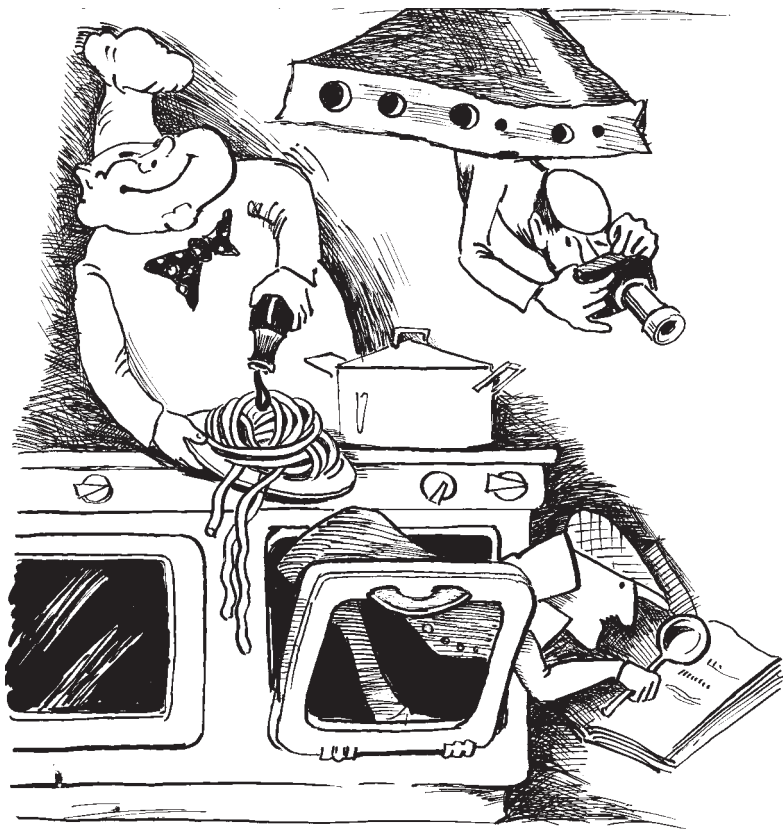
В Российской Федерации в 2003 г. ожидаемая продолжительность жизни мужчин составила 58,8, у женщин – 72 года.

**Источник:** данные новосибирского облкомстата,  
E-mail: [oblstat@sibstat.gcom.ru](mailto:oblstat@sibstat.gcom.ru)



# Многие лики конкуренции<sup>1</sup>

**Ю. П. ВОРОНОВ,**  
кандидат экономических наук,  
вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,  
генеральный директор консультационной фирмы «Корпус»



<sup>1</sup> Вторая статья из цикла публикаций о конкурентной разведке. Начало см.: ЭКО. 2004. № 10. С. 94.

© ЭКО 2004 г.



Тяжело, когда давят конкуренты, когда приходится от них то защищаться, то утаивать секреты, а иногда и нападать, чтобы предотвратить встречное нападение. Но без конкуренции экономики не получается. Об этом наглядно свидетельствует советский опыт. Нет конкуренции – нет стимулов для активизации своих усилий у тех, кто участвует в экономической деятельности. Никакие наказания не помогают, постоянно появляются объективные обстоятельства, мешающие работе. Как говорит русская пословица: «На то и щука в пруду, чтоб карась не дремал». И теперь мы, бывшие советские люди, выпав из пруда дремлющих карасей, с удивлением смотрим на боевые стойки конкурентов и очень хотим сказать им: «Ребята, давайте жить дружно». Увы, экономическая жизнь, оказывается, устроена очень непривычно для нас.

### Ценовая конкуренция

Ключевой закон спроса и предложения учитывает исключительно конкуренцию через назначение цен. Собственно, в русском языке нет даже такого оборота «назначение цены» (pricing). Вместо него со времен А. Смита используется термин «ценообразование». Он по сути двусмысленный, под ним можно понимать и процесс формирования устойчивых цен на рынке (через торги, согласование цен между покупателями и продавцами и прочее), и калькуляцию цены каким-то сотрудником компании, который свои расчеты подает начальству. Согласование приемлемой цены исходно рассматривается в классической школе политической экономии как процесс, имеющий морально-этическую сторону. «Не хочешь – не покупай», – вот этически безупречный итог назначения цены, неприемлемой для покупателя.

Потому ценообразование и в западных теоретических работах с трудом воспринимается как проявление воли, инициативы или ход конкурента, решившего, исходя из многих соображений, назначить именно эту цену, а не другую. Некоторые из этих соображений вполне могут быть направлены и против вас. Следовательно, само использование термина «ценообразование» неуместно, когда речь идет о

мотивах назначения цены. И потому большинство теоретически верных положений, касающихся цен, мало полезны для изучения конкурентов. Для конкурентной разведки выявление мотивов назначения цены на продаваемый конкурентом товар представляется одним из чрезвычайно важных и практически необходимых моментов.

При этом структура мотивов назначения цены может быть весьма сложной, а из переплетения мотивов иногда удается извлечь информацию более широкую, чем всё, что касается собственно цен. Иными словами, главное в конкурентной разведке – не фактическая цена, не закономерности ее динамики, а мотивы конкурента. Реконструкция его рассуждений более важна, чем сам уровень цен или их изменения: нужно по изменениям цен догадаться о мотивах или обстоятельствах, приведших к назначению такой цены.

### Конкуренция через товар – это не только цены

**Ц**еновая конкурентная война может оказаться всего лишь боями местного значения, тогда как стратегически важные сражения идут вдали от цен. Цена как инструмент конкурентной борьбы не может рассматриваться как параметр, не связанный с качеством. Если продукция более высокого качества, то рыночная ситуация обычно позволяет повысить цену. Если качество продукции ниже среднего среди товаров, представленных на рынке, то приходится цену понижать. То, что цена связана с качеством, – достаточно тривиальная мысль. Но есть еще несколько нюансов.

Качество бытовой техники определяется рынком не через спрос, а через долю рекламаций, которые предъявляют покупатели уже после того, как они приобрели товар и некоторое время им пользовались.

Малое количество рекламаций, низкий возврат товара в магазины говорят уже не просто о технических характеристиках товара, а об устойчивости позиции, которую он занимает на рынке, о степени воплощения силы конкурента. Измерить технические характеристики довольно просто, стоит лишь купить товар в магазине и провести его испыта-

ния. Чтобы узнать частоту рекламаций, придется поработать больше. Нужно будет собирать информацию по магазинам, встречаясь каждый раз с новыми трудностями в ее получении.

В нашей практике был случай, когда мы довольно длительное время проводили экспертизу товара конкурента. Речь шла о кондитерских изделиях, изготовленных по экструдерной технологии<sup>2</sup>. Регулярно лаборатория одного из новосибирских вузов давала нам заключение о качестве товара. Для этого мы по специально разработанной методике сделали выборку магазинов и скупали каждый раз до десятка образцов. Анализируя заключения специалистов, мы заметили, что, хотя качество конкурирующей продукции в целом остается на высоком уровне, в последнее время стали попадаться отдельные образцы невысокого качества. Тогда мы задали нашим экспертам прямой вопрос: «В чем причина нестабильности качества: в технологии или в сырье?». Эксперты провели еще несколько дегустаций и ответили: «Скорее в сырье, чем в технологии». Так мы прямым путем вышли на слабое место конкурента – нестабильность в поставках сырья.

Далее, на одной из выставок-ярмарок мы задали несколько совершенно невинных вопросов представителю конкурента и пришли к заключению, что у него испортились отношения с традиционным поставщиком сырья, а потому он довольствуется разовыми договорами, не располагая долгосрочными контрактами. Эта информация уже могла быть использована практически.

Как дело пошло дальше, нам неизвестно. Этот принцип конкурентной разведки, которым мы руководствуемся в своей работе, осуждается практически во всех западных пособиях. Это связано главным образом с тем, что на Западе стало привычным иметь в компании специальный отдел конкурентной разведки, а интересы компании считаются важными для всех ее сотрудников. Но для нас как для внешних консультантов главное заключается в том, что полученная и проанализированная информация пошла в дело. А как конкретно наш заказчик ею распорядится – не принципиально. Будет ли он перехватывать поставщиков сырья у конкурента и снизит тем самым его объемы производства, или

---

<sup>2</sup> Эта современная технология заключается в том, что некоторая влажная (в данном случае, кондитерская) масса под давлением пропускается через малое отверстие (фильеру). При выходе из фильеры внутри массы происходят микровзрывы, в результате чего могут быть получены кукурузные палочки, воздушное печенье и другие изделия.

подставит ему «своего» поставщика ради того, чтобы контролировать действия конкурента в будущем, – разве это так уж важно?

### Прочие виды конкуренции в сфере производства и продаж

**К**онкуренция через продукцию, как ценовая, так и неценовая, не исчерпывает полностью конкуренцию в сфере производства и продаж. Кроме соперничества на нижнем уровне, где один продавец борется с другим за место на рынке и симпатии покупателя, существует производственная и торговая конкуренция на более высоком уровне, чем отдельные товары.

Один из интересных аспектов производственной конкуренции – состязание по производственным мощностям. Если конкурент увеличивает производственные мощности, это значительно расширяет его возможности в нескольких направлениях: по объемам продаж, по себестоимости (а следовательно, и по ценам) и по качеству товара. Последнее связано с тем, что новые производственные мощности, как правило, позволяют повысить качество выпускаемой продукции и, тем самым, укрепить конкурентные позиции.

Дефектом экономической теории, удаляющим ее от практики конкурентной разведки, является допущение, что инвестиции в новые производственные мощности эластичны относительно цен и прибыли. Трактовка правильная, если исходить из абстрактных построений, а именно: появятся новые производственные мощности – будет больше товара на рынке, и цены на него упадут. На самом деле и на стадии, когда принимаются решения об увеличении производственных мощностей, и на стадии их ввода эффект значительно шире, чем просто воздействие на цены или прибыль.

Главным результатом роста масштабов производства, прироста производственных мощностей в практическом плане оказывается увеличение доли конкурента на рынке, что расширяет его возможности. В конкурентной борьбе опасаться нужно прежде всего этого, а игра на ценах, каче-



стве, маркетинговые ходы – это уже частности. Сначала следует оценить, насколько опасно для вас увеличение конкурентом своей доли рынка, а уж затем начинать реконструировать логику принятия им решения об увеличении объемов производства или продаж. Если вы на первоначальном этапе определили, что прирост мощностей у конкурента способен лишь незначительно увеличить его долю на рынке, то и расходы на разведку этой меры следует сократить. В этом случае приходится уже получать ответ на наиболее общий вопрос: «На что он надеется?». Да и это следует начинать только в том случае, когда установлен факт подготовки к расширению объемов производства или продаж.

### Особая статья – конкуренция по технологиям

**К**онкуренция в сфере технического прогресса – наиболее завлекательный вид конкурентной борьбы. Он затягивает не только участников, но и тех, кто анализирует их ходы. Именно этот сектор конкурентной разведки и принято называть промышленным шпионажем.

Собственно говоря, в чистом виде промышленный шпионаж – даже более узкая сфера деятельности: получение некорректным путем промышленных секретов конкурента для того, чтобы использовать их в собственной хозяйственной деятельности. В более широкой трактовке – это незаконное получение промышленных секретов ради того, чтобы понять соотношение сил на рынке: насколько вы и ваш конкурент равноценны. Впрочем, есть еще одно разграничение между промышленным шпионажем и конкурентной разведкой. Промшпионаж – заведомо активная деятельность, направленная на последующее использование технологической информации, тогда как конкурентная разведка – чаще всего пассивный сбор информации с целью предотвратить вероятный ущерб, который могут нанести компании действия конкурентов.

Промышленный шпионаж, как правило, связан с нарушением прав владельца интеллектуальной собственности, поэтому он неприемлем в этическом плане. Хотя и здесь существуют разные точки зрения. Так, в некоторых россий-

ских публикациях промышленным шпионажем называют любую форму конкурентной разведки, в которой используются недозволенные методы добывания информации.

Еще пару десятилетий назад можно было целиком сводить промышленный шпионаж к технической сфере, к нарушению патентных прав. Но в настоящее время его сфера расширилась по причине широкого распространения подделок, использования чужих торговых марок. Фирма, которая нарушает чье-то право на использование известной торговой марки, вполне может делать это скрыто, не выдавая себя. Это стало более эффективным, чем выпуск товара по украденной технологии под собственной торговой маркой. Использование чужой торговой марки без разрешения по исходным представлениям должно пресекаться государственными структурами как частный случай преступного поведения. Но государства всего мира терпят фиаско в борьбе с подделками, с производителями контрафактных товаров.

Из понимания того, что «спасение утопающих – дело рук самих утопающих», постепенно формируется новая сфера промышленного шпионажа – охота за секретами, которые не влияют на качество выпускаемой продукции.

Так, год назад мне довелось познакомиться с руководителем одной итальянской фирмы, которая курировала по Северной Италии права крупной фирмы – производителя одежды из Германии. От него я узнал, что фирма-заказчик вносит в каждое изделие множество особенностей, не влияющих на качество ее товаров. Скажем, по свитерам число таких тайных секретов равнялось 64: смещение лейбла влево от центра на 2 мм, пропуск семнадцатой петли в шестом ряду при вязке правого рукава и т. д. Итальянскому представителю после нескольких лет сотрудничества было доверительно сообщено о 32 секретах. О всех 64 не знал никто, их список хранился в сейфе компании. Когда фирме предъявляли претензии, ее итальянский партнер проверял по своему половинному списку, есть ли перечисленные особенности в предъявленном дефектном экземпляре, и... никогда не поднимался выше нескольких. Обладание полным или хотя бы половинным списком секретов свитера поставило бы компанию-фальсификатора в привилегированное положение.

Для России подобные меры защиты своих интересов пока еще редкость. Но не зря говорил К. Маркс: «Анатомия человека – ключ к анатомии обезьяны». Мы должны видеть,

что несущественные технологические изменения уже начинают играть совсем не ту роль, к которой все привыкли: они не улучшают потребительские свойства товара, а защищают торговую марку от фальсификаций. И это создает новую сферу конкурентной разведки, отличную от производственного шпионажа.

## Конкуренция в финансовой сфере

**Ф**инансовые возможности конкурентов всегда должны находиться в сфере внимания любого участника рынка, и отслеживание этих возможностей ничуть не менее важно, чем любые события на рынках товаров и услуг. Если конкурент обладает существенно более широкими возможностями финансового маневра, чем вы, то его действия будут с большей вероятностью успешнее, чем ваши.

В нашей практике был случай, когда один из заказчиков задал вопрос: «Смогу ли я продержаться против демпинговой операции, которую, как мне стало известно, проектирует провести компания NN?». Наши действия для получения ответа на этот вопрос начались с того, что из всего списка особенностей и специфики деятельности компании NN было выделено местоположение складов, где хранились продаваемые ею товары. Выяснилось, что эти склады сдаются в аренду не всем, а только тем, кто имеет отношение к довольно развитой финансовой структуре, сохранившейся с советских времен. Далее выяснилось, что существует договоренность между банком, входящим в данную финансовую структуру, и компанией NN относительно предоставления льготных кредитов по первому требованию. И мы сообщили нашему заказчику, что вероятная демпинговая операция компании NN может продолжаться достаточно долго. Поэтому, безопасности ради, следует прорабатывать другие ходы, в частности бартерные схемы, которые позволят устоять против демпинговой операции любой продолжительности. На этом примере мы видим, что в конкурентной разведке важны мелочи, а цепочка «склады – принадлежность к финансовой группе – льготные кредиты» представляет собой образец рассуждений от частного через общее к конкретному.

И еще один момент, который прослеживается в приведенном примере. Финансовые возможности конкурента – это, в современных условиях, прежде всего его связи, позволяющие заимствовать финансовые средства на льготных условиях. Поэтому конкуренция в финансовой сфере – это

одновременно и соревнование по деловым связям, зачастую родственным, дружеским, неформальным. И зарубежная конкурентная разведка лучше нашей знакома с пословицей «Не имей сто рублей, а имей сто друзей». Изучение неформальных связей руководителей фирм-конкурентов – огромная сфера конкурентной разведки.

## Конкуренция по маркетингу и рекламе

**П**ередовые позиции конкурентной разведки всегда проходят по рекламе и маркетинговым приемам. Маркетинг и реклама – лицо конкурента. Но это лицо часто «подкрашенное», тенденциозное.

Получилось так, что в одно и то же время нашими заказчиками оказались два конкурента – Новосибирский жировой комбинат (НЖК) и еще одна компания, которая до контакта с нами самостоятельно придумала маркетинговый ход – создать фирму «Новосибирский масложировой комбинат» и продавать продукцию под маркой НМЖК. Расчет был на то, что покупатель вряд ли будет отличать НЖК от НМЖК, а для Новосибирского жирового комбината, одного из ведущих предприятий Новосибирска, уже существовал «раскрученный» обширный рынок. Наш второй заказчик – компания-аутсайдер – рассчитывала на то, что, используя для своей продукции близкие к НЖК цветовые решения и логотип, она сумеет занять заметную долю рынка. Это не привело к успеху, но подвергшийся нападению Новосибирский жировой комбинат вынужден был потратить приличные средства на голографические марки и прочие ухищрения.

Под закат телевизионной рекламы пива в России две конкурирующие торговые марки – «Балтика» и «Толстяк» – стали использовать один и тот же рекламный ход: подчеркивать распространенность своей марки. Рекламный герой «Толстяка» находит в кустах кран пивопровода; герой рекламы «Балтики» также говорит о пивопроводе – уже в Европу, о корабле-пивзаводе у берегов Америки и даже подумывает о космических кораблях с пивом «Балтика». Кто у кого позаимствовал рекламный сюжет о пивопроводе, неизвестно. Но проиграла в таком рекламно-конкурентном поединке совершенно очевидно «Балтика».

## Конкуренция по кадрам и организационным структурам

**В** современной российской реальности нет более жесткой разновидности конкуренции, чем конкурен-

ция по кадрам. Перед ней блекнут все прочие сферы конкурентной борьбы. Объяснение этому явлению довольно простое. Система образования в принципе инертна: чтобы подготовить специалиста высокой квалификации, нужно не менее четырех-пяти лет. Поэтому о получении нужного специалиста требуется позаботиться заранее. Однако жизнь устроена так, что приходится заниматься преимущественно текущими делами, а кадровые проблемы при этом порой отходят на задний план.

Заботу о подготовке кадров пока проявляют очень немногие российские компании. Большинству не хватает ресурсов для того, чтобы выбирать студентов последних курсов, платить им корпоративную стипендию, ждать, пока новички освоятся и наберут квалификацию на рабочем месте. Основная часть компаний переманивает сотрудников у конкурентов. Считается, что это дешевле. Но надо помнить о том, что одновременно с потоком специалистов от конкурента могут прийти и нежелательные гости – так называемые «засланные казачки». Об одном из таких случаев было рассказано в предыдущей статье.

Пример, достойный подражания, – компания IBM. В ней установлен жесткий принцип, факты нарушения которого единичны. Тот, кто поработал в другой фирме, не имеет права работать в IBM, он считается уже «испорченным». Именно этот жесткий принцип позволил компании скрытно подготовить первую волну производства персональных компьютеров IBM XT и прочно занять лидирующие позиции на самом взрывном сегменте рынка вычислительной техники так, что никто до сих пор никто не смог её потеснить.

### Конкуренция по связям и союзам

Если судить по западным учебникам и журнальным публикациям, главные усилия служб конкурентной разведки в тамошних фирмах направлены на то, чтобы выявить возможные слияния и объединения. В хозяйственной практике промышленно развитых стран отслеживание союзов и договоренностей конкурентов занимает основную часть усилий подразделений конкурентной разведки.

К сожалению, отечественный бизнес еще не вышел полностью из этапа «одиноких волков». Психология общего недоверия уходит очень медленными темпами. Поэтому заказы на отслеживание вероятных союзов и договоренностей в настоящее время крайне редки. Исходно предполагается, что конкуренты предельно осторожны и редко решаются на какие-либо доверительные отношения.

В большей мере интересуют российских предпринимателей связи конкурентов с властными структурами. Они готовы хорошо платить за факты, свидетельствующие о том, что конкурент «подкармливает» конкретного чиновника. Как правило, такая информация нужна не для вмешательства в коррупционную связь и, разумеется, не для того, чтобы пожаловаться в прокуратуру.

По нашим представлениям, активная разведка связей конкурентов с другими компаниями начнется в России не ранее чем через пять лет, где-нибудь в 2010 г. До тех пор основные усилия в этой сфере будут направлены на выявление коррупционных связей конкурентов.

В зарубежной хозяйственной практике существует очень четкая, юридически оформленная граница между «слияниями» и «поглощениями». В российской реальности оба процесса сливаются в планомерной подготовке банкротства предприятия. У нас, когда конкурент вроде бы уходит с рынка, когда его положение достаточно сложное, — радоваться рано. Вполне возможно, что эти трудности специально организованы некоторой достаточно мощной структурой, сильной как в финансовом, так и в административном отношениях. Тогда тяжелое положение предприятия-конкурента оказывается всего лишь прелюдией к его возрождению после смены хозяина. Конкурентная разведка должна интересоваться будущими (потенциальными), а не нынешними хозяевами.

## Конкуренция по уровню репутации

**И**з политической жизни нам стало известно явление, которое называется «черный пиар». Это когда политического конкурента поливают грязью, чаще всего, неза-

служенно. Но делается это не из вредности, а исходя из вполне рациональных соображений. И ни один предприниматель не застрахован от таких нападков. Поэтому следует всегда быть готовым к подобным шагам против вас, когда конкурент воспользуется шероховатостями в вашей деятельности и раздует из мухи слона.

Элементы принятого во всем мире стиля ведения дел, при котором репутация значит очень много, постепенно приживаются и в России. В практике отечественной конкурентной разведки формируются два направления деятельности в этой сфере. Первая – сбор компромата на конкурента, «авось пригодится». Вторая – поиск виновных в подрыве собственной репутации. Как и бесцельный поиск информации вообще, сбор компромата на конкурента – дело затратное, и обычно он оказывается ненужным.

Действия, направленные на подрыв репутации, связаны со стремлением вынудить конкурента поделиться доходами. И в этом случае приходится выбирать – поделиться или рисковать своей репутацией.

Высокая доля усилий российской конкурентной разведки, затрачиваемых в сфере престижа и репутации, определяется и тем, что еще мало российских компаний имеют долговременную стратегию развития. А значит, приходится участвовать в мелких стычках, оборонительных боях местного значения. Последние очень редко ведут к победе.

\* \* \*

Итак, взглянув на многие грани конкуренции, надо в полной мере оценить объем работ, предстоящий службе конкурентной разведки, которая либо уже существует, либо будет создана в вашей фирме. Это совсем не то, о чём пишется в учебниках по экономической теории. И ценовая конкуренция представляет собой лишь одну, притом не самую принципиальную сторону конкурентной борьбы.

# БЕНЕФИЦИАРИИ КРИЗИСА

*«Банкиры и политики могут питать иллюзии насчет того, что финансовые «кризисы» есть системное явление, обусловленное только макроэкономическими факторами. ...Органы банковского надзора должны избегать подобных заблуждений».*

**Аристобуло де Хуан,  
эксперт Всемирного банка**

Случившийся летом «небольшой» банковский кризис упорно называли просто спонтанным кризисом слухов, лишённым экономических оснований, – ну нет их в стране, приступающей к удвоению ВВП, и все тут. Однако те последствия, которые кризис возымел, наводят на определенные размышления о спонтанности его природы.

**Прелюдия: все будет хорошо...**

Первого июля 2004 г. правительство РФ в целом одобрило подготовленную Центробанком и Министерством финансов РФ «Стратегию развития банковского сектора на 2004–2008 гг.». Премьер-министр М. Е. Фрадков в своем выступлении заявил, что считает необходимым поддерживать доверие населения к банковской системе страны. «“Стратегия” должна быть ориентирована на достижение устойчивости банковской системы, недопущение кризисных ситуаций у отдельных субъектов рынка». Отметив наблюдающийся в последнее время рост вкладов населения в кредитных организациях, премьер посоветовал эту тенденцию закрепить.

Для обеспечения устойчивости российской банковской системы ЦБ РФ и Минфин России предложили, в частности, ввести требование по размеру собственного капитала в объеме не менее 5 млн евро для банков, которые будут откры-

© ЭКО 2004 г.





ваться с 1 января 2007 г. Кроме того, предлагается повысить уровень достаточности капитала (соотношение капитала и активов) с нынешних 2 до 10%. Для банков с капитализацией менее 5 млн евро эта норма начнет действовать с 2005 г., а с 2007 г. будет распространена на все остальные банки. Ну и, конечно же, в «Стратегии» не обошли стороной и проблему конкурентоспособности российских банков в условиях интеграции в мировую финансовую систему: Минфин предложил установить запрет на открытие в России филиалов иностранных банков на семь-восемь лет (а пока иностранные банки смогут работать на российском рынке как дочерние предприятия).

Заметим, что, по мнению авторов «Стратегии», реализация предусмотренных в ней мер позволит к 2008 г. увеличить активы банковского сектора с нынешних 42 до 56–60% ВВП. Совокупный капитал, который на начало 2004 г. составлял около 6% ВВП, к 2008 г. возрастет до 7–8%. Кредиты реальному сектору экономики вырастут с сегодняшних 18 до 26–28% ВВП.

По итогам заседания «Стратегию» в очередной раз отправили на доработку, чтобы учесть ряд замечаний, а на следующий день в стране случился банковский кризис.

У «Содбизнесбанка» отозвали банковскую лицензию 13 мая с. г. по беспрецедентной для российского рынка причине – за неисполнение «федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Банка России, а также неоднократное нарушение требований закона “О противодействии легализации (отмыванию) доходов”». Возможно, это событие и не оказало бы большого влияния на рынок, но глава Федеральной службы по финансовому мониторингу, комментируя решение Центробанка, сделал неосторожное заявление – мол, у его ведомства имеются аналогичные претензии еще примерно к десятку банков. Для паники этого оказалось достаточно – моментально распространилось множество вариантов «черных списков». На банки, фигурирующие в этих списках, моментально закрылись кредитные лимиты, вкладчики забирали из них деньги.

Первым в конце мая рухнул «Кредиттраст», который то ли имел большой пакет акций «Содбизнеса», то ли сам ему принадлежал – никто толком этого не знал. Тем не менее к началу июня «Кредиттраст» был вынужден объявить о приостановке платежей. 21 июня рейтинговое агентство Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) отозвало рейтинг надежности у банка «Кредиттраст», а также приостановили рейтинги банков «Диалог-оптим» и «Павелецкий».

Промелькнувшее в СМИ сообщение о выемке документов в «Гута-банке» сделало свое дело – на «Гуту» закрылись практически все кредитные лимиты, и 2 июля начали поступать сообщения о появлении у «Гута-банка» проблем с обслуживанием расчетов, а 5 июля банк прекратил обслуживание клиентов. На следующий день в СМИ появилась информация о том, что «есть проблемы» и у «Альфа-банка».

В те же дни глава Центробанка и другие госчиновники наперебой заверяли, что в банковской системе все хорошо, никакого банковского кризиса нет и быть не может, поскольку для него нет никаких макроэкономических предпосылок. Таких предпосылок действительно нет – доходы бюджета растут, золотовалютные резервы страны увеличиваются, цены на нефть тоже. Но кризис тем не менее случился.

## Ликвидность и доверие

Специалисты хорошо помнят, каким образом зарабатывался первоначальный капитал подавляющего большинства банков в 90-х годах. Основных путей было два. Первый: обслуживание бюджетных денежных потоков. Понятно, что такие привилегии давались далеко не каждому и не за красивые глаза. Так что если власти вдруг начнут припоминать старые коррупционные дела, то многим банкам не поздоровится. Второй: обслуживание денежных потоков предприятий-учредителей. А тут уж никуда было не деться от «безналоговых» зарплатных схем, обналичивания-обезналичивания, перекачки денег в офшоры. Что поделать, время было такое. Так что едва ли не к любому российско-

му банку (кроме разве что возникших после кризиса 1998 г.) правоохранительные органы при желании могут предъявить весьма серьезные претензии. А то, что такое желание у силовиков есть, причем без оглядки на сроки давности, прекрасно демонстрирует «дело ЮКОСа», которое, напомним, началось с предъявления владельцам компании претензий по приватизационным сделкам десятилетней давности. Так что заявлению чиновников о наличии претензий к некоторым банкам все поверили сразу и охотно.

Еще в 2003 г. возврат капиталов крупного бизнеса стал катализатором того бурного инвестиционного процесса, который обеспечил России высокие темпы роста. Именно эти деньги повышали ликвидность денежного рынка и сбивали процентные ставки.

Одним из последствий «дела ЮКОСа» стал массивный вывоз капитала из страны – по данным Центробанка РФ, чистый вывоз капитала частного сектора из России увеличился по сравнению с прошлым годом в четыре раза: только в первом полугодии он составил 5,5 млрд дол., в то время как за весь 2003 г. – всего 2,3 млрд, за весь 2002 г. – 8,1 млрд дол.

С. В. Алексашенко оценивает вывоз капитала из России за первую половину года в 15 млрд дол. – это самый большой отток капитала из России за последние десять лет. Может ли такое быть? Да, может. При крайне высокой нефтяной конъюнктуре, при уже мощных бизнесах национальных сырьевых игроков и одновременно при недопущении крупного бизнеса в интересующие его инвестиционные проекты, а также в режиме бесконечных угроз со стороны ведомств типа Счетной палаты масштабы вывоза капитала из страны не могут, а должны быть самыми высокими за десять лет. Никогда у нашего «крупняка» не было таких высоких доходов – и никогда к частному капиталу в стране не относились с такой враждебностью.

Следствие этого мощного оттока капитала уже можно наблюдать на макроэкономических показателях. Темп роста реальной денежной массы в стране сократился как минимум вдвое по сравнению с прошлым годом. Поскольку

это происходит на фоне все еще растущей экономики, то неминуемо ведет к кризисам ликвидности всех частных денежных рынков, а за ними и к росту цены денег – самого необходимого для нашей сегодняшней экономики ресурса. Банковский бизнес базируется на простой формуле: взять деньги у вкладчика – вложить в прибыльные деловые операции – с полученной прибыли вернуть деньги вкладчику с процентами, а часть полученной прибыли оставить себе. Проблема лишь в том, что вложения в коммерческие проекты имеют довольно длительный срок окупаемости, от нескольких месяцев в торговых операциях до нескольких лет или даже десятилетий в крупных промышленных проектах. И если банк вкладывает деньги в проект с длительным сроком окупаемости, а вкладчик потребовал вернуть ему деньги раньше, чем получена прибыль от вложений, у банка просто не оказывается денег на возврат вкладчику. Отсутствие в данный конкретный момент денег для погашения требований вкладчика и называется кризисом ликвидности.

Во избежание подобных кризисов банки поддерживают некоторый запас наличных денег, достаточных, чтобы, условно говоря, по первому требованию вернуть вклады 10% вкладчиков (на самом деле для банков установлено несколько нормативов ликвидности – мгновенной, краткосрочной и т. д.). Разумеется, при этом ни один банк не предполагает, что ему в течение двух-трех дней придется вернуть все деньги всем вкладчикам.

Для поддержания необходимой ликвидности банки могут прибегать к рефинансированию – заимствованию средств либо у Центрального банка, либо у других банков на рынке межбанковского кредитования. Такова теория. На практике сложилась другая ситуация.

Банк России охотно кредитует банки под залог ликвидных активов в виде государственных ценных бумаг, но это, по сути, лишь обмен одного ликвидного актива на другой ликвидный актив. Основная задача такого рефинансирования, скорее, поддержать рынок государственных ценных бумаг, а не рефинансировать банки.

В результате десятки банков столкнулись с дефицитом ликвидности, а следовательно, и с перспективой банкротства. При этом у Банка России было более чем достаточно финансовых средств, чтобы оказать им помощь.

## О рублях и валютах

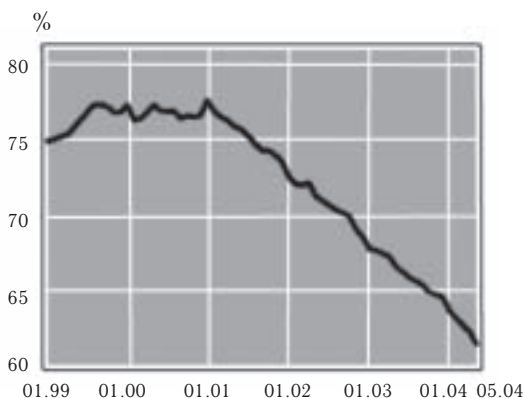
**Н**е секрет, что любимое занятие денежной власти в России в последние годы – это борьба с инфляцией и предотвращение быстрого укрепления реального курса рубля.

Что происходит в августе? Паникующие вкладчики изымают свои накопления и большую часть этих средств вкладывают в валюту. Дополнительный спрос на нее оказывает давление на курс рубля, ускоряя его номинальное снижение.

С другой стороны, досрочно сорванные согражданами с банковских депозитов средства все же увеличивают долю наличных денег в денежной массе. Дополнительный рост наличности обеспечивает сам Центробанк, снижая норматив отчислений в фонд обязательного резервирования (ФОР). При этом инфляцию снижение обязательных резервов для банков не ускоряет: банки вкладывают «сэкономленные» деньги в госбумаги или помещают на корсчета и депозиты ЦБ РФ.

А еще многие из успевших «вынуть» средства из проблемных банков отнесли их в Сбербанк. Сбербанк, как и после кризиса 1998 г., получил огромный рост количества частных вкладчиков. И если в последние три года доля Сбербанка на рынке частных вкладов неуклонно снижалась (см. рисунок), то по итогам 2004 г. она наверняка заметно вырастет.

Вторым банком, который еще больше, чем Сбербанк, выиграл от разразившегося кризиса, стал Внешторгбанк, который по дешевке приобрел очень неплохую розничную сеть, ранее принадлежавшую «Гута-банку». Плюс целый набор интереснейших промышленных и коммерческих активов. И все это за счет кредита, полученного от Центробанка. Между прочим, самому «Гута-банку» ЦБ РФ отказался предоставить финансовую помощь. Так же как раньше от-



Доля Сбербанка РФ на рынке частных вкладов, %

казался помогать «Содбизнесу», «Кредиттрасту», «Диалог-оптиму» и всем остальным проблемным банкам.

Объективно в рамках летнего кризиса 2004 г. денежные власти сыграли в пользу укрепления системы госбанков. Этот факт становится особенно примечательным в свете обнародованного в конце сентября намерения правительства выставить на продажу некоторые из них, включая Внешторгбанк. Что ж, банковский кризис оказался весьма неплохой предпродажной подготовкой: расширена сеть, увеличен собственный капитал и, что очень важно, — снижен процент по вкладам, т.е. приближен к мировой норме. И очень изящно.

### Немного с другой стороны

Можно сказать, что легко анализировать прошлое — попробуй, разберись в текущем моменте. Что ж, есть люди, у которых и это хорошо получается. Вот квалифицированное мнение, высказанное в разгар летних событий — 13 августа 2004 г. — сотрудником представительства в СНГ одной из глобальных консалтинговых компаний: «В текущем “кризисе” привлекает внимание его хорошая организованность и синхронизированность ключевых “кризис-процессов”». Это наводит на некоторые, может быть, слегка парадоксальные на первый взгляд, мысли.

Хорошо известно, что нарастающий высокими темпами в последнее время объем депозитов физических лиц является скорее обузой, чем реальным активом коммерческих банков. Проблема в том, что на российском рынке пассивов существуют как бы два «сегмента» – корпоративный, где ставки привлечения пассивов весьма невысоки, и розничный, где эти ставки существенно выше. При этом, несмотря на субинфляционный характер ставок привлечения пассивов физических лиц, общая стоимость таких пассивов (с учетом транзакционных издержек на развитие инфраструктуры, персонал для розничного бизнеса и т. п.) весьма высока. В то же время, при отсутствии баланса ликвидности в рамках розничного бизнеса (т. е. примерное равенство объемов привлечения пассивов и размещенного кредитного портфеля и близости средневзвешенного срока размещения и привлечения), избыточный объем привлечения не создает банку ничего, кроме проблем. Разместить привлеченные средства на корпоративном рынке даже с минимальной маржой – невозможно, так как ставка размещения там, как правило, ниже ставки привлечения пассивов физических лиц. Что касается баланса ликвидности в рамках розничного бизнеса, он удовлетворителен только в немногих случаях.

Таким образом, задачей большинства банков явилась гармонизация ставок привлечения розничных пассивов со ставкой привлечения, действующей на корпоративном рынке (средняя разница этих ставок по сопоставимым срокам привлечения составляла 1,5–2,5%). Достичь этой цели простым односторонним снижением ставок привлечения затруднительно, так как корректировка розничных ставок вниз неизбежно приводит к оттоку депозитной базы физических лиц и потере банком доли розничного рынка, что плохо влияет на оценку деятельности банка рынком и сообществом инвесторов. Одним из интересных решений может быть создание некоторой нервнойности на рынке, которая по хорошо сложившейся традиции, вызывает кооперативное поведение частных вкладчиков. В такой ситуации, которую можно назвать “management by crisis”, параллельно реша-

ются и другие задачи – консолидация индустрии за счет быстрого выбытия малых банков, не имеющих достаточной ликвидности для обеспечения требований вкладчиков по досрочному прекращению договоров банковского вклада.

В рамках развиваемой модели следующим шагом крупных банков – бенефициаров «кризиса» – стала кооперативная коррекция ставок привлечения вниз до уровня ставок привлечения на корпоративном рынке и достижение желаемой гармонизации рынка пассивов. По окончании «кризиса» (т. е. через 1–2 недели) бывшие вкладчики будут вынуждены либо вновь размещать свои средства в депозиты по значительно более низким ставкам, либо тратить их на потребление, как правило, сопровождая эти действия дополнительными заимствованиями в банках. И то и другое выгодно банковской системе.

Банки, обладающие достаточным потенциалом ликвидности, таким образом, получают в результате «кризиса» существенное улучшение структуры баланса, лучшую конкурентную ситуацию на рынке, а главное – фактическую реинвестицию пассивов вкладчиками под более низкий процент. Вкупе с экономией средств за счет невыплаты процентов по досрочно расторгнутым договорам банковского вклада и дополнительной комиссией за досрочное расторжение, это приведет к существенному оздоровлению банковской маржи, даже несмотря на временное снижение общего объема привлеченных пассивов.

Именно так всё и случилось.

**По материалам печатных и электронных СМИ  
обзор подготовила кор. «ЭКО»  
Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА**



# Кому доверить свои деньги?

## Советы компетентных людей

Из опроса работающих в банковской сфере  
([http://www.e-executive.ru/finance/article\\_2413/](http://www.e-executive.ru/finance/article_2413/))

**Владимир, консультант по банковскому развитию:** – Надежнее всего перейти в государственные или иностранные банки (с вкладами, карточками и текущими счетами). На мой взгляд, под ударом могут оказаться любые частные банки, особенно банки внутри ФПГ, у которых есть что забрать.

**Евгений Именитов, финансовый консультант:** – Наиболее надежные – это следующие группы банков: банки, связанные с крупнейшими отечественными промышленными предприятиями, нефтегазовым сектором; банки с доминирующим госучастием (Сбербанк, Внешторгбанк, Газпромбанк и т. д.); а также банки, учрежденные нерезидентами (банки с иностранным капиталом) – «Банк Сосьете Женераль Восток», Битибанк, «АБН Амро», Международный Московский банк и др.

Есть еще и старый добрый «Мэтрас-бэнк», ему тоже можно доверять, но он иногда страдает из-за обычного воровства.

**Виктория, эксперт крупного частного банка:** – Все вклады перевести в госбанк. Это будет надежнее. Нынешняя ситуация в банковской сфере не зависит от самих банкиров. Это ярко выраженная административная мера Кремля. Сопrotивляться этому бесполезно. Вспомните «ЮКОС». Только у нас может быть сознательная ликвидация нефтяной компании с таким высоким рейтингом, да еще при цене на нефть \$36 за баррель.

**Василий Попов, гендиректор компании «Парма-Инвест»:** – В сегодняшней ситуации вкладчики банков

© ЭКО 2004 г.



должны выбирать банки с участием государства в уставном капитале – Сбербанк, или банки, относящиеся к крупным полугосударственным монополиям – вроде Газпромбанка.

**Денис Полевщиков, начальник управления ОАО «Объединенные финансы»:** – При выборе банка чурайтесь промышленных групп. Чем дальше банк от владения серьезной промышленностью, тем лучше.

**Дмитрий, сотрудник международной кредитной организации:** – Хранить деньги в российских банках я считаю неприбыльным и достаточно рискованным. Нет прозрачности для вкладчика, нет системы страхования сбережений. Более доходным вложением считаю вложение в недвижимость.

**Олег Барановский, CEO «Атлантик Финанс Групп»:** – НИ-КОГ-ДА не держать свои деньги в российских банках. Ни в каких! В крайнем случае, идите во Внешторгбанк или в Сбербанк – там хоть на что-то можно надеяться. Да и вообще, сейчас идеальный вариант альтернативы банковским вкладам – ценные бумаги, т. е. передача средств в управление инвестиционным компаниям, работающим на фондовом рынке. Весь цивилизованный мир держит накопления в ценных бумагах, а не считает крошечные проценты по банковским депозитам. Это касательно минимизации риска потери денег.

**Сергей Гаврилов, директор департамента розничного бизнеса МБРР:** – Обычно принимаются к рассмотрению следующие факторы: предоставляемые услуги (насколько они удовлетворяют вашим потребностям), стоимость пакета, необходимого вам, удобство и качество услуг, надежность. По последнему критерию при выборе банка необходимо обращать внимание на следующие показатели.

**Активы банка и их изменения.** Резкие изменения активов могут говорить о зависимости банка от нескольких клиентов либо о нестабильной ситуации в банке. Постоянное снижение активов говорит об оттоке клиентов из банка, увеличение активов – о росте банка. Активы банка должны быть взвешенно распределены между различными финансовыми инструментами.

**Кредитный портфель банка.** Высокая доля кредитов в активах говорит о высокой доле рисковых активов у банка.

**Капитал банка и его изменения.** Доля капитала банка должна быть не менее 6–8% в суммарных активах банка. Если статья «суммарный собственный капитал» меньше статьи «уставный капитал» – это говорит о том, что банк, возможно, «проедает» или «проел» свой капитал и, возможно, убыточен.

**Прибыльность банка и нераспределенная прибыль за прошлые периоды.** Прибыль банка свидетельствует об успешности деятельности данного банка. Положительное значение статьи «нераспределенная прибыль» в капитале говорит об успешной деятельности банка в предыдущие годы.

**Ликвидность банка.** Чем выше доля кассы и корреспондентских счетов в активах банка – тем более ликвиден банк.

## А если завтра кризис

**Аман Габбасов, «Наурыз банк Казахстан»:** – Любую информацию о банке, в котором вы разместили свои сбережения, необходимо проверять расчетно. Банки осуществляют публикацию своей финансовой отчетности в печати (кто-то 1 раз в полгода, кто-то ежеквартально). По ней можно провести грубый расчет:

- ликвидные активы (деньги в кассе, деньги на коррсчетах, деньги в государственных ценных бумагах за исключением заложенных) должны быть не менее 70% обязательств до востребования (текущие счета, депозиты до востребования, коррсчета других банков). Если это так, то негативной информации можно особо не доверять, ваш банк устойчив, пока вы сами этого хотите, т. е. до тех пор, пока не создадите ситуацию досрочного оттока срочных депозитов;
- если соотношение ликвидных активов менее обязательств до востребования на 70%, но более 40%, то считаю, что вкладчикам можно размещать деньги на депозит сроком не более 3 месяцев;

- если соотношение ликвидных активов менее обязательств до востребования на 40%, рекомендую в срочном порядке спасать деньги, т.е. использовать все приемы вывода денег из банка.

**Олег Мозгунов, зам. директора «Базэла» по связям с госструктурами:** – При хранении денег на депозите в банке самый надежный способ – взять кредит в этом же банке (это мало заинтересует тех, кто вложил в надежде приумножить свои сбережения). В случае кризиса, во-первых, деньги зачитываются, во-вторых, есть возможность закрыть свои обязательства перед банком по кредиту с дисконтом.

### Взвешенный подход к выбору банка

**Олег Карасёв, советник гендиректора Центра фондовых операций «Татьяма»:** – Повышенный процент по депозиту говорит скорее о повышенном риске, чем о существенной доходности. Если вам не нужен риск, и доход по уже имеющимся средствам не является основным источником вашего благосостояния, разместите средства на рублевых и валютных депозитах приемлемого для вас срока в государственных или крупных иностранных банках. Не рассчитывайте на инсайдеров в частных банках. Помните, что из банка, в отличие от производственной компании, активы выводятся в течение одного дня.

Если уровень доходности по депозитам вас не устраивает и вы не являетесь профессионалом финансовых рынков, доверьте ваши средства в управление инвестиционной компании или приобретите паи фондов коллективного инвестирования. Если вы доверили ваши средства зарекомендовавшей себя на рынке компании, ваши риски потерять средства минимальны, так как они отделены от собственных средств управляющей компании. Величина дохода или убытка будет зависеть от профессионализма и удачливости управляющего и от ситуации на выбранном вами для инвестирования рынке. Не инвестируйте заемные средства или средства, которые могут вам понадобиться в любой момент.

Банк – всего лишь один из инструментов финансового рынка, и его нужно использовать по назначению только в

том случае, когда вы в этом заинтересованы. Банк должен работать на вас, а не вы следовать рекламным рекомендациям банкиров. Иными словами, главный совет – это составить собственную реальную финансовую стратегию, а уже потом выбирать инструменты для ее реализации. Помочь в этом призваны финансовые консультанты. Предоставьте каждому заниматься своим делом, будьте профессионалом в своей области, а касательно размещения средств – не бойтесь попросить совета.

Если ваши деньги уже зависли или вы ожидаете этого со дня на день – приложите максимум усилий для их получения. Как правило, наименьшие потери при неблагоприятных обстоятельствах несут те, кто забрал свои деньги первым. Получив деньги, не спешите их конвертировать или нести в другое место – в кризисной ситуации ваши потери только возрастут.

При принятии решения о вложении своих средств не доверяйте «горячей информации» и ажиотажу. Принимайте решения на возможно более долгий срок и старайтесь реже их корректировать. Помните, что финансовый рынок сродни минному полю. Чем меньше вы делаете движений, тем меньше вероятность ошибиться.

**Дмитрий Мисюлин, риск-менеджер банка «Форпост»:** – При оценке надежности банка следует обращать внимание на комплекс факторов. Ни один из нижеперечисленных факторов не может быть сам по себе определяющим и достаточным. Все это нужно рассматривать в комплексе.

- ▶ Капитал банка и его отношение к сумме активов – эту информацию о банках можно получить из финансовой отчетности банков, публикуемой на сайте Центрального Банка России. Доля ликвидных активов – в активах банка. Ликвидные активы – касса, корреспондентский счет в Банке России, счета НОСТРО.
- ▶ Повышенные по сравнению со среднерыночными процентные ставки по депозитам являются тревожным сигналом, своего рода «антирейтингом», и могут свидетельствовать об ухудшении финансового состояния банка.
- ▶ Состав акционеров (участников) – наличие среди них крупных компаний с положительным имиджем. В случае незна-

чительных финансовых затруднений эти компании могут оказать финансовую поддержку своему банку.

- ▶ Наличие годового отчета и положительного аудиторского заключения аудиторской компании, входящей в десятку-двадчатку крупнейших в России.
- ▶ Наличие рейтинга и заключений рейтинговых агентств (а не самих банков!).
- ▶ Прозрачность и публичность деятельности банка, в том числе – наличие полноценного интернет-представительства банка, на котором есть подробная информация о банке, его участниках и его истории, его финансовая отчетность и годовые отчеты в электронном виде.
- ▶ В том случае, если доля вкладчика в общем его (вкладчика) капитале составляет значительную часть, имеет смысл получить заключение о надежности банка от профессионалов, например, от специалистов консалтинговых фирм в области финансов.

### Никогда не складывайте яйца в одну корзину (для тех, у кого их много)

Нужно диверсифицировать риски. Необходимо разумно распределить свои средства, вложив их разными долями в следующие активы (названо в порядке популярности):

- депозиты в западных банках;
- ПИФы;
- ценные бумаги;
- драгметаллы;
- наличные в банковской ячейке (Сбербанк рекомендует наиболее часто);
- недвижимость, земля.

**Андрей Бабин, вице-президент МБРР:** – Возможны различные сценарии поведения в зависимости от конкретной ситуации, но если средств недостаточно, чтобы вложить их в дело (бизнес, недвижимость, земля), я бы предложил следующее.

- Небольшую часть средств – до 20% (если это не приведет к потере большой суммы заработанных процентов или штрафам за досрочное снятие) переложить на срочный валютный счет в один из госбанков. На эти деньги можно будет жить, если произойдет самый худший сценарий и

основной банк вкладчика «ляжет» (хотя вероятность этого на сегодня крайне мала).

- 30–40% положить в открытый ПИФ по акциям, держа в уме горизонт более 1 года, но имея возможность в любой момент выйти с незначительными потерями.
- Остальное оставить на срочном счете в своем банке и периодически звонить туда, тестируя возможность досрочного снятия средств, а также обращать внимание на ситуацию вокруг отделений банка (последние комментарии относятся к банкам из первой тридцатки по объемам депозитов физических лиц).
- Если средств хватает, то можно посмотреть варианты покупки участков в Подмосковье по нераскрученным направлениям. Это может носить вариант спекулятивных операций или строительства домов с их последующей сдачей. Для этих целей следует иметь в виду возможность привлечения кредитов.

**Аман Габбасов:** – Для минимизации риска инвестирования используйте приемы:

- ✓ размещение денег на депозиты в нескольких банках;
- ✓ покупка государственных бумаг с аналогичной доходностью;
- ✓ размещение денег в депозитные сертификаты (так как их можно продать, не дожидаясь завершения сроков погашения);
- ✓ застрахуйте свой финансовый риск.

**Игорь Иванов:** – Как добрый совет: обратите внимание на годовое изменение стоимости золота и платины.

**Вадим Белопольский, Raiffeisenbank:** – Необходимо помнить, что, помимо банковских вкладов, есть и другие финансовые инструменты. Например, стоило бы обратить внимание на ПИФы...

**Павел Тумаков, начальник отдела информации и оценки брокерской фирмы «Ленстройматериалы»:** – В любом случае (и в кризисе и не в кризисе) часть сбережений переложить в ценные бумаги или паи ПИФов, часть – в валюту, часть – в драгметаллы и ценности, часть хранить в наличке. Счета держать в разных банках и на разных условиях (сроки, ставки). В остальном сегодня следует остановиться на время. Новых вкладов не делать, старые не закрывать.

Публикацию подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА

Технологический обмен между Россией и странами мира становится интенсивнее. К сожалению, средняя стоимость экспортируемой технологии низка, особенно по сравнению с импортируемой, что, скорее всего, свидетельствует о том, что наша страна является экспортёром не только физического, но и интеллектуального сырья. Доля России на мировом рынке по ряду высокотехнологичных товаров не соответствует возможностям отечественных компаний. Исходя из этого, а также из минорной оценки перспектив сырьевой специализации автор считает, что настала пора жёсткой научно-технической политики, нацеленной на достижение хороших позиций на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

---

# ГОСУДАРСТВО И ИННОВАЦИОННЫЙ РОСТ

К. И. ГРАСМИК,  
Омский государственный университет,  
Омск

## Сфера инноваций

Спад в экономике привел к уменьшению числа научных организаций, выполняющих исследования и разработки: с 4555 в 1992 г. до 3826 – в 2003 г. При этом численность исследователей сократилась с 804 тыс. чел. до 414,7 тыс. чел.<sup>1</sup> Де-факто спад ещё больше: по результатам аудита, около 500 научных организаций не занимаются научной деятельностью. Кроме того, ряд учёных лишь числятся исследователями, работая в коммерческих структурах. Устаревшее оборудование, отток квалифицированных кадров не позволяют решать масштабные задачи.

Доля инновационно-активных предприятий также резко снизилась: с 60–70% в конце 80-х годов до 12% в 2002 г. Пик спада затрат на инновации и выпуска инновационной продукции по видам (в реальном выражении) пришёлся на 1997–1998 гг., после чего эти показатели значительно выросли.

---

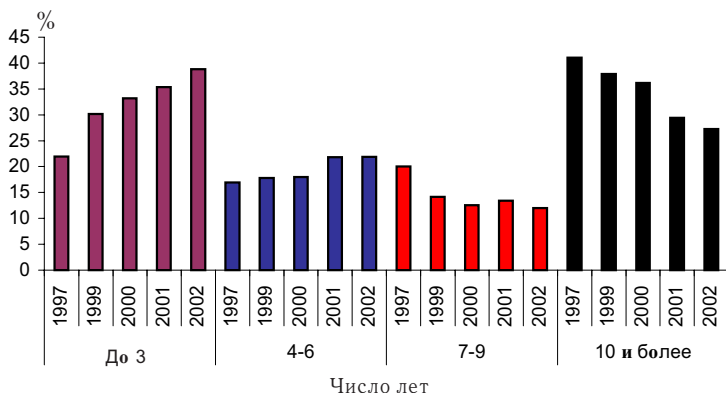
<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник. 2002. С. 511, 513.





В структуре инновационной деятельности наибольшую долю (61% всех инновационно-активных предприятий) занимает приобретение основных фондов, затем идут инновации, связанные с проектно-конструкторскими работами и исследованиями и разработками – 40 и 36% соответственно. Доля предприятий, проводивших маркетинговые исследования, составляет только 20%. Таким образом, основным мотивом инноваций является, скорее, рост качества продукции, улучшение её потребительских характеристик. По-видимому, такая структура инноваций будет сохраняться в России ещё достаточно долго, однако инновационно-активные предприятия, несомненно, будут идти в направлении более наукоёмких новшеств.

Несмотря на то, что число созданных передовых производственных технологий (как новых для страны, так и принципиально новых) снижалось вплоть до 2002 г., их использование, напротив, непрерывно растёт<sup>2</sup>. Более того, технологии стали внедряться гораздо быстрее, что говорит об улучшении состояния инновационной сферы предприятий (рисунки).



**Срок внедрения передовых производственных технологий, лет<sup>3</sup>**

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник. 2002. С. 521, 522.

<sup>3</sup> Расчёты автора на основе данных Российского статистического ежегодника за 2001–2003 гг.

Согласно исследованиям ЦИСН, инновации, как правило, осуществляют более крупные (по численности, размеру основных фондов, объёму выпуска) организации. Инновационной деятельности способствует и вхождение в состав корпоративной структуры, что обусловлено снижением рисков инвестирования, ростом доступности финансовых ресурсов. Последний фактор очень важен, если учесть, что на 88% инновации на промышленных предприятиях финансируются за счёт собственных средств.

Анализ структуры источников финансирования внутренних затрат на исследования и разработки (табл. 1) позволяет утверждать: основным инвестором продолжает оставаться государство, что не соответствует практике западных стран, где прикладные исследования финансируются выгодоприобретателями; отечественная наука конкурентоспособна, так как в ее финансировании достаточно высока доля средств иностранных инвесторов.

Таблица 1

**Структура внутренних затрат на исследования и разработки в 1996–2002 гг., по данным Госкомстата РФ, %**

| Средства                                       | 1996  | 1997  | 1998  | 1999   | 2000   | 2001  | 2002  |
|--|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|
| Бюджета  | 0,607 | 0,596 | 0,522 | 0,499  | 0,537  | 0,562 | 0,574 |
| Предпринимателей                               | 0,153 | 0,155 | 0,173 | 0,157  | 0,187  | 0,196 | 0,207 |
| Частных<br>бесприбыльных<br>организаций        | 0,005 | 0,008 | 0,009 | 0,0004 | 0,0004 | 0,002 | 0,001 |
| Собственные<br>средства научных<br>организаций | 0,115 | 0,106 | 0,137 | 0,104  | 0,09   | 0,101 | 0,096 |
| Внебюджетных<br>фондов                         | 0,062 | 0,06  | 0,055 | 0,069  | 0,065  | 0,052 | 0,041 |
| Вузов  | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,002  | 0,0008 | 0,001 | 0,001 |
| Иностранных<br>источников                      | 0,056 | 0,074 | 0,103 | 0,169  | 0,12   | 0,086 | 0,08  |

Национальной инновационной системы в России пока не существует. Связи между субъектами инновационного процесса крайне неустойчивы или вообще отсутствуют. Такое

положение сложилось потому, что при советской системе, с чётким взаимодействием между субъектами инновационного процесса в рамках ВПК, именно туда шла основная часть ассигнований на науку (примерно 75%). Аналогичные связи в гражданских отраслях, а также между ними и ВПК налажены не были, что обуславливало низкую степень инновационности в потребительском секторе. Поспешный переход к рынку разрушил советскую инновационную систему, не создав альтернативы. Так, по данным ЦИСН, 92–95% предприятий, участвовавших в исследовании, вообще не используют академические научные организации и вузы как источник научно-технической информации. Компании опираются в основном на данные собственных подразделений, информацию с выставок, используют стандарты поставщиков, копируют достижения конкурентов<sup>4</sup>.

## Обмен технологиями

Посткризисный рост в России благоприятно отразился на международном обмене технологиями. Выросло не только число соглашений, но и объёмы экспорта и импорта (табл. 2).

Таблица 2

**Число соглашений и чистая стоимость торговли технологиями в РФ за 1999–2002 гг., млн руб. в ценах 1999 г.<sup>5</sup>**

|                                    | 1999     | 2000   | 2001    | 2002     |
|------------------------------------|----------|--------|---------|----------|
| Число соглашений по экспорту       | 621      | 1094   | 1178    | 1320     |
| Объём экспорта                     | 3053,4   | 9703,4 | 13000,4 | 15789,3  |
| Средняя величина экспортной сделки | 4,9      | 8,9    | 11,0    | 12,0     |
| Число соглашений по импорту        | 324      | 566    | 717     | 800      |
| Средняя величина сделки по импорту | 49,7     | 16,4   | 28,4    | 38,4     |
| Объём импорта                      | 16101,1  | 9260,9 | 20359,8 | 30719,8  |
| Сальдо                             | -13047,7 | 442,5  | -7359,4 | -14930,6 |

<sup>4</sup> См.: [www.stra.teg.ru/](http://www.stra.teg.ru/)

<sup>5</sup> Расчёты автора на основе данных Российского статистического ежегодника за 2001–2003 гг.

Россия продолжает оставаться нетто-импортёром технологий, однако рост среднего размера экспортной сделки (в реальном выражении) свидетельствует, что Россия стала вывозить продукцию с большей добавленной стоимостью. Как в экспорте, так и в импорте преобладают инженеринговые услуги: заказчик стремится получить уже готовый объект, не нуждающийся в доработке. По числу соглашений научные исследования составляют примерно четверть экспорта, однако по стоимости – только 4,8%. Следовательно, участие отечественных учёных в системе международного научно-технического сотрудничества заключается в выполнении относительно простых, вспомогательных работ.

Если в экспорте преобладают технологии собственно российских участников (85%, прежде всего, это федеральная собственность и смешанная без иностранного участия), то в импорте главные роли играют предприятия исключительно иностранные или находящиеся в совместной собственности. Это подтверждает значимость иностранного капитала в импорте технологий и ставит вопрос дальнейшего стимулирования притока прямых иностранных инвестиций.

Если основными экспортёрами (по числу соглашений) являются предприятия науки и научного обслуживания (70%) и машиностроения (9,2%), то в импорте преобладает промышленность (62%): топливная (9,4%), пищевая (13,9%), машиностроение (14,5%). Перевооружаются и отрасли транспорта и связи (10,3%), торговли и общественного питания (9%). За 1999–2001 гг. все отрасли, за исключением топливной и лёгкой промышленности, увеличили импорт технологий. Но в целом промышленность остаётся нетто-импортёром, что позволяет говорить о большом потенциале импортзамещения.

Динамика торговли по группам стран имеет ряд особенностей. Так, в экспорте стала доминировать доля стран, не входящих в ОЭСР и СНГ: в 2001 г. доля развивающихся стран составляла 64%, по числу соглашений – только 21%. Поскольку структура соглашений по группам стран остаётся практически неизменной, можно сделать вывод, что в развивающиеся страны удаётся продавать более дорогие разработки. Иначе

говоря, это – потенциальный рынок для формирующейся российской национальной исследовательской системы. В импорте же, наоборот, страны СНГ служат источником дешёвых технологий и хорошей базой для осуществления специализации в инновационном процессе, построения Россией межгосударственной исследовательской системы, конкурентоспособной на мировом рынке по соотношению «цена – качество». Основная часть технологий приобретается в странах ОЭСР, прежде всего в Нидерландах, Франции, США, Германии. С этими странами нужно развивать научно-техническое сотрудничество, чтобы обеспечить предприятия информацией о лучших зарубежных разработках.

Таким образом, российские разработки могут стать конкурентоспособными на мировом рынке, однако для этого необходимы не только значительные инвестиции, но и цель встраивания России в глобальный рынок высокотехнологичных товаров.

## Государственные меры

Рост доходов консолидированного бюджета после финансового кризиса 1998 г. позволил государству вплотную заняться структурными реформами. Применительно к инновационной сфере это выражается не только в росте расходов на научные исследования, но и в попытках разработки и реализации таких механизмов, которые сформировали бы эффективную и самодостаточную национальную исследовательскую систему.

### **Федеральные целевые программы (ФЦП)**

Основной недостаток ФЦП состоит в чересчур широком охвате направлений научных исследований, при этом должной поддержки не получает ни одно из них. Кроме того, значим фактор лоббистской деятельности. Так, Е. Т. Гайдар приводит пример мероприятий по строительству объектов ЖКХ в посёлках, внесённых в ФЦП, предназначенную для развития высокотехнологичного сектора<sup>6</sup>. Развитие вен-

---

<sup>6</sup> *Гайдар Е.* Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // Вопросы экономики. 2003. № 5. С. 18.

чурного инвестирования первоначально осуществлялось на средства грантов ЕБРР, МФК и правительств ряда западных стран (США, Франции, Германии, Италии). Впрочем, только 5% вложенных средств было направлено в сектор высоких технологий, остальное – в отрасли с гораздо меньшим риском (пищевая промышленность, телекоммуникации, медицина и фармацевтика, сектор упаковки).

Деятельность созданных государством Российского фонда технологического развития (РФТР), Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия), Регионального фонда научно-технического развития Санкт-Петербурга, Венчурного инновационного фонда в целом успешна. Так, данные о финансово-экономической деятельности предприятий, поддержанных за 1994–2000 гг. Фондом содействия, показывают, что отчисления государству в виде налогов превысили государственные инвестиции в данные малые фирмы в 2,4 раза<sup>7</sup>. Тем не менее полноценное развитие тормозят узость фондового рынка, пробелы в законодательстве, низкий размер собственного капитала, отсутствие готовых к инвестированию проектов.

### **Венчурные инвестиции**

Гораздо более эффективным шагом оказалось создание сети инновационно-технологических центров, которые, помимо сдачи малым инновационным фирмам помещений в аренду, предоставляют им техническую, информационную и финансовую поддержку, содействуют в поиске источников финансирования. Так, функционирует 50 инновационно-технологических центров в 24 регионах, где на площади в 500 м<sup>2</sup> разместилось чуть более 1000 малых высокотехнологичных фирм. За 2004–2006 гг. количество таких предприятий должно возрасти на 500–800 единиц<sup>8</sup>. За три года центры окупили вложенные в них средства. Думается, причина успеха кроется в создании необходимой инфра-

---

<sup>7</sup> Дежина И. Обеспечение эффективных механизмов осуществления инновационной деятельности в российской экономике//www.iet.ru

<sup>8</sup> www.rsci.ru

структуры, что в условиях повсеместно устаревшей приборной базы для малых высокотехнологичных фирм значит гораздо больше, чем простое предоставление грантов. Наиболее мощные инновационно-технологические центры включают в свой состав научно-образовательные учреждения, что позволяет сократить сроки разработки, внедрения и продвижения на рынок инновационной продукции.

Государство планирует дополнительно выделить 200 млн дол. в ближайшие три года на финансирование проектов малых высокотехнологичных предприятий. Это, конечно же, ничтожно мало в расчёте на существующие 50 тыс. таких фирм. Впрочем, если в 2003 г. на инновационные проекты выделено 1,2 млрд руб., то в 2004 г. планируется уже 2 млрд руб. Также Миннауки на конкурсной основе отобрано 12 проектов для финансирования. Успех этих проектов докажет возможность рентабельного инвестирования в инновационный сектор России.

При поддержке российских и международных организаций Миннауки проводит Российские венчурные ярмарки. К сожалению, мы не обладаем достоверной информацией о том, сколько участников ярмарки получило инвестиции. Тем не менее можно говорить о высоком интересе потенциальных инвесторов к экспонируемым проектам. Так, согласно опросу участников Второй ярмарки, 41% опрошенных (16 компаний) указали, что ведут переговоры с потенциальными инвесторами на общую сумму 31,5–42,5 млн дол.<sup>9</sup> Исходя из этого, правительство приняло решение о проведении таких ярмарок два раза в год: в Санкт-Петербурге и еще в одном из городов.

Известно, что 40% научного потенциала России сосредоточено в наукоградах, и правительство наконец-то приняло решение об их поддержке путём предоставления статуса наукограда. Наукоградом уже стали пять городов, а претендуют ещё 65 муниципальных образований. Статус наукограда даёт возможность получать бюджетное финансирование, оставить в муниципальном бюджете часть прироста налоговых поступлений от выпуска наукоёмкой продукции.

---

<sup>9</sup> www.rvf.ru

Но не все так просто:

- процедура присвоения статуса наукограда очень громоздка;
- получаемые финансовые преимущества невелики, что связано с опасениями Минфина о превращении наукоградов в офшорные зоны по образцу Калмыкии, Ингушетии и т. п.;
- не отработана методика определения объёма средств, выделяемых наукоградам, а также их распределения между ними;
- трудно использовать объекты, находящиеся в федеральной собственности.

Заметим, что в России совершенно не работает механизм свободной экономической зоны (СЭЗ), широко применяемый, в частности в Индии и Ирландии, для стимулирования экспорта продукции информационных технологий. Научно-техническая политика явно не имеет отраслевых особенностей. Кроме того, размер предоставляемых льгот недостаточен для прорыва на мировой рынок высоких технологий.

## Контурь будущей российской инновационной системы

Чтобы определить способы интеграции России в мировой рынок высокотехнологичных товаров, попытаемся построить модель национальной инновационной системы, которая, по нашему мнению, должна возникнуть в среднесрочной перспективе.

Во-первых, следует чётко разделить государственный и частный сектор. Космос, атомная энергетика, производство вооружений и военной техники должны остаться в ведении государства. Именно оно определяет бизнес-модели на своих предприятиях, финансирует инновационную деятельность. Отрасль науки должна состоять из трёх подотраслей: фундаментальные, прикладные исследования и отделы НИОКР на предприятиях, причём первые со вторыми должны быть организационно и территориально связаны. Это необходимо для сохранения основного конкурентного преимущества российской науки – нестандартного, критического, не скованного планом продаж, мышления учёных, ко-



торое и позволяет и без достаточных фондов создавать изобретения, не имеющие мировых аналогов. Деятельность прикладных НИИ должна финансироваться за счёт государства (на конкурсной основе) и предприятий (заказы на НИОКР).

Конечной целью интеграции высокотехнологичного комплекса в мировую экономику должно стать обретение Россией существенного влияния на распределение сверхдоходов в этих отраслях. Такая цель подразумевает осуществление максимального числа функций – создание разработки, производство, маркетинг, финансирование – отечественными исполнителями либо под их контролем. Сама по себе технология, тем более на ранней стадии создания (этапе чертежа), стоит недорого. Так, в 2002 г. средняя стоимость разработки, экспортируемой отраслью «Наука и научное обслуживание», составила всего 7897,7 тыс. руб.

Необходима интеграция отдельных направлений научных исследований в мировую экономику. В дальнейшем, когда отечественная инновационная система заработает репутацию, улучшит кадровое обеспечение, накопит финансовый потенциал и опыт работы на мировом рынке технологий, можно будет перейти к замыканию отдельных звеньев производственной цепочки в единое целое, например, создавать собственные предприятия по производству сотовых телефонов, компьютеров и пр.

При определении адекватных механизмов государственной поддержки в сфере высоких технологий следует руководствоваться двумя параметрами: затратность отрасли и платежеспособный спрос на продукцию.

Как показывает практика, мировой рынок технологий часто не особо привлекателен по следующим причинам:

- малые инновационные фирмы вынуждены поддерживать научную школу;
- венчурный инвестор приходит слишком поздно, когда нужен уже стратегический;
- венчурный инвестор предъявляет достаточно жёсткие требования (передача контрольного пакета – стандартное условие);
- рынок конечного продукта, как правило, контролируют крупные фирмы, в силу чего маркетинг становится чрезвычайно сложным и дорогостоящим.

Инновационные фирмы часто ориентируются на платёжеспособные сегменты внутреннего рынка: добывающие отрасли, финансовую сферу, пищевую промышленность. Впрочем, ряд ключевых отраслей для развития высокотехнологического комплекса – сельское хозяйство, здравоохранение, машиностроение – пока не могут составить достаточно большой рынок сбыта инновационной продукции. Поэтому успешность интеграции этого комплекса в мировую экономику будет определяться, в том числе, и мерами по стимулированию внедрения инноваций отечественными предприятиями.

## Как это сделать?

Возможные шаги в этом направлении:

- увеличение необлагаемого налогом на прибыль вычета расходов на НИОКР;
- предоставление льгот для лизингополучателя при лизинге высокотехнологического оборудования;
- установление дополнительных льгот малым инновационным фирмам.

Для поощрения создания и коммерциализации научных разработок имеет смысл:

– провести инвентаризацию критических технологий с целью определения потенциала каждой из них и времени получения эффекта, что позволит устранить распыление государственных средств поддержки научных исследований;

– упорядочить законодательство, в частности, принять основополагающие законы об инновационной политике, секретных изобретениях, коммерческой тайне и др.;

– создать портал в Интернете, который бы содержал классифицированный по отраслям применения перечень разработок российских научных институтов, находящихся на высокой стадии готовности (наличие патента или возможности его получения). Это частично решило бы проблему информационного разрыва между основными звеньями российской инновационной системы;

– разрешить участникам товариществ на вере уплачивать только подоходный налог (по образцу США), что даст возможность развиваться венчурному инвестированию за счет устранения двойного налогообложения;

– поскольку основным инвестором на начальном этапе будет государство, целесообразна разработка программы стажировок за рубежом для управляющих государственных венчурных фондов;

– на конкурсной основе за счёт федерального и регионального бюджетов создавать центры коммерциализации технологий и информационно-технологических центров;

– передать неиспользуемую федеральную собственность в управление муниципалитетам для создания таких центров;

– уменьшить срок оформления необходимых документов органами государственной власти до одного-двух месяцев.

Государству следует избегать жёсткого регулирования рынка высоких технологий, поскольку инновационный процесс отличается высокой неопределённостью результата, требует инициативности, обширных знаний в области технологий и маркетинга. По примеру США в будущем основное внимание необходимо сосредоточить на институциональной сфере: трудовом, финансовом рынке, исследовательской базе, бизнес-среде.

На Западе, где сосредоточена большая часть транснациональных корпораций, упор в инновационном развитии делается на поиск новых разработок. В России приоритет следует отдать внедрению и коммерциализации, прежде всего через использование информационно-технологических центров, СЭЗ, центров трансфера технологий. Только в этом случае наша страна сможет успешно конкурировать на мировом рынке высокотехнологичных товаров.

На основе статистических данных, представленных Роспатентом РФ, анализируется состояние патентной деятельности в научных учреждениях СО РАН.

---

## Патентный портфель СО РАН\*

**В. М. БУЗНИК,**  
академик РАН,  
директор Центра трансфера технологий СО РАН,  
Новосибирск

По количеству научных публикаций в первую восьмерку входят следующие страны: США, Великобритания, Япония, Германия, Франция, Канада, Италия, Россия<sup>1</sup>.

Но фундаментальные знания являются только «сырьем» для инновационной деятельности, для практического успеха надо уметь распоряжаться ими должным образом. В определенной степени возможность использования фундаментальной разработки в хозяйственном обороте определяется наличием патента. К сожалению, автору неизвестны данные по патентной активности стран, но есть основания предполагать, что российский показатель в мировом таблице о рангах более скромный, чем по научным публикациям.

Роспатент совместно со Счетной палатой РФ осуществил проверку наличия патентов в научных организациях РАН. Итоговую таблицу, взятую из письма Роспатента Сибирскому отделению РАН, можно найти на сайте Центра трансфера технологий СО РАН<sup>2</sup>. На основе этих данных был проведен анализ патентной деятельности РАН. Всего упомянуто 140 научных организаций из разных городов. Заметим, что табличные данные не совпадают с цифрами, при-

---

\* Автор благодарит Ю. В. Лобурца, Е. Б. Резванову и С. И. Орлова за помощь при обработке статистического материала, а также Российский гуманитарный научный фонд – за финансовую поддержку исследований (грант 04-03-00547а).

<sup>1</sup> Арутюнов В. С., Стрекова Л. Н. Социологические основы научной деятельности. М.: Наука, 2003. – 299 с.

<sup>2</sup> [www.sbras.ru/ctt/](http://www.sbras.ru/ctt/)



водимыми в тексте письма Роспатента, возможно, из-за того, что в таблице не отражен ряд институтов Сибирского отделения РАН, активных в патентном отношении, например Институт теплофизики СО РАН, Институт оптики атмосферы СО РАН. Поэтому приводимые в настоящей статье данные, а следовательно, и выводы, следует рассматривать как оценочные, но не вызывает сомнения, что общая тенденция отображена адекватно. Бросается в глаза отсутствие в десятке лидеров (табл. 1) представителей Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга – основных научных центров страны, если судить по количеству институтов и числу сотрудников, работающих в них.

В десятке лидеров – шесть представителей СО РАН, три – от Дальневосточного РАН и по одному институту из Уфы и Апатитов. Число патентов, которыми владеют институты, входящие в десятку лидеров, – 969, или 31% от общего числа патентов РАН.

Среди лидеров доминируют институты химического и горного профиля, что связано с приближенностью упомянутых научных специальностей к производству. Химики наиболее активны, как по числу организаций (64% от общего числа организаций-лидеров), так и по числу поддерживаемых патентов (644 – 65%), показатели горняков – три института (27%) и 275 патентов, что составляет 28%, остальное относится к Институту машиноведения и металлургии ДВО РАН. Среди химических институтов выделяются организации, работающие в области катализа, химических технологий и химии нефти, активная патентная деятельность которых обусловлена, прежде всего, их нацеленностью на производство. Отметим, что выдающийся «катализатор» академик В. Н. Ипатьев, успешно работавший в области нефтехимии, имел 500 научных статей и 250 патентов<sup>3</sup>.

Явное лидерство Института катализа СО РАН (249 патентов) и Института горного дела СО РАН (146), по-видимому, связано не только с научной специализацией и значительным числом научных сотрудников, но и с целе-

---

<sup>3</sup> Российская научная эмиграция: Двадцать портретов / Под. ред. акад. Г. М. Бонграда-Левина и В. Е. Захарова. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. С. 201.

## Показатели патентной деятельности организаций-лидеров РАН

| Научное учреждение<br>РАН   | Количество действующих патентов |      | Общее количество действующих патентов на 01.01.2003 | Город                |
|---|---------------------------------|------|---|----------------------|
|   | 2001                            | 2002 |   |                      |
| Институт катализа им. Г. К. Борескова СО РАН  | 23                              | 35   | 249   | Новосибирск          |
| Институт горного дела СО РАН  | 25                              | 35   | 146   | Новосибирск          |
| Институт нефтехимии и катализа АН РБ и УНЦ  | 23                              | 42   | 87  | Уфа                  |
| Институт химии и технологии редких элементов и минерального сырья им. И. В. Тананаева Кольского научного центра РАН | 8                               | 10   | 75  | Апатиты              |
| Институт химии нефти СО РАН   | 6                               | 12   | 75  | Томск                |
| Институт горного дела Севера СО РАН   | 12                              | 22   | 74  | Якутск               |
| Институт неорганической химии СО РАН  | 4                               | 2    | 57  | Новосибирск          |
| Институт горного дела ДВО РАН   | 13                              | 11   | 55  | Хабаровск            |
| Тихоокеанский институт биоорганической химии ДВО РАН  | 5                               | 1    | 51  | Владивосток          |
| Институт машиноведения и металлургии ДВО РАН  | 22                              | 10   | 50  | Комсомольск-на-Амуре |
| Институт химии и химической технологии СО РАН   | 11                              | 17   | 50  | Красноярск           |

направленной политикой, проводимой в этих институтах в отношении получения и использования патентов. Для Института катализа им. Г. К. Борескова СО РАН характерно серьезное отношение к разработкам, имеющим перспективу научного приложения, и их патентованию.

В институте разработаны и введены в практику документы, регламентирующие взаимоотношения разработчиков и института в вопросах патентования и использования патентов; разработано положение о коммерческой тайне. Успех ряда лицензионных акций с зарубежными партнерами продемонстрировал разработчикам преимущества работы через институт – меньше организационных хлопот при сохранении суммы выплат, поскольку при работе с институтами зарубежные клиенты согласны платить больше, чем отдельному физическому лицу. Следует отметить, что для первых трех институтов-лидеров характерны высокие показатели заявок за 2001 и 2002 гг.

Отсутствие среди лидеров столичных академических институтов объясняется двумя версиями, высказанными автору представителями московских академических институтов. Первая состоит в том, что многие патенты на научно-технические разработки, выполненные в академических институтах, оформляются на сторонние организации или частные лица, что, строго говоря, не является легитимным, поскольку исследования велись на бюджетные средства. Вторая – в том, что в Москве есть другие возможности заработать деньги, помимо внедрения научных разработок, а потому у исследователей слаба мотивация к получению патентов и их дальнейшей реализации через институты.

Состояние патентной деятельности институтов СО РАН<sup>4</sup> приведено в табл. 2.

Научные организации Сибирского отделения РАН имеют 1415 патентов (45,5% всех патентов РАН), тогда как суммарные данные табл. 2 – 1112. Напомним, что финансовая и кадровая доли Сибирского отделения составляют лишь 20%, что отображает его высокую активность и результативность в вопросах патентования научных разработок. Подавляющее число патентов получено Новосибирским научным центром (НЦ) – 719, далее следуют: Томский НЦ – 137, Якутский НЦ – 99, Красноярский НЦ – 68, Иркутский НЦ – 44, Бурятский НЦ – 19, Кемеровский НЦ – 13, Тувинский комплексный институт – 10 и Тюменский НЦ – 3.

---

<sup>4</sup> [www.sbras.ru/ctt/](http://www.sbras.ru/ctt/)

## Показатели патентной деятельности организаций СО РАН

| Научное учреждение<br>СО РАН                                  | Количество действующих патентов |      | Общее количество действующих патентов на 01.01.2003 |
|---|---------------------------------|------|---|
|   | 2001                            | 2002 |   |
| Институт катализа им. Г. К. Борескова                         | 23                              | 35   | 249   |
| Институт горного дела   | 25                              | 35   | 146   |
| Институт химии нефти  | 6                               | 12   | 75  |
| Институт горного дела Севера                                  | 12                              | 22   | 74  |
| Институт неорганической химии                                 | 4                               | 2    | 57  |
| Институт химии и химической технологии                        | 11                              | 17   | 50  |
| Новосибирский институт органической химии им. Н. Н. Ворожцова | 5                               | 5    | 49  |
| Институт физики полупроводников                               | 5                               | 5    | 29  |
| Институт физики прочности и материаловедения                  | 5                               | 5    | 29  |
| Институт теоретической и прикладной механики                  | 4                               | 2    | 29  |
| Институт сильноточной электроники                             | 1                               | 3    | 28  |
| Иркутский институт химии им. А. Е. Фаворского                 | 5                               | 9    | 27  |
| Институт цитологии и генетики                                 | 1                               | 2    | 26  |
| Институт автоматике и электрометрии                           | 6                               | 6    | 25  |
| Институт химии твердого тела и механохимии                    | 6                               | 7    | 21  |
| Институт гидродинамики им. М. А. Лаврентьева                  | 1                               | 1    | 19  |
| Институт физики им. Л. В. Керенского                          | 3                               | 5    | 18  |
| Институт ядерной физики                                       | 1                               | 0    | 17  |
| Байкальский институт природопользования                       | 2                               | 8    | 16  |



| Научное учреждение<br>СО РАН   | Количество действующих патентов |      | Общее количество действующих патентов на 01.01.2003 |
|--|---------------------------------|------|---|
|  | 2001                            | 2002 |   |
| Институт солнечно-земной физики  | 1                               | 5    | 14  |
| Институт угля и углекислоты  | 6                               | 2    | 13  |
| Институт неметаллических материалов  | 1                               | 3    | 12  |
| Институт лазерной физики   | 1                               | 2    | 12  |
| Институт физико-технических проблем Севера   | 6                               | 2    | 11  |
| Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов  | 2                               | 1    | 10  |
| Институт химической кинетики и горения   | 0                               | 1    | 9   |
| Новосибирский институт биоорганической химии   | 0                               | 2    | 6   |
| Конструкторско-технологический институт монокристаллов   | 2                               | 4    | 6   |
| Институт минералогии и петрографии   | 1                               | 2    | 5   |
| Институт почвоведения и агрохимии  | 0                               | 1    | 4   |
| Институт оптического мониторинга   | 1                               | 3    | 4   |
| Лимнологический институт   | 1                               | 0    | 3   |
| Институт криосферы Земли   | 1                               | 0    | 3   |
| Бурятский научный центр  | 1                               | 2    | 3   |
| Геологический институт   | 1                               | 0    | 2   |
| Объединенный институт геологии, геофизики и минералогии  | 0                               | 1    | 3   |
| Конструкторско-технологический институт научного приборостроения   | 0                               | 2    | 3   |
| Институт мерзлотоведения им. акад. П. И. Мельникова объединенного Института мерзлотоведения и освоения природных ресурсов криолитозоны | 1                               | 1    | 2   |
| Центральный сибирский ботанический сад   | 1                               | 1    | 2   |
| Томский научный центр  | 0                               | 1    | 1   |

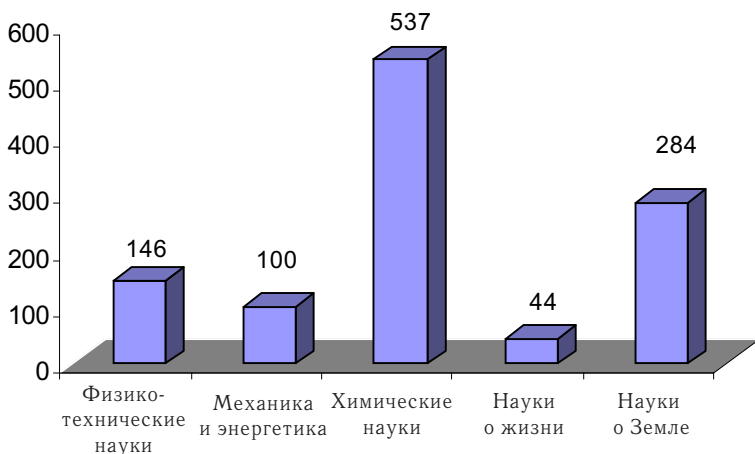
Новосибирский научный центр составляет половину Сибирского отделения, однако патентов имеет в 1,8 раз больше, чем остальные институты СО РАН, вместе взятые. Одна из возможных причин – в том, что центры имеют в своем составе институты разных научных профилей, а научная специализация института сильно влияет на продуктивность в патентной области. Так, в Новосибирском центре большое количество химических институтов – основных владельцев патентов. И все же скромны показатели столь сильных научных центров, как Иркутский и Красноярский.

При анализе данных табл. 2 в глаза бросается тот факт, что конструкторско-технологические институты (КТИ), которые должны наиболее активно работать в области инноваций, имеют малое количество патентов. Представители данных институтов объясняют это тем, что патентуемые разработки зачастую являются продуктом совместной деятельности с промышленными предприятиями, по договорам с которыми (фактически за их деньги) ведутся исследовательские работы, а потому патентуются заказчиками. Если учесть, что договорная статья финансирования для этих организаций – основная, то этот довод имеет силу. С другой стороны, в этих институтах патентуются лишь те разработки, которые наверняка войдут в хозяйственный оборот, тогда как в академических институтах стараются патентовать всё, включая разработки с отдаленной перспективой.

Анализ первой сибирской десятки показывает, что в нее входит пять химических институтов с общим числом патентов – 480, два горных института с 220 патентами и три института физического профиля – 87 патентов. Распределение патентов в целом по Сибирскому отделению РАН представлено на рисунке.

По-видимому, имеется объективное объяснение наблюдаемому соотношению по патентам, но можно отметить, что в патентной деятельности мало участвуют институты математического и информационного профиля.

Остановимся более подробно на патентной деятельности химических институтов (см. табл. 2).



**Распределение числа патентов по научным направлениям в академических институтах СО РАН**

Заметим, что по числу патентов на одного научного сотрудника и аспиранта преимущество Института катализа (0,67) не выглядит столь значительным, более того, он уступает лидерство Институту химии нефти СО РАН (0,70). Количество патентов у институтов органического профиля (Новосибирский институт органической химии, Иркутский институт химии) по патентам невелико в сравнении с другими химическими институтами, хотя по количеству публикаций химики-органики превосходят своих коллег<sup>5</sup>. Возможная причина – органики предпочитают публиковать информацию о новых веществах и технологии их производства в научной периодике, а не патентовать. Для химиков-органиков характерны именные реакции, которые присваиваются коллегами, а последние больше читают научные статьи, чем знакомятся с патентами.

Один из способов увеличения активности в области патентования – повышение мотивации. В настоящее время таковая отсутствует как на уровне регионального отделения, так и РАН в целом. Действительно, в рейтинговых оценках годичной деятельности институтов, практикуемых в СО

РАН, патенты не учитываются. Приводятся данные о числе молодых специалистов и аспирантов, количестве публикаций и грантов, полученных на фундаментальные исследования, на одного научного сотрудника. При этом учитываются лишь гранты научных фондов. Вопрос: почему научная статья учитывается, а патенты – нет, для автора не поддается разумному объяснению. Возможно, считается, что инновационная деятельность прямо не относится к фундаментальной науке, но это не так – патенты представляют ту часть фундаментальных исследований, которые являются действительно новыми и имеют перспективу практического применения.

Ныне, когда значение инновационной политики в стране и Академии наук возрастает, учет патентов как результат деятельности института, по мнению автора, должен проводиться. Желательно, чтобы этот показатель рассматривался и при комплексных проверках, периодически проводимых в академических институтах. Правильным было бы учитывать и гранты, получаемые институтами не только от научных фондов, но и из других источников. Объединенный ученый совет по химическим наукам намеревается в текущем году в качестве эксперимента включить в рейтинговую оценку наличие патентов в институтах Сибирского отделения химического профиля. Возможно, что эта акция будет способствовать заинтересованности институтов в их учете и тем самым уменьшит патентование академических разработок на стороне.

Для всех институтов СО РАН, лидирующих в патентной деятельности, характерно наличие развитых патентных служб; наиболее основательная структура, из шести сотрудников, в Институте катализа. В 42 научных организациях Сибирского отделения отсутствуют специальные патентные подразделения, и их функцию выполняют ученые секретари институтов или другие представители администрации. К сожалению, немало институтов естественно-научной на-

---

<sup>5</sup> Золотов Ю. А. О химическом анализе и о том, что вокруг него. М.: Наука, 2004. С. 96.

правленности со значительным количеством патентов не имеют специальной патентной инфраструктуры.

Один из факторов, сдерживающих учет патентов в институтах, – требование государственных органов о регистрации патентов в качестве нематериальных активов. В случае их реализации это вполне оправданно. Однако фискальный подход приводит к тому, что институт должен платить налог за патенты, независимо от того, дадут они дивиденды или нет. Заметим, что эта оплата дополнительная к тому, что институт должен платить за получение патента и его поддержку. В академической среде распространено мнение о бесполезности и небезопасности патентования, так как интеллектуальная собственность уязвима для плагиата, в частности, можно сделать обходной патент. Факт патентования может выдать технологические секреты, хотя разработчики и пытаются их закамouflировать, а практика использования патента для отстаивания своих прав на исключительное производство в нашем отечестве пока работает слабо.

И все же патент – сильный и необходимый довод и аргумент при лицензионной продаже технологии или поиске инвестиций, поскольку промышленность, бизнес предпочитают финансировать не фундаментальные исследования, а работы, приводящие к товарному продукту. Патент же отображает принципиальную возможность практического приложения исследований, подтвержденный независимой патентной службой, с одной стороны, с другой – он убеждает инвестора в том, что разработчик имеет легитимное право на предлагаемую им разработку.

Поскольку в большинстве экономически развитых стран сложилась практика активного использования патентов, то у России, стремящейся войти в международную экономическую и научную систему, не остается другого пути, как использовать мировой опыт.

Для эффективного использования потенциала российских НИИ и вузов требуется наладить работу по коммерциализации их научных разработок. Помочь этому могут службы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, о которых идет речь в настоящей статье.

Статья ориентирована на разработчиков научно-технической продукции, специалистов, обеспечивающих коммерциализацию НИОКР.

---

# Службы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности

**Н. В. БЕКЕТОВ,**  
доктор экономических наук,  
заместитель директора по научной работе Финансово-  
экономического института Якутского госуниверситета,  
руководитель ГУ «Научно-технологический парк “Якутия”»,  
Якутск

## Регулирование объектов интеллектуальной собственности

В каждом конкретном случае в заявке на выдачу патентов РФ или иностранных государств указываются авторы. При этом в соответствии с действующим законодательством работодателю (НИИ или вузу) принадлежат права собственности на объекты интеллектуальной собственности, созданные в связи с выполнением служебных обязанностей или конкретного задания, если иное не оговорено в договоре с исполнителем-автором разработки. Пока такие договоры не стали нормой.

Многие оригинальные результаты создаются не непосредственно при работе над темой исследования, а с использованием опыта, информации, оборудования организации. В этом случае законодательство не даёт права орга-



низации на результаты исследований, и только заранее согласованные в договоре с автором обязательства могут сохранить права научно-исследовательского института. Научно-исследовательская организация не может оформить исключительные права на технические решения (запатентовать), созданные в процессе исследований, которые согласно договору на научно-исследовательские работы не принадлежат исполнителю (исследовательской организации), а тем более автору.

В практике Якутского государственного университета были случаи, когда сотрудники присваивали служебные изобретения, неправоммерно подавая заявки от своего имени. Случалось, что, столкнувшись с проблемами бюрократизации процедур патентования, лицензирования и финансирования, они обращались в Патентно-лицензионный отдел с предложением об уступке прав на изобретение вузу. Согласно законодательству об интеллектуальной собственности РФ, сотрудник исследовательской организации или вуза – автор служебного изобретения (или другого служебного объекта интеллектуальной собственности) – обязан информировать о созданном изобретении патентный орган, который в течение четырёх месяцев должен подготовить и подать в Патентное ведомство заявку на выдачу патента на изобретение на имя исследовательской организации (вуза) или уступить право на её подачу другому лицу, или сообщить автору о сохранении этого объекта в тайне в соответствии с п. 2 ст. 8 Патентного закона РФ от 23.09.1992 г. Если в течение четырёх месяцев с даты уведомления автором о созданном изобретении исследовательская организация не осуществляет указанные действия, автор имеет право подать заявку от своего имени.

Исследовательская организация является собственником служебного изобретения, и специальной процедуры уступки прав не требуется. Сам факт заключения трудового договора между работодателем – исследовательской организацией – и исполнителем-автором – предполагает уступку последним своего права на изобретение исследовательской организации или вузу. Однако практика показала необхо-

димось разработки специального гражданско-правового договора о раскрытии всех результатов интеллектуальной деятельности, полученных сотрудником в период работы в институте, для урегулирования возможных контактов.

Законодательством не предусмотрены формы и процедуры уведомления администрации о патентоспособных результатах. Поэтому необходимо создать регламентирующие процедуры, предшествующие обращению сотрудника-автора в патентный орган.

Фиксирование результатов исследований обусловлено необходимостью обеспечить возможность последующего ознакомления с ними (для их воспроизведения, проверки научной достоверности и дальнейшего развития) и тесно связано с проблемой регулирования отношений интеллектуальной собственности. В исследовательских организациях Республики Саха (Якутия) отсутствует пока единый подход к фиксированию таких результатов и прав собственности на них, а также какие-либо распорядительные документы, регламентирующие ведение таких записей. Научные работники по собственной инициативе и в произвольной форме ведут «Рабочий журнал» и тому подобные записи, которые являются их личными дневниками (в том числе осуществляемые и с применением компьютерных технологий), поэтому эти материалы, в отличие от общепринятой зарубежной практики, не могут быть использованы в качестве источников доказательств достоверности той или иной научно-технической информации.

Согласно постановлению Правительства РФ от 14 января 2002 г. № 7 «О порядке инвентаризации и стоимостной оценке прав на результаты научно-технической деятельности», инвентаризация результатов научно-технической деятельности, которая проводится на основе Методических рекомендаций по инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности, утверждённых совместным распоряжением Минимущества России, Миннауки России и Минюста России от 22.05.2002 г. № 1272-р/Р-8/149, придала фиксированию результатов исследований и разработок единообразные легитимные формы. Инвентаризация



является основой развития практики закрепления прав на результаты научно-технической деятельности за институтом-исполнителем. Методические и инструктивные материалы по обеспечению процедуры закрепления прав в настоящее время разрабатываются в лаборатории регионального науковедения Финансово-экономического института Якутского госуниверситета (Программа Министерства образования РФ на 2003 г. «Развитие инфраструктуры инновационного комплекса»).

В исследовательских организациях Республики Саха (Якутия) в целом обеспечивается эффективное сохранение государственной тайны, хотя практически регламентированная система охраны коммерческой тайны отсутствует. Этому способствует отсутствие закона о коммерческой тайне, который регламентировал бы соответствующие обязанности должностных лиц и сотрудников. Наличия ст. 139 Гражданского кодекса РФ «Служебная и коммерческая тайна», которая формирует только основные понятия, явно недостаточно для обязательного ведения необходимых процедур по соблюдению коммерческой тайны. Для обеспечения конфиденциальности патентоспособной и коммерчески значимой информации практикуется включение разделов о конфиденциальности (о коммерческой тайне) в соглашения о выплате вознаграждения, заключаемые с сотрудниками-авторами, лицензионные договоры и контракты на инжиниринг, а также заключение специальных соглашений о конфиденциальности третьими лицами (например, с потенциальными лицензиатами). Используется также получение письменных обязательств сотрудников о неразглашении конфиденциальной информации.

Однако практика показывает: проблема предотвращения потери коммерческой и служебной тайны, что по существу является предотвращением преждевременного раскрытия изобретений, является весьма актуальной. Так, российское законодательство не вменяет сотрудникам исследовательских организаций и вузов в обязанность получать разрешение руководства на работу по совместительству. А ведь такая форма занятости научных сотрудников открывает возможность бес-

контрольной передачи объектов интеллектуальной собственности исследовательской организации.

В настоящее время в лаборатории регионального научного центра Финансово-экономического института Якутского государственного университета разрабатываются подходы, применимые к выявлению или разрешению таких конфликтов, а также нормативные положения, обязывающие сотрудников сообщать руководству о своих сторонних трудовых обязательствах и полученных коммерческих предложениях.

### Проведение технологического аудита

Служба коммерциализации исследовательской организации получает первую информацию о состоявшемся изобретении или иных оригинальных прикладных результатах исследований, и первой задачей становится технологический аудит результатов, в том числе оценка их патентоспособности. Под технологическим аудитом следует понимать оценку, прежде всего, коммерческой привлекательности разработки, включающую оценку научного и технического уровней.

Научно-технические результаты оцениваются по ряду признаков (характеристика рынка, потребительские качества, осуществимость идеи и стадия развития, требования к ресурсам, возможность защиты).

В среднем по университетам США считается хорошим показателем, когда на 50% раскрытий оформляются заявки на патент. Процедуру патентования по заказу и за счёт бюджета службы коммерциализации проводит чаще всего специализированная юридическая фирма, а не юристы патентных служб университета, т. е. процедура патентования выносится за пределы исследовательской организации, что обычно уменьшает издержки и повышает качество процедуры патентования.

### Лицензирование

Следующий этап работы служб коммерциализации связан с лицензированием технологий. Успех этого этапа зависит от правильности выбранной стратегии использования

технологии. Определяющими при выборе стратегии являются два фактора: «размер» и стадия развития технологии. Под «размером» технологии понимается потенциальный объём рынка продукции по данной технологии и прибыльность возможного бизнеса, масштаб влияния и преимущества обеспечиваемых технологией производств, объём необходимых ресурсов и времени для доработки технологии, степень надёжности защиты технологии. В результате технологического аудита выясняется их «размер»: базисные или улучшающие; глобальные или региональные (локальные).

Стадия развития технологии определяет её потенциальную значимость на данный момент и связанные с этим риски (технологические и коммерческие). Из практики известно, что отсутствие прототипа делает процесс лицензирования крайне затруднительным. Естественно, для развития новой технологии, находящейся на начальной стадии разработки, лицензиат (исследовательская организация) должен затратить собственные ресурсы (интеллектуальные, финансовые, технологические материалы, и т.д.), чтобы технология могла быть применена в бизнесе и приносила прибыль. Между раскрытием изобретения и лицензированием обычно существует временной лаг, который может достигать десяти лет.

Хотя всю текущую работу по лицензированию берёт на себя служба коммерциализации, роль автора-разработчика в процессе лицензирования технологии связана с консультированием относительно потенциального лицензиата, помощью патентному поверенному в подготовке заявки на патент, демонстрацией технологии потенциальному лицензиату, ответами на вопросы и мнением, каким образом технология может интегрироваться в производственный процесс. Важным моментом является обеспечение лицензиата необходимым ноу-хау, и это осуществляется разработчиком по дополнительному договору о консультациях.

Следует подчеркнуть, что разработчик не участвует в любого рода переговорах с потенциальным лицензиатом, до заключения лицензионного соглашения лишь сотрудники службы коммерциализации общаются с разработчиком с

целью прояснения необходимых деталей. Это делается, прежде всего, для надёжного сохранения конфиденциальной информации о разработке.

Неудачи лицензирования технологий чаще всего связаны с трудностями нахождения потенциального покупателя. Поиск с помощью интернет-технологий и выставочной деятельности менее эффективен, чем на основе личных связей, которые могут быть у учёных с представителями соответствующих служб промышленных предприятий. Создать систему сбора информации о таких потенциальных связях – одна из задач службы коммерциализации. Существенную помощь могут оказать посреднические фирмы – технологические брокеры. На основе специальных соглашений исследовательской организации с такими специализированными фирмами разрабатывается база данных с кратким описанием разработок для поиска партнёров по коммерциализации результатов НИОКР (например, в течение 6 месяцев).

Опыт сотрудничества с аналогичными фирмами показывает важность факта существования в исследовательской организации службы коммерциализации, договоров с авторами об уступке всех прав на результаты научно-технической деятельности институту (университету). Эти сведения требуются для поиска партнёров наряду с самими описаниями разработок.

### **Персонал службы коммерциализации**

Как правило, численность сотрудников службы коммерциализации разработок напрямую зависит от масштабов проводимых в институте НИОКР и варьируется от единиц до нескольких десятков человек.

В штат службы входят маркетолог, финансовый менеджер, патентный администратор, секретарь. Менеджеры службы коммерциализации – это ключевой фактор успеха всей работы. От них требуется не только знание научных основ проводимых в организациях разработок, но и опыт сотрудничества с конкретным коллективом учёных, у которых они должны пользоваться доверием. Менеджеры долж-

ны иметь опыт управления и опыт коммерческой деятельности. Таких специалистов в научных организациях найти непросто. Поэтому отбор, подготовка и организация работы менеджеров служб коммерциализации должны стать одной из важнейших задач руководителей исследовательских организаций и вузов.

Механизмы взаимодействия служб коммерциализации со структурными подразделениями исследовательской организации и вуза формируются на основе совместной работы с патентным, юридическим, международным отделами, службой обеспечения государственной и служебной тайны, бухгалтерией, отделом кадров, информационной службой.

Организационные и методические внутренние нормативные документы, регулирующие политику исследовательской организации в сфере коммерциализации результатов исследований, должны накапливаться на основе разрабатываемых типовых договоров, инструкций, обобщения опыта проведения отдельных работ (например, трудовой договор, правила внутреннего распорядка для научных сотрудников, научно-педагогических кадров и вспомогательного персонала; договор о взаимоотношениях в части прав на результаты научно-технической деятельности, положение о сведениях, охраняемых в режиме служебной и коммерческой тайны; договор о конфиденциальности, порядок проведения технологического аудита, структуры представления разработок внешнему партнёру и т. д).

---

---

## Вниманию читателей!

Сообщаем об изменении телефонов  
в Редакции журнала «ЭКО»:  
тел./факс – 30-69-25  
тел. – 30-69-35

В Центре дополнительного образования Новосибирского государственного университета состоялся «круглый стол» по проблемам малых инновационных фирм, в котором участвовали представители малого инновационного бизнеса, институтов СО РАН, занимающиеся продвижением разработок, областная администрация. Публикуем одно из выступлений на «круглом столе».

---

## ПОМЕХИ ДЛЯ ОРИЕНТАЦИИ НА ИННОВАЦИИ

**Б. И. ИВЛЕВ,**  
заместитель начальника Управления науки, высшего,  
среднего профессионального образования и технологий  
администрации Новосибирской области,  
Новосибирск

Представители малого инновационного бизнеса нередко говорят об отсутствии информации в этой сфере. А у меня создается впечатление, что информация об инновационной деятельности не доходит до ее участников внутри институтов, промышленных предприятий, малых фирм. Из-за этого страдает инновационная деятельность.

Какие препятствия для инноваций существуют? Как ни парадоксально, я на первое место не ставлю отсутствие финансовых средств. Дайте перспективную хорошую идею – и я официально заявляю, что мы деньги найдем.

Сегодня в этой сфере многое делается. Хотя нередко приходится слышать и читать заявления о том, что в России отсутствует научно-техническая политика.

Не могу с этим согласиться. Научно-техническая и инновационная политика определена правительством, принята концепция инновационной деятельности, есть закон РФ «О науке и научно-технической политике», закон «О научной деятельности и научно-технической политике Новосибирской области». В рамках этого правового поля мы можем работать.



Да, многое не определено, неясно по инновационной деятельности. Например, путаница в терминологии. Многие продукты называют инновационными, но они таковыми не являются: образно говоря, ручку сделали не справа, а слева. Давайте ориентироваться на мировые стандарты, возьмем оттуда определение.

Законодательная база практически имеется. Так, на территории Новосибирской области действуют законы «О научной деятельности и научно-технической политике», «О поддержке товаропроизводителей», «Об инвестиционной деятельности».

Дело в другом. В законе «О научной деятельности и научно-технической политике» расходы на эту деятельность определены в размере 1,5% от расходной части бюджета области, т. е. для Новосибирской области это 350 млн руб. Мы никогда столько не имели, этот норматив постоянно корректируют. Так, на 2004 г. запланировано 50 млн руб. В прошлом году удалось поддержать три десятка проектов по новым технологиям.

За счет этих средств идет поддержка научно-прикладных разработок, потому что на НИР и фундаментальные работы мы не имеем права их тратить. Доработка технологии, изготовление опытного образца, сертификация, выпуск установочной партии – вот то небольшое, что мы имеем право финансировать за счет нашего раздела областного бюджета. Другие территории и этого не имеют. Мы можем осуществить затраты и на развитие инфраструктуры. Наша главная задача – создать благоприятные условия для инновационной деятельности.

Какие еще существуют проблемы? Первая – отсутствие квалифицированных кадров. По нашей инициативе в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров в Новосибирском государственном университете (НГУ) открыли подготовку по новой специальности – инновационный менеджер. Группа – примерно 20 человек. В НГУ говорят, что больше набрать не могут, студенты не идут. Я считаю, что не идут именно потому, что нет информации, нет мотивации.

В Новосибирской области очень слаб институт малых предприятий, идет уменьшение их числа. На любом предприятии, если есть лидер, инициатива, работа идет. Если его нет, то всё постепенно угасает. Бизнес не прощает медлительности и ошибок.

Большую роль играет и бизнес-среда. С НГУ мы уже два года обсуждаем открытие бизнес-инкубатора, но в университете нет лидера, который взял бы на себя его организацию. Есть программа подготовки кадров, есть квалифицированные преподаватели. Бизнес-инкубатор мог бы содействовать увеличению числа малых предприятий, можно было бы в том числе выращивать лидеров для них.

Ограниченное число людей способны заниматься как наукой, так и бизнесом. По зарубежным данным, из 100 человек только 5–6 имеют склонность заниматься бизнесом, в России – 2–3 человека максимум.

В этой сфере должны работать молодые люди, не обремененные старым опытом, чтобы не оглядывались назад, не боялись принять решение, способные рисковать. У нас же подготовка специалистов идет по-старому. Их не готовят тому, чтобы они самостоятельно принимали решения и брали на себя ответственность.

Подготовку кадров для инновационной деятельности можно вести через бизнес-инкубаторы. Кто-то сказал, что исследования, опытное производство, производственные площадки отсутствуют в технопарке. Технопарк должен заниматься развитием малых предприятий, создавать условия, налаживать связи между фирмами в технопарке и производственными предприятиями. Так и был задуман технопарк в Новосибирске.

## Мотивация к развитию

Мы часто встречаемся с разработчиками, и, на мой взгляд, проблема в том, что у них нет потребности в развитии. Руководитель инновационной фирмы квартиру имеет, машину имеет, больше ничего не надо. Либо он не знает, как развиваться дальше. Либо мотивация не созрела. И его трудно убедить в том, что надо двигаться дальше.



Следующий момент. Он спокойно сегодня живет, но если фирма начнет развиваться, было 20 человек, стало 40, уровень ответственности повышается. Надо расти, надо развиваться, только так можно обеспечить процветание, и не только самого предприятия. Создаются новые рабочие места, увеличивается налогооблагаемая база.

Кто заставит инновационную фирму развиваться? Внешняя среда? Но в ней нет конкуренции. Возникла одна фирма, которая что-то делает, и она только одна это делает. Если бы среда была конкурентной, она бы подстегивала к развитию.

Сейчас отработаны механизмы получения поддержки от администрации области: через понижение процентной ставки на реализацию инновационного или инвестиционного проектов. Налоговый кредит плюс освобождение полное или частичное от налога под гарантии со стороны администрации области.

Когда мы развиваем инфраструктуру инновационного бизнеса, когда мы создаем инновационные центры, то не бросаем их на произвол судьбы, формируем заказные работы, проводим семинары, ведем проекты, находим заказы, в которых администрация заинтересована.

Поддерживаем исключительно проекты, осуществляемые в интересах нашей территории. Но у нас еще поле непаханное – межрегиональное взаимодействие.

Считается, что не решена проблема защиты отечественных разработок. Если честно признаться, я проблемы не вижу. В Новосибирске есть грамотные патентоведы. Если есть необходимость – можно обращаться к нам. Есть поверенные, имеющие опыт зарубежного патентования.

Однако, если патентуется разработка, выполненная за счет госбюджета, то проблема действительно есть. Но она тоже разрешима в рамках существующего законодательства – через отчуждение этой собственности. Мы взаимодействуем с Роспатентом: совместно оплачиваем подписку на «Изобретения стран мира». В стране только три библиотеки имеют такую подписку – в Москве, Санкт-Петербурге и в Новосибирске. Создан Сибирский институт интеллек-

туальной собственности. Но пытались в Академгородке организовать курсы переподготовки – 180 часов. Записалось 13 человек, а до конца выдержали всего 10. Между тем в институтах постоянно поднимают этот вопрос – хотим обучить своих специалистов. Так где же они?

### Что такое технологический аудит?

Очень сложно определить коммерческую стоимость работок. Сегодня вплотную подошли к технологическому аудиту, в Институте теплофизики СО РАН над этим работают, через аудит прошли два проекта.

В Томске, Новосибирске, Красноярске на межрегиональном уровне в рамках проекта «ТАСИС» отработана методика технологического аудита, а для нашей территории мы её дорабатываем. На каждой из этих территорий по 10 проектам проведен технологический аудит. Его цель – не зарубить проект, а определить степень его привлекательности и степень коммерциализуемости. Привлекательность оценивается по 10 параметрам, а затем по 20 параметрам определяется риск. И если 10 параметров по пятибалльной шкале набирают 50 баллов, то потом из них вычитается степень риска и получается итоговый результат. Возможны три варианта рекомендаций: 1-й – проект готов к запуску, 2-й – он перспективен, но требует доработки, 3-й – проект проблемный, слабых сторон больше, чем сильных.

Пока сертифицированы три эксперта. После доработки проведем обкатку методики аудита, и она будет доступна для более широкого круга участников инновационной деятельности. Я не утверждаю, что методика совершенна, но с ее помощью можно продвинуться дальше и не тратить впустую время и деньги на составление бизнес-плана, когда еще надо серьезно поработать над проектом.

Медленно, но уверенно все же создаем инфраструктуру. Наряду с технопарком «Новосибирск» есть активно работающий инновационный центр в наукограде Кольцово Новосибирской области. При этом центре создан региональный центр трансфера технологий, где можно по стандартам Ев-

ропейского Союза сформировать предложения, с выходом на зарубежных заказчиков. В Новосибирске семь инновационных центров – «Шлюз» (СОКБ геофизического приборостроения), «Север», при Сибирском государственном университете путей сообщения, при Новосибирском государственном архитектурно-строительном университете и др. Этого, конечно, недостаточно, но все упирается, как я говорил, в отсутствие лидера. Поэтому, на мой взгляд, надо находить способных студентов и оказывать им поддержку через гранты, осуществлять дополнительную подготовку для этой деятельности.

---

**Приведем некоторые высказывания участников «круглого стола». Из всего комплекса вопросов – от государственной поддержки и создания благоприятного инновационного климата – мы выбрали те решения, которые зависят от самих фирм.**

– Очень уж высок в наших условиях риск в малом инновационном бизнесе. Только 20% идей дают высокую прибыль. Поэтому нет финансов для развития собственных технологий.

– У малых инновационных фирм нет производственной базы. Найти изготовителя уже разработанного устройства оказывается очень непросто.

– Менталитет разработчика таков: не хочу продавать, хочу сам все реализовать. У сотрудников СО РАН разработки идут, но нет ни опыта, ни умения их коммерциализировать, он только зарождается.

– Нет структуры взаимодействия всех участников инновационной деятельности: каждый институт создает свой «велосипед».

– Как защитить отечественную разработку, если она лучше импортной? Ведь если придет иностранный инвестор, право собственности потеряется.

– У существующих компаний – боязнь роста, боязнь выйти из ниши. Они хотят оставаться монополистами.

– Много работников в малой инновационной фирме не надо. 100 человек – это уже приличный завод. За рубе-

жом фирмы из трех человек дают оборот до 5 млн дол. У них нет АУП, бухгалтерию ведет специалист. А фирма занимается очень разнообразными задачами.

– Вроде, информации о разработках и разработчиках много – есть сайты, местные СМИ. Но оказалось, что даже о конкурсах администрации мало кто знал.

– Что такое инновация? Определения нет. Вот мы делаем прибор – он весь из известных узлов, но в целом такого прибора не было...

– Нет единого языка, на котором говорили бы и разработчики, и промышленность. Итогом при передаче разработки должно быть грамотное техническое задание.

– Не хватает структур сервиса. Продали разработку – идут рекламации... На предприятиях уже давно поняли, что свой продукт надо обслуживать, вовремя заменять на новый...

– Надо сказать честно: на начальном этапе малая инновационная фирма сама по себе существовать не может. Она использует либо ресурсы института, либо чьи-то еще...

– Патентная защита очень дорога, появляются аналоги, чуть измененные... Поэтому мы боимся даже дать информацию о своей идее, представить ее на экспертизу. А вдруг украдут... Боимся и всяких ассоциаций... Крик души: доверие, доверие и еще раз доверие...

– Оценку стоимости инновационной продукции должны производить независимые эксперты. Кто? Люди с опытом, со связями, из успешных инновационных фирм. После оценки будет ясно, на каком этапе ее реализовать. Либо продать и забыть, либо довести до ума и получить деньги.

– Часто говорят – надо привлекать иностранного инвестора. Привлечь-то привлечем, но лишимся интеллектуальной собственности.

– Когда начинается только прикладная разработка, маркетологи уже должны работать и сказать, насколько будет востребован этот продукт. Иначе впустую будем деньги тратить. Сегодня идет ситуация по старинке: деньги достаются, разрабатывается какое-то устройство, а потом на эту разработку пытаются найти заказчика. То есть маркетинг идет по уже законченной разработке.

# НОВАТОРСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Литвинцева Г. П. Продуктивность экономики  
и институты на современном этапе развития  
России. Новосибирск: Наука, 2003

В постсоветский период российская экономическая наука редко радовала общественность крупными научными достижениями. Оригинальные научные исследования по экономике появлялись либо у непрофессионалов (А. П. Паршев), либо у малоизвестных провинциалов (А. Прохоров). Многие именитые российские экономисты известны больше своими телевизионными выступлениями и газетными статьями и интервью, чем серьезными научными работами. Тем приятнее отметить появление глубокого и оригинального научного исследования – книги, написанной заведующей кафедрой экономической теории Новосибирского государственного технического университета.

Вначале отмечу важные особенности рецензируемой книги. В России и на Западе ученых-экономистов делят на чистых теоретиков и эмпириков. Нет нужды доказывать ущербность обоих подходов. К сожалению, сочетаются они довольно редко. Автору рецензируемой книги это удалось. В книге богатый фактический материал и оригинальные расчеты сочетаются с серьезным теоретическим анализом и новыми теоретическими выводами. Автор обнаруживает поразительно широкое знание работ западных и российских экономистов. К тому же Г. П. Литвинцева владеет экономико-математическими методами анализа и часто применяет их в своей работе, что тоже встречается у российских экономистов довольно редко.

© ЭКО 2004 г.



## Государственно-производственный подход

**В**ажная особенность первой главы книги «Теоретические основы изменения экономических институтов» – в том, что к теоретическим конструкциям автор приходит на основе тщательного изучения особенностей развития российской экономики на разных этапах.

Автор противопоставляет два теоретических направления современной экономической мысли – неоклассическое и институциональное. Первое представлено в учебниках, которые изучают теперь студенты во всех экономических вузах мира, именно оно закладывает основы экономического мировоззрения. По мнению Г. П. Литвинцевой, «описанный тип экономической системы очень далек от реальной экономики» (с. 9). К сожалению, автор останавливается на полпути и не делает категорический вывод о научности этой парадигмы. Она видит в ней ценные элементы, например, методологического характера, но явное предпочтение отдает институциональному направлению.

Двум школам экономической мысли соответствуют и два подхода к экономической политике в рыночной экономике. Автор называет эти школы либерально-рыночной и государственно-производственной, что соответствует принятому в западной литературе делению на дирижистскую и либеральную политику. Она отдает явное предпочтение для российской экономики государственно-производственной политике, обосновывая это тремя обстоятельствами. Во-первых, наличием нерыночного сектора – производств «низкорентабельных, убыточных, но жизненно необходимых для общества по тем или иным обстоятельствам», содержание которого по необходимости берет на себя государство. Во-вторых, экономические субъекты зачастую используют свои возможности в ущерб общественным интересам, чему может воспрепятствовать государство. В-третьих, движущими силами экономического развития являются не только частные предприниматели, как считают либералы, но во всё большей степени наука, образование, культура, являющиеся в значительной степени нерыночными институтами, финансируемыми государством.

Большое место в теоретическом подходе автора к анализу российской экономики занимает взаимообусловленность материально-технологической среды и институциональных изменений (с. 44–62), которая игнорируется неоклассиками. Автор компактно излагает подход к этому вопросу таких разных экономистов институционального направления, как К. Маркс, Д. Норт. Среди российских экономистов и социологов автор опирается на труды Ю. В. Яременко, С. А. Глазьева, анализировавшего взаимоотношения технологических циклов в экономике, социолога С. Г. Кирдиной с ее теорией институциональных матриц.

Автор считает, что каждый технологический уклад является основой, на которой и посредством которого происходит формирование следующего уклада. Тем самым сформировавшийся технологический уклад ограничивает возможные варианты «дальнейшей технологической модернизации экономики, при любых научно-технических открытиях модернизировать производство придется при помощи средств самого этого производства, и технологические новшества будут ориентированы на модернизацию производства верхнего, а не нижнего технологических укладов» (с. 52).

Это высказывание очень важно потому, что сейчас многие призывают развивать в России новейшие технологические уклады по принципу «обгонять, не догоняя» западные экономики. Это внешне привлекательное, а в сущности авантюристическое предложение может обернуться очередной экономической катастрофой, так как для развития многих отраслей высоких технологий в России отсутствуют необходимые материально-технические, квалификационные и институциональные предпосылки.

### Продуктивность экономики и возможность перехода к рынку

Вторая глава книги «Экономико-математический подход к взаимосвязи продуктивности экономики и институтов» продолжает и конкретизирует начатый в первой главе теоретический анализ с помощью экономико-матема-

тических методов и моделей, давно и широко используемых в западных исследованиях.

Автор вводит новое понятие – «продуктивность экономики», заимствованное из работ крупнейшего американского экономиста, специалиста по межотраслевому балансу Василия Леонтьева. Она определяется как «способность производить излишек продукции сверх технологически необходимого объема потребления этих продуктов в процессе производства» (с. 62). Статистически это понятие характеризуется исчисляемым теперь и в России на основе системы национальных счетов показателем доли валового внутреннего продукта в совокупном общественном продукте.

Почему именно этот важный, но далеко не единственный показатель автор сделал ключевым для своего анализа? Этот вопрос в работе не обсуждается. Кстати, в западной экономической литературе именно он (кроме специфического и частного показателя энергоемкости продукции) анализируется меньше всего и реже всего. Выскажу свое мнение по этому вопросу. Для нормальной рыночной экономики наличие такого излишка – само собой подразумеваемое явление. При его отсутствии капиталист просто не будет осуществлять производство. Исключения здесь крайне редки и объясняются совершенно исключительными обстоятельствами, о которых я еще скажу. Иное дело в экономиках, которые имеют своим исходным пунктом командные экономики. Они характеризовались огромным различием в техническом и организационно-квалификационном оснащении отдельных отраслей из-за того, что традиционно одни отрасли (военная и тяжелая промышленность) были приоритетными, а прочие обеспечивались всеми видами ресурсов по остаточному принципу. Этот хорошо известный всем советским экономистам факт был теоретически наиболее полно охарактеризован Ю. В. Яременко еще в начале 1980-х годов.

Из этого обстоятельства, однако, следовала возможность того, что отдельные отрасли, не говоря уже о предприятиях, могли производить продукцию с отрицательной добавленной стоимостью, т. е. их материальные затраты могли



оказаться выше, чем величина продукции. Этот факт статистически в командной экономике чаще всего не фиксировался, так как цены на товары и услуги в ней, как правило, устанавливались исходя из уровня фактических затрат. Но он отчетливо проявился для многих отраслей при переходе к рыночной экономике, когда цены стали устанавливаться по большинству продуктов и услуг рыночным путем и появилась конкуренция с импортными товарами и услугами. Многие предприятия вследствие этого просто прекратили выпуск продукции и закрылись. Другие все еще существуют и даже показывают положительную добавленную стоимость, но только потому, что получают сырье и материалы по искусственно заниженным (часто в несколько раз, как по энергоносителям и на транспортные услуги) ценам, т. е. субсидируются производителями, или недоплачивают налоги. Таким образом, для России применяемый автором анализ продуктивности совершенно оправдан для экономического анализа, прежде всего, отдельных отраслей.

Продуктивной автор называет экономическую систему, «если она способна в режиме воспроизводства обеспечивать без внешних дотаций всех своих потребителей, по крайней мере, минимальным набором жизненно необходимых благ» (с. 68). И по экономическому смыслу, и по статистическому содержанию эта оценка существенно отличается от первой. Применительно к экономике в целом она требует уже не просто положительной чистой продукции, но ее величины, превышающей величину минимально-необходимого набора жизненных благ, т. е. создающих уже чистый доход. Понятно, что здесь важнейшее значение имеет величина этого минимально-необходимого набора. При одном определении этой величины экономика может показаться продуктивной, при другом, более высоком, – непродуктивной. На этом вопросе автор, к сожалению, подробно не останавливается (она определяет его на уровне «потребительского минимума» (с. 71), который, конечно, допускает разное понимание).

Затем вводится важнейшее для дальнейшего анализа выделение жизненно необходимых продуктов и прочих продуктов (с. 69). Оно понадобилось для того, чтобы показать,

что при непродуктивной экономике (по второму определению) переход к рыночной экономике приведет к тому, что ограниченные ресурсы общества будут использоваться в значительной части для выпуска не жизненно необходимой продукции. Таким образом, большая часть общества останется без жизненно необходимых продуктов и услуг, что делает «социально опасным перевод системы на режим рыночного функционирования».

Автор делает из сказанного вывод: «Рыночность экономики тем выше, чем выше ее продуктивность» (с. 71). Такое толкование понятия продуктивности хорошо объясняет многие трудности, связанные с переходом России к рыночной экономике, и ставит под сомнение принципиальную возможность такого перехода вообще, вследствие особенностей материально-технологической структуры ее экономики.

Именно введение в анализ условий продуктивности экономики проблемы дифференциации доходов и различия в насущности отдельных видов благ я считаю важнейшим вкладом Г. П. Литвинцевой в теоретическое рассмотрение этой проблемы. Замечу, что в западных учебниках по экономической теории этот аспект даже не упоминается.

Здесь возникает законный вопрос: не могут ли меры государственной политики, направленные на уравнивание доходов, облегчить переход к рыночным отношениям? Российское государство создало, из-за своих неразумных действий, приватизации и либерализации экономики в первой половине 90-х годов, эту гигантскую дифференциацию доходов. Оно же может и исправить допущенную ошибку. Это подчеркивает автор: «О формировании продуктивного рынка должно позаботиться государство».

Автор обращает внимание на то, что при отсутствии такого вмешательства в закрытой от внешнего рынка экономической системе отрасли, производящие жизненно необходимые блага, для покупки которых у населения не хватает средств, окажутся в критическом финансовом положении и вступят в режим суженного воспроизводства. Не улучшит положение и включение страны во внешнеэкономические связи, при котором продуктивность системы, при опреде-

ленном соотношении внутренних и внешних цен, даже упадет (с. 75–76). Последнюю мысль автор расширяет для всего товарооборота, который при рыночной системе для низкопродуктивной экономики (с высокими материальными затратами) может обернуться крахом индустриальной сферы, если для производителя промежуточных продуктов окажется выгоднее экспортировать их за границу, чем продавать внутри страны низкоплатежеспособным потребителям, что и произошло в России в 1990-е годы.

Вслед за Ю. В. Яременко автор выделяет в экономике России два сектора: высокопродуктивный и низкопродуктивный. В рыночной экономике низкопродуктивный сектор не способен производить добавленную стоимость, даже если его продукция жизненно необходима стране. В то же время его гибель угрожает коллапсом всей экономики. Чтобы избежать коллапса, низкопродуктивные отрасли должны поднять свои цены до такого уровня, при котором их услуги не сможет приобрести значительная часть населения. Круг замкнулся.

В этом весьма убедительном анализе имеются все же слабые места. Автор границей существования предприятий и отраслей считает чистый продукт, куда она включает, в соответствии с международной практикой, амортизационные отчисления, оплату труда и прибыль. Понятно, что отсутствие или нехватка амортизационных отчислений, отсутствие прибыли (добавим, после уплаты налогов, о которых автор не упоминает) действительно приводят к гибели хозяйственных субъектов. Но вопрос с фондом оплаты труда и размером всей прибыли не так прост и очевиден. И в том и другом могут находиться большие излишки, связанные с чрезмерным уровнем оплаты труда руководящего персонала или доходами собственников. Кроме того, продукция предприятий в конкретных российских условиях может продаваться по трансфертным ценам, и их доходы – концентрироваться в торговых предприятиях, а не на счетах самих производственных предприятий.

## Последствия либеральной экономической политики

В последующих главах автор показывает, как выдвинутые теоретические положения и концепции согласуются с характером экономического развития России в постсоветский период.

В третьей главе «Либеральная экономическая политика и ее последствия» содержится анализ острой борьбы вокруг методов проведения экономических реформ в России в конце 80-х – начале 90-х годов и оценка последствий для российской экономики выбора в пользу либеральной экономической политики. Автор анализирует не только научные работы, но и газетные статьи. И это очень полезно: не позволяет отгородиться от реальной жизни с ее проблемами, которые часто не замечаются теоретиками.

Оценивая экономическое положение в конце 1980-х годов весьма критически, автор делает при этом весьма обаяющий общий вывод: «Экономика СССР развивалась, как известно, преимущественно экстенсивным путем» (с.121). Не могу с этим согласиться. Так она развивалась далеко не во все периоды. Она, если использовать реальную статистику, развивалась преимущественно интенсивно в период нэпа, второй пятилетки, после войны вплоть до, как минимум, 1960 г. С середины 50-х годов уже начался демонтаж командной экономики, так что говорить о 60-80-х годах как о периоде командной экономики можно с очень большими условностями.

Такой предвзятый подход, навеянный многочисленными работами советских экономистов конца 1980-х годов и экономическими процессами 70-80-х годов, сужает спектр исследуемых альтернатив экономической стратегии конца 80-х годов, ограничивая их только альтернативами рыночного развития. Между тем сторонники модифицированной плановой экономики как раз в конце 80-х годов выпустили достаточно серьезные и даже новаторские научные работы, которые остались без должного внимания общественности.

Автор обращает внимание и на то, что в конце 1980-х годов шла острая борьба между государственно-производственным и либерально-рыночным подходами к проведению экономических реформ. Г. П. Литвинцева напоминает, как сторонники первого подхода (среди них она называет советское правительство того периода, из российских экономистов – В. Куликова и Ю. Яременко, из западных – В. Леонтьева, уполномоченного правительства ФРГ по оказанию правительственной помощи России В. Картте, английского экономиста Росса) обращали внимание на опасности форсированного перехода к рыночным отношениям. Среди этих критиков были также сторонники модифицированной командной экономики, которые в книге «Альтернатива: выбор пути», вышедшей в 1990 г., наиболее проницательно показали эти опасности. Это такие российские экономисты, как Б. Курашвили, С. Кургинян, а среди западных – П. Мюрель, Р. Макинон и некоторые другие (высказывания В. Картте, Росса относятся уже к началу 90-х годов, когда стали видны результаты радикальной экономической реформы и поэтому сделать выводы было легче).

Выбор в пользу радикальной экономической реформы автор связывает, в основном, с мощным идеологическим и финансовым воздействием международных финансовых организаций (с. 130–133). Здесь, однако, следовало бы добавить крайне низкие результаты экономического развития в 1989–1991 гг. Многие экономисты видели в них свидетельство непригодности постепенного перехода к рынку, проводимого тогдашним советским правительством, в то время как они были вызваны развалом государственного механизма и бездарными действиями государственного руководства СССР при проведении в целом правильной политики.

К тому же рекомендации международных финансовых организаций были менее радикальны, чем практические действия российского руководства. Так, Международный валютный фонд рекомендовал приватизацию только мелких и средних предприятий, а не крупных, которые он предлагал только коммерциализировать, обращая внимание на «отсутствии реальной рыночной оценки приватизируемого иму-

щества, неясность рыночных перспектив приватизируемых предприятий и возможность последующего обесценения их фондов, опасность концентрации имущества в руках лиц с крупными финансовыми ресурсами или политическими связями» (с. 130–135).

Далее автор дает очень компактное и емкое описание, с большим количеством цифрового материала, результатов развития российской экономики вплоть до 2003 г. Выделяются три периода этого развития: этап трансформационного спада (1992–1994 гг.), депрессивной стабилизации (1995–1998 гг.) и экономического оживления (1999–2002 гг.). В целом я согласен с этим анализом, остановлюсь на вопросах, требующих, на мой взгляд, уточнения.

Автор выделяет две группы отраслей: относительно благополучные экспортно-ориентированные и неблагополучные внутренне-ориентированные, справедливо связывая успехи первых с богатыми природными ресурсами и низкими тарифами на электроэнергию, практически гарантированным спросом на мировом рынке. Но этим не исчерпываются причины их успехов. Эти отрасли еще в советский период играли приоритетную роль в экономике и обеспечивались качественными ресурсами. Можно сказать, что у них была хорошая наследственность, в отличие от вторых. Таким образом, переход к рынку просто выявил то, что скрывалось благодаря тогдашнему ценообразованию.

Итоги развития российской экономики в постсоветский период Г. П. Литвинцева в целом оценивает отрицательно и приводит многочисленные данные, убедительно подтверждающие такую оценку. И все же иногда автор в справедливой критике, как мне кажется, теряет чувство меры. Она не упоминает о таких положительных явлениях постсоветской экономики, как огромное расширение ассортимента товаров в розничной торговле, улучшение качества обслуживания в торговле и сфере рыночных услуг, успешное развитие телекоммуникаций, компьютеризация.

В книге дается весьма сдержанная оценка результатов экономического оживления периода 1999–2002 гг., показан его временный и неустойчивый характер, вскрыты фак-

торы этого оживления (с. 147–152). И все же недооценивать его не следует, автор и сама упоминает о том, что «этот подъем был подобен экономическому чуду». Российский капитализм при всех его огромных недостатках показал в этот период определенные созидательные, а не только паразитические способности. Напомню, что в этот период было введено некоторое количество крупных (например, газовое месторождение Заполярное) и довольно много средних и мелких предприятий в сфере производства товаров и еще больше в сфере услуг (телекоммуникации, крупные торговые сети, предприятия общественного питания и т. д.), освоен выпуск новых видов продукции и услуг. Но даже через 14 лет после начала реформ российская экономика так и не достигла дореформенного уровня ВВП. Поэтому достаточно убедительно звучит вывод автора о том, что «создать в России эффективную рыночную экономику западного типа не удалось» (с. 152).

### Снова лукавая цифра

Очень широко и умело используя статистические данные для подтверждения своих мыслей, автор, на мой взгляд, слишком доверяет официальной статистике. Я понимаю, что нередко других данных просто нет, но все же следовало хотя бы определить возможные отклонения реальных данных от официальных. Так, в книге многократно проводится мысль о том, что основные фонды в России «продаются», но, в виде исключения, конкретные данные отсутствуют. И это легко объяснить: официальная статистика показывает ничтожное падение объема основных фондов, что при сокращении капитальных вложений в несколько раз и огромном росте срока службы фондов выглядит просто издевательством.

Автор на большом количестве данных показывает (с. 158–164) бедственное положение большинства населения России в результате либеральных реформ, огромное социальное расслоение. Она приводит медицинскую статистику, которой не часто пользуются экономисты. И эти

данные впечатляют. Вместе с тем, отмечая рост розничного товарооборота на 8% в 2002 г. по сравнению с 1990 г., Г. П. Литвинцева констатирует, что он «выглядит на фоне низких объемов производства товаров и услуг достаточно парадоксально». Не стану ручаться за точную величину данной цифры, но близкое к официальному значение как раз мне кажется возможным. Оно объясняется как раз тем перекосом в использовании валового внутреннего продукта, о котором неоднократно пишет Г. П. Литвинцева. Колоссально сократились капиталовложения, военные расходы, расходы на общественное потребление. Что касается производства потребительских благ, то в какой-то степени официальная статистика, видимо, их недоучитывает, а самое главное, вырос (с учетом огромной контрабанды) импорт потребительских благ.

Что касается того, что наименее состоятельные слои населения живут при этом материально намного хуже, чем до 1990 г., то это легко объясняется огромной дифференциацией в доходах. Приводимые данные уместно было бы дополнить сокращением в 2 раза объема жилищного строительства.

В связи с приводимыми в книге данными о сокращении производства возникает вопрос о том, всякое ли сокращение производства является злом? Несколько лет назад в журнале «Вопросы экономики» была опубликована статья бывшего советника российского правительства по экономике Андерса Ослунда «Был ли кризис в России?». В ней доказывается, что никакого кризиса в России вообще не было, так как сокращалось производство ненужной продукции, устранялась расточительность. Я писал выше об этом в связи с проблемой отраслей и предприятий с отрицательной добавочной стоимостью. Действительно (и все знают многочисленные примеры этого), в командной экономике производились ненужные товары или нужные, но в излишнем количестве, и не всегда можно было переориентировать производство на выпуск нужных товаров без потери объема производства в денежном выражении. В конце концов, и в США после войны производство довольно заметно сократилось, а ведь советская экономика и в мирное время была



чрезвычайно милитаризована. При всем том, конечно, и реально производство упало, даже по бесспорно нужным и рентабельным товарам, той же нефти, например.

Есть основание полагать, что занижен и объем валового внутреннего продукта России. Очень интересные исследования консультационной фирмы<sup>1</sup> весьма убедительно показывают, что фонд личного потребления населения в постсоветский период значительно занижался (по ее оценкам, примерно на 30%). Можно спорить о конкретном размере, но практически все участники дискуссии по этому вопросу согласны с тем, что немалое занижение действительно имело место. Поскольку нет оснований полагать, что другие показатели конечного использования завышаются официальной статистикой (кроме, возможно, экспортно-импортного сальдо, где занижение по импорту, видимо, больше, чем по экспорту), такое занижение означает занижение и всей абсолютной величины ВВП. Данное обстоятельство имеет важное значение и при оценке продуктивности экономики, и динамики ВВП в постсоветский период.

В главе 4 «Анализ структурных сдвигов и товарной продуктивности экономики» автор сосредотачивается на двух взаимосвязанных вопросах: изменение продуктивности экономики в том смысле, в каком она определила его в первой главе, и структурных сдвигах. Отметим, что определение тенденций изменения материалоемкости продукции – одна из наиболее сложных проблем в экономической науке, поскольку это связано с проблемой дефлятирования материальных затрат.

Все это позволяет оценить смелость автора, взявшегося за решение данной задачи применительно к экономике постсоветского периода. Нет нужды объяснять, что результат ее решения во многом отвечал на вопрос о тенденциях эффективности этой экономики.

Автор проделала колоссальную работу по расчету показателей продуктивности экономики. Впечатляют многочисленные таблицы приложения, содержащие исходные пока-

---

<sup>1</sup> Березин И. Лишние миллиарды // Эксперт. 2002. № 41.

затели для расчетов, и многочисленные таблицы в тексте, отражающие конечные показатели расчетов. Думаю, что проделанная работа существенно продвигает наше понимание процессов, происходивших в этой сфере. Наиболее подробно автор излагает свои расчеты продуктивности по текущим ценам. Эти расчеты отвечают на очень важный вопрос о влиянии изменения данного показателя на финансово-экономическое положение отдельных отраслей экономики. Менее подробно автор излагает свои расчеты в сопоставимых ценах.

В работе есть и таблица, которая позволяет исчислить продуктивность экономики в физическом выражении (приложение – табл. П. 1.12). Полученные значения продуктивности экономики по обеим таблицам (в основном тексте и приложении) оказываются весьма близкими. Но, на мой взгляд, пока еще рано считать, что мы имеем ясность с динамикой материалоемкости в постсоветский период. Выход состоит либо в пересчете данных межотраслевых балансов, которые сами далеко не точны, в сопоставимых ценах, либо в сопоставлении динамики потребления сырьевых ресурсов, с динамикой ВВП, что сейчас значительно труднее, чем в советский период, из-за огромной роли внешней торговли, которая частично носит контрабандный характер.

Исключительно содержательны расчеты в текущих ценах по выделенным автором двум секторам экономики – базовому и транзакционному. Автор показывает, что в постсоветский период произошло гигантское для такого короткого времени увеличение доли транзакционного сектора в российской экономике. Сопоставляя этот факт с падением ВВП в тот же период, автор делает важный вывод о «подавляющем воздействии транзакционного сектора на базовый сектор» (с. 186–189). Заметим, что в западной экономике рост удельного веса транзакционного сектора не приводил к падению ВВП и базового сектора. Автор делает следующий вывод: «Базовый сектор, получая услуги транзакционного сектора, не получал от этих услуг эквивалентной их цене экономической отдачи» (с. 189). Иначе говоря, транзакционный сектор паразитировал на базовом.

Товарная продуктивность экономики анализируется в текущем (доля потребления домашних хозяйств) и воспроизводственном (доля валового накопления) аспектах. С тревогой она пишет о снижении продуктивности экономики в воспроизводственном аспекте, которое приводит к «проеданию капитала». Здесь очень пригодились бы сводные расчеты размеров этого проедания, которые, по моим оценкам, носят гигантский характер, сопоставимый с потерями в период Отечественной войны. Косвенным свидетельством «проедания капитала» выступает увеличение возраста оборудования, которое анализируется автором (с. 207). Автор также (с. 206–244) приводит многочисленные исчисленные ею данные о сокращении размера производственных мощностей в отраслях промышленности.

Исключительно большой интерес представляет анализ автором развития важнейших отраслей промышленности в постсоветский период. Он подтверждает упадок в российской экономике в постсоветский период. Очень ценными являются расчеты по динамике производительности труда по отраслям промышленности за 1990–2001 гг. Как это ни грустно, наша статистика после 1990 г. прекратила расчеты этого ключевого показателя продуктивности экономики. Почему – совершенно не ясно. Американцы, на которых нас призывают равняться в статистике, этот показатель исправно исчисляют. Из расчетов Г. П. Литвинцевой следует, что после 1990 г. произошло резкое (нередко на 30–40%) падение производительности труда в промышленности и отдельных ее отраслях. Показательно непрерывное ее падение в электроэнергетике, в том числе и после того, как во главе РАО ЕЭС стал А. Б. Чубайс, которого ряд средств массовой информации объявил выдающимся менеджером.

Исключениями стали только угольная промышленность и машиностроение. К сожалению, в работе нет объяснения этому феномену. Быть может, там появились выдающиеся руководители или произошла техническая революция? Но объяснение более простое. В угольной отрасли наблюдалось массовое закрытие шахт, и закрывались прежде всего шахты, где производительность труда была самая низкая.

Было бы интересно рассчитать производительность труда по сравнимому кругу предприятий. Что касается машиностроения, то, по произведенным мною расчетам, во всех отраслях машиностроения она тоже сильно упала. Выросла только в приборостроении, куда по традиции включается продукция ювелирной промышленности, с огромной выработкой на одного работающего.

В 2002–2004 гг. производительность труда росла очень быстро, что естественно для восстановительного периода, и если отбросить угольную промышленность и «приборостроение», почти приблизилась к уровню 1990 г. Не бог весть какое достижение, но все же положение с этим показателем теперь не столь катастрофично, как в момент написания книги.

### Парадоксы ценообразования

Пожалуй, самой интересной частью книги является пятая глава – «Анализ ценовой продуктивности экономики», где в центре внимания стоит вопрос: почему в постсоветский период не установился такой уровень цен, который обеспечил бы функционирование основной массы производителей в режиме расширенного, в худшем случае, простого воспроизводства. Приведены данные о том, что в течение длительного времени почти во всех отраслях экономики значительное количество предприятий были убыточными, причем в периоды не только кризиса, но и подъема. Автор отмечает, и я согласен с ней, что фактически доля убыточных предприятий (после уплаты налогов), если оценивать ее по размерам проедания фондов, значительно больше, чем показывает статистика, до 70% (с. 252), и даже больше, как показывают мои расчеты.

В постсоветской российской экономике, по мнению автора, непрерывно идет «ценовая война», когда то одни, то другие отрасли лидируют в гонке повышения цен. Замедление цен в отдельных отраслях, инициируемое государственной властью для контроля над инфляцией, носит сугубо временный характер, сменяясь вновь бурным ростом цен для возмещения выросших издержек. Таким образом, нынеш-

няя российская экономика, по мнению автора, генерирует инфляцию.

Нерыночное поведение цен в российской экономике Г. П. Литвинцева объясняет, прежде всего, технологической отсталостью многих ее отраслей, которая не позволяет заметно снижать издержки. И в то же время многие из этих отраслей невозможно ликвидировать без угрозы распада всего хозяйства (ЖКХ, электроэнергетика и транспорт). Автор обращает внимание на то, что доля транспортных и энергетических затрат в издержках промышленной продукции и ВВП в России намного больше, чем, скажем, в США (с. 283).

Значительное внимание уделяется повышенной роли торговли в затратах, которая также намного больше, чем в США (с. 283). В этой связи интерес вызывает расчет соотношения цен приобретения и производства на энергоносители, который показывает сильное превышение первых над вторыми, вызванное высокими торговыми наценками в России (по газу, например, – более чем в 9 раз).

Обращает на себя внимание произведенный в работе анализ соотношения цен на продукцию экспортно-ориентированных и внутренне-ориентированных отраслей (с. 266–274). Отмечу, что автор совершенно права, обращая внимание на то, что экспортно-ориентированный сектор обеспечивает свою высокую (официально) рентабельность за счет внутренне-ориентированного сектора. Наиболее очевидно это проявляется в использовании низких цен на электроэнергию и газ в качестве издержек производства экспортно-ориентированного сектора. При их неизбежном повышении реальная рентабельность ряда отраслей экспортно-ориентированного сектора исчезнет (например, алюминиевой, некоторых отраслей химической промышленности, черной металлургии).

Рассматривая вопросы рентабельности российской экономики и ее инфляционного потенциала, автор проявляет большое экономическое чутье. Во-первых, она использует для оценки размера инфляции индекс оптовых цен производителя, а не розничных цен, на которые гораздо сильнее влияют внешние факторы. Если оценить инфляцию исходя

из индекса оптовых цен, то ее затухание в последние годы выглядит статистической иллюзией. Особенно это очевидно в 2004 г. Уже в первом полугодии оптовые цены выросли почти на 15% (по сравнению с декабрем 2003 г.). Во-вторых, совершенно справедливо отмечается огромный инфляционный потенциал изменения внутренних цен на продукцию электроэнергетики и газовой отрасли (с. 278–279), которые, по расчетам, необходимо повысить в 3–4 раза. Я бы добавил к этим двум отраслям также транспорт и угольную промышленность, где воспроизводственная цена также в несколько раз больше нынешней.

Что касается объяснения причин низкой рентабельности российской экономики и генерирования инфляции в ней, не всё в аргументации автора мне представляется обоснованным и полным. В постсоветский период многие отрасли, которые ранее получали качественные ресурсы, деградировали (военная промышленность, ряд наукоемких отраслей продукции двойного назначения, наука и образование). А многие ранее отстававшие отрасли существенно обновились и лучше обеспечиваются ресурсами (связь, торговля, финансы и кредит, некоторые другие). Можно сказать, что российская экономика стала более однородной, правда, ценой «опускания» ряда отраслей.

Не столь однозначна, как представляется автору, и роль посреднического сектора. Внешняя и оптовая торговля в значительной степени представляют собой в организационном отношении ответвления от крупнейших российских сырьевых компаний, созданные для сокрытия доходов и ухода от налогов, удобное средство экспорта капитала. В экономическом смысле это не торговля, а скрытая форма производства. На это обратил внимание Всемирный банк, переоценив долю отдельных отраслей в российской экономике в пользу энергетического сектора за счет торговли<sup>2</sup>. Недавно появились и расчеты Госкомстата России, выделившие прибыль отдельных частей торговли, в результате чего основная часть прибыли оказалась сосредоточенной во внешней торговле.

---

<sup>2</sup> Общество и экономика. 2004. № 4.

Но посреднические фирмы, помимо вывоза капитала и укрытия его от налогов, обеспечивают личные доходы владельцев компаний сверх официальных окладов и дивидендов по основному месту их работы и владения. Таким образом, проблема рентабельности теснейшим образом смыкается с проблемой распределения доходов. Реальная убыточность подавляющего большинства отраслей российской экономики объясняется скандальными доходами узкой кучки владельцев крупнейших и крупных компаний, а также, видимо, немало числа и средних. Эти доходы включаются в затраты на производство и реализацию продукции. Стоит только добиться резкого снижения этих доходов – и многие отрасли российской экономики станут прибыльными<sup>3</sup>. Вообще убыточность прежде всего говорит о том, что зарплата завышена, но в российских условиях это, конечно же, не зарплата рядовых работников.

В заключении пятой главы автор анализирует парадокс последних лет российской экономики, когда при избытке денег продолжается кризис инвестиций. Нельзя же после падения капиталовложений в 4–5 раз их ежегодный рост на 10–12% в последние годы считать инвестиционным бумом!

Автор кратко, но весьма компетентно показывает, что банковская система и рынок ценных бумаг в России не способны финасировать в сколько-нибудь значительном объеме инвестиции. Именно слабостью этих важнейших институтов российской экономики и их низкой рентабельностью автор объясняет упомянутый парадокс. Низко оценивается ею и роль иностранных инвестиций в развитии российской экономики.

Очень тонким мне представляется проделанный автором анализ рентабельности российской экономики. Автор обнаруживает неожиданные закономерности. По ее расчетам, высокая рентабельность экономики в целом требует низкой рентабельности отраслей жизнеобеспечения (ЖКХ, электроэнергетики, транспорта и т. д.). Автор объясняет этот феномен тем, что (с. 306) «рост цен на продукт вне

---

<sup>3</sup> Ханин Г. И. Перераспределение доходов как средство обеспечения экономического роста и социальной стабильности // ЭКО. 2002. № 7.

связи с ростом платежеспособного спроса вызывает падение его покупок, а для нашей экономики – еще и падение оплаты его поставок». И, очевидно, что сокращение покупок продукции отраслей жизнеобеспечения приводит к сокращению производства и общей рентабельности экономики. Ну а поскольку относительный рост цен на продукцию отраслей жизнеобеспечения в нынешней хозяйственной системе неизбежен, ее перспективы выглядят весьма мрачными.

Работа Г. П. Литвинцевой не содержит прямых рекомендаций для экономической политики, хотя они весьма очевидно следуют из ее анализа. В заключении своей книги она говорит о «необходимости создания института редистрибуции» (с. 323). Умный поймет, что это значит.

Оценив научные качества книги, я хотел бы обратить внимание еще на одно обстоятельство. Хорошо известны трудности для научной работы в области экономики в провинции. Узок круг научных обсуждений и контактов. Удручающе низка обеспеченность библиотек литературой, особенно в последние годы. В связи с этим у многих провинциальных научных работников возникает комплекс неполноценности. Часто лучшие из них стремятся уехать в Москву. Автор показала, что и в провинции можно добиваться крупных научных достижений. Были бы желание и настойчивость.

**Г. И. ХАНИН,**  
доктор экономических наук,  
Новосибирск



В условиях роста добычи нефти в России и ограниченности европейского рынка, который является основным для российской нефти, возникает вопрос о новых направлениях экспорта нефти из России. Самым ёмким и одним из перспективных мировых рынков этого вида сырья являются Соединенные Штаты Америки. В связи с этим становится актуальным анализ современного состояния и прогноз его развития до 2030 г.

---

# ПЕРСПЕКТИВЫ СПРОСА НА НЕФТЬ В США

Л. В. ЭДЕР

Институт геологии нефти и газа СО РАН,  
Новосибирск

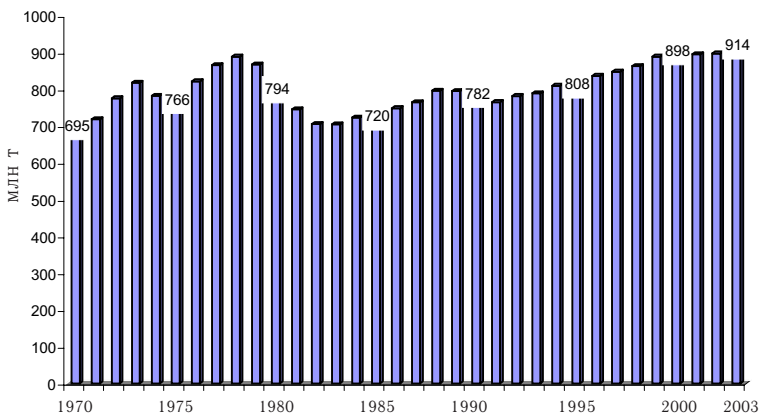
## История нефтепотребления США во второй половине XX в.

**В** настоящее время использование нефти и нефтепродуктов в Америке находится на уровне 914 млн т, что составляет около 26% общемирового потребления. За последние 30 лет этот показатель в США претерпел несколько волнообразных изменений, которые были вызваны кризисными ситуациями на мировом рынке нефти.

В результате эскалации напряжения на Ближнем Востоке и резкого увеличения цен на нефть потребление этого сырья в США, быстро возраставшее в 1960-е – начале 1970-х годов, несколько снизилось в 1973–1974 гг. (рисунок). После энергетического кризиса начала 1970-х годов, усугубившего циклический спад 1974–1975 гг., экономика США перешла в фазу циклического подъема, что в условиях отсутствия серьезной технологической перестройки модели энергопотребления потребовало вовлечения дополнительных энергетических ресурсов в процесс воспроизводства. США пошли по пути продолжения преимущественно экстенсивного развития экономики и энергетики. Основные усилия по обеспечению энергетической безопасности страны были направ-

© ЭКО 2004 г.





Динамика потребления нефти в США в 1970–2003 гг., млн т

лены не на создание энергосберегающих технологий, что было бы чрезвычайно капиталоемким, а, прежде всего, на увеличение производства энергоресурсов, изменение структуры их потребления и создание энергетических запасов. В этих условиях после 1973–1974 гг. использование нефти стало вновь возрастать.

В 1979 г. иранская революция и сокращение экспорта нефти из этой страны повлекли за собой резкое повышение цены до 31,6 дол./бар. В 1980 г. ситуация усугубилась введением квот на экспорт нефти странами ОПЕК и снижением экспорта из ближневосточных стран почти в два раза, прежде всего за счет Саудовской Аравии. Среднегодовая цена в 1980 г. достигла своего исторического максимума, что отразилось на нефтяном спросе в европейском регионе. Прирост ценового дефлятора для импорта составил в 1979 г. и 1980 г. 17,2% и 24,5% соответственно, что стимулировало усиление инфляционных процессов в стране. Уровень инфляции в США составил в 1979 г. 8,9%, поднявшись в 1981 г. до 9,7%. Это повлекло за собой обвальное сокращение использования нефти с 868 млн т в 1979 г. до 705 млн т в 1993 г.

Массовое внедрение менее энергоемких технологий и повышение роли альтернативных источников энергии в ус-

ловиях циклического кризиса привели к снижению спроса на традиционные энергоносители. Произошло уменьшение доли нефти в энергетическом балансе при повышении эффективности ее использования.

Для обеспечения энергетической безопасности в США были разработаны дополнительные меры по укреплению собственной добывающей базы, предусматривающие разработку ранее нерентабельных месторождений, стимулирование внедрения НИОКР в области разведки, добычи и переработки полезных ископаемых. Происходила интенсификация геологоразведочных работ в новых нефтегазоносных регионах и районах с особым геологическим режимом. При высоких ценах на нефть нефтегазовые компании стали вкладывать значительные инвестиции в капиталоемкие проекты, в том числе на шельфе и территориях с суровыми климатическими условиями (Аляска). В этой ситуации часть месторождений, характеризующихся небольшими начальными запасами, стали рентабельными для освоения.

В 1980 г. был отменен федеральный контроль над ценами на нефть и нефтепродукты, с последующей отменой в 1985 г. регулирования цен на газ, что способствовало улучшению условий инвестирования в нефтегазодобывающую промышленность США. В 1981 г. в условиях общего сокращения налогового бремени в США была введена ускоренная амортизация и увеличен инвестиционный кредит для машин и оборудования, используемых в научных и исследовательских целях, были предусмотрены дополнительные льготы. Кроме того, при президенте Р. Рейгане было проведено снижение стандартов в области охраны окружающей среды, облегчение условий аренды месторождений, доступа добывающих компаний на государственные земли, в том числе заповедные территории, что также несколько стимулировало добычу энергоресурсов в США. На фоне роста добычи нефти в США с 1983 г. наблюдается неуклонное наращивание ее потребления.

Таким образом, за последние 30 лет выделяется несколько основных периодов в нефтепотреблении США: 1970–1978 гг., когда использование нефти за 9 лет резко

возросло практически на 30%, с 695 до 889 млн т; энергетический кризис 1979–1980 гг. и обвальное сокращение потребления этого сырья с 868 млн в 1979 г. до 705 млн т в 1983 г.; и 1983–2003 гг., когда потребление возросло за 20 лет почти на 30% – с 705 до 914 млн т.

### Факторы, формирующие увеличение спроса на нефть в США

**В** настоящее время увеличению нефтепотребления в США способствуют организационно-экономические (низкий уровень налогообложения энергоресурсов), демографические (рост численности населения), технологические (рост моторизации) факторы, а также развитие нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей и нефтехимических отраслей, где на собственные нужды расходуется до 10% добываемой в стране нефти. Кроме того, текущее изменение экономической активности в этой стране и цены на нефть значительно влияют на использование этого сырья.

За последние 10 лет душевое потребление нефти в США стабилизировалось на уровне 3,1–3,3 т/чел. В связи с этим рост населения в этой стране стимулирует дальнейшее использование нефти. Численность населения США возросла в период 1990–2003 гг. на 17%, с 249 до 291 млн чел. (табл. 1).

На сегодняшний день доля налогов в цене конечной стоимости светлых нефтепродуктов в США находится на самом низком уровне среди высокоразвитых крупнейших стран – потребителей нефти. В 2003 г. доля налогов в цене на автомобильный бензин в США составляла около 25%, тогда как в Германии – 77%, в Великобритании – 76%, Испании – 64%, Японии – 55% (табл. 2). Низкий уровень налогообложения и соответственно стоимости нефтепродуктов стимулирует их интенсивное использование. В связи с этим практически отсутствует заинтересованность в развитии энергосберегающих технологий, в том числе на транспорте, как это активно практикуется в Европе и развитых странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Согласно позиции ОПЕК, при значительной доле налогов в цене нефтепродуктов, оплачиваемой потребителями,

**Динамика абсолютного и удельного потребления нефти  
в США в 1990–2003 гг.**

| <b>Показатель</b>                  | <b>1990</b> | <b>1991</b> | <b>1992</b> | <b>1993</b> | <b>1994</b> | <b>1995</b> | <b>1996</b> |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Потребление нефти, млн т           | 782         | 766         | 782         | 789         | 810         | 808         | 837         |
| Численность населения, млн чел.    | 249         | 252         | 255         | 258         | 260         | 263         | 265         |
| Удельное потребление нефти, т/чел. | 3,1         | 3,0         | 3,1         | 3,1         | 3,1         | 3,1         | 3,2         |
| <b>Показатель</b>                  | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999</b> | <b>2000</b> | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> |
| Потребление нефти, млн т           | 848         | 864         | 889         | 898         | 896         | 894         | 914         |
| Численность населения, млн чел.    | 268         | 270         | 273         | 282         | 285         | 288         | 291         |
| Удельное потребление нефти, т/чел. | 3,2         | 3,2         | 3,3         | 3,2         | 3,1         | 3,1         | 3,1         |

**Составлено по:** Energy Information Administration, 2003; BP Statistical Review, 2003; International Petroleum Encyclopedia, 1999, 2003; International Energy Annual. World Population and Gross Domestic Product.

необходимо компенсировать производителям нефти повышение цен на нефтепродукты путем снижения налогов. Этот принцип реализуется в ряде крупных нефтепроизводящих стран, в частности, США, где издержки производства – одни из самых высоких в мире. Тогда как в Европе происходит обратная ситуация: синхронный рост уровня налогообложения с ценами на нефтяное сырье. Снижение налогов в период высоких цен означает передачу налоговых доходов от государств-потребителей нефти странам – членам ОПЕК и производителям нефти в целом, что поощряет последние сохранять цены на нефть на высоком уровне, поскольку это компенсировалось бы налоговыми послаблениями.

За последние 45 лет численность автопарка США увеличилась в 4 раза и достигла к 2003 г. около 220 млн машин, из них на долю легковых приходится около 62%. Наиболее популярными легковыми автотранспортными средствами в США являются полноприводные внедорожники и пикапы,

**Структура цен на автомобильный бензин и дизельное топливо  
в 2003 г. в крупнейших странах-потребителях нефти**

| Страна                   | Структура цены |                    |       |        |                    |       |
|--------------------------|----------------|--------------------|-------|--------|--------------------|-------|
|                          | дол./л         |                    |       | %      |                    |       |
|                          | Налоги         | Прочие<br>расходы* | Всего | Налоги | Прочие<br>расходы* | Всего |
| <i>Бензин</i>            |                |                    |       |        |                    |       |
| Германия                 | 0,96           | 0,29               | 1,25  | 77     | 23                 | 100   |
| Великобритания           | 0,94           | 0,29               | 1,24  | 76     | 23                 | 100   |
| Италия                   | 0,83           | 0,37               | 1,21  | 69     | 31                 | 100   |
| Франция                  | 0,88           | 0,28               | 1,15  | 77     | 24                 | 100   |
| Испания                  | 0,59           | 0,34               | 0,92  | 64     | 37                 | 100   |
| Япония                   | 0,50           | 0,41               | 0,91  | 55     | 45                 | 100   |
| Канада                   | 0,22           | 0,30               | 0,52  | 42     | 58                 | 100   |
| США                      | 0,10           | 0,29               | 0,40  | 25     | 75                 | 100   |
| <i>Дизельное топливо</i> |                |                    |       |        |                    |       |
| Великобритания           | 0,76           | 0,32               | 1,09  | 70     | 29                 | 100   |
| Германия                 | 0,55           | 0,31               | 0,86  | 64     | 36                 | 100   |
| Италия                   | 0,47           | 0,35               | 0,82  | 57     | 43                 | 100   |
| Япония                   | 0,31           | 0,43               | 0,74  | 42     | 58                 | 100   |
| Франция                  | 0,46           | 0,28               | 0,74  | 62     | 38                 | 100   |
| Испания                  | 0,34           | 0,32               | 0,67  | 51     | 48                 | 100   |
| Канада                   | 0,16           | 0,32               | 0,48  | 33     | 67                 | 100   |
| США                      | 0,08           | 0,26               | 0,34  | 24     | 76                 | 100   |

**Рассчитано по:** Energy Prices and Taxes. IEA, 2004.

\* Стоимость сырья, переработки, сбыта и др.

потребляющие значительно больше топлива, чем экономичные малолитражные автомобили, распространенные в Европе и Японии. В последние годы количество личных автомобилей в США впервые превысило число водителей. По данным министерства транспорта США, в среднем на каждую американскую семью сейчас приходится по две машины. И только 8% семей в Америке вообще не имеют личных автомобилей. Показатель обеспеченности автомобилями в США является самым высоким в мире.

В 1990–2003 гг. перерабатывающие мощности в США увеличились с 721 до 758 млн т. В настоящее время эта страна обеспечивает нефтепотребление перерабатывающими мощностями только на 84%, что связано с размещением американскими компаниями заводов в соседних странах Карибского бассейна, а также в Латинской Америке и Океании. Одновременно происходит повышение уровня загрузки производственных мощностей в США при увеличении глубины переработки. В 1990–2003 гг. показатель загрузки мощностей по первичной переработке возрос с 86% до 89%. Основные НПЗ географически тяготеют к крупнейшим нефтедобывающим центрам и транспортным узлам.

### Региональные особенности нефтепотребления

По характеру нефтеобеспечения территория США условно подразделяется на 5 районов: Восточное побережье, Средний Запад, Юго-Восточное побережье, Западное побережье, Горный район. Эти районы тяготеют к соответствующим географическим областям, хотя и не полностью совпадают с ними. Основные критерии принятой классификации – расположение нефтегазоносных бассейнов, способы, направления и источники поставок нефти, наличие и плотность нефтетранспортной и нефтеперерабатывающей инфраструктуры.

**В район Восточного побережья входят штаты:** Коннектикут, Делавэр, Округ Колумбия, Флорида, Джорджия, Мэн, Мэриленд, Массачусетс, Нью-Гемпшир, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Северная Каролина, Пенсильвания, Род-Айленд, Южная Каролина, Вермонт, Виргиния, Западная Виргиния.

**В район Среднего Запада входят:** Иллинойс, Индиана, Айова, Канзас, Кентукки, Мичиган, Миннесота, Миссури, Небраска, Северная Дакота, Огайо, Оклахома, Южная Дакота, Теннесси, Висконсин.

**В район Юго-Восточного побережья входят:** Техас, Луизиана, Алабама, Миссисипи, Арканзас, Нью-Мехико.

**Горный район включает в себя штаты:** Колорадо, Юта, Айдахо, Монтана, Вайоминг.

**В район Западного побережья включены:** Аляска, Калифорния, Невада, Аризона.

Район **Восточного побережья** – самый небольшой по площади регион США (18% площади страны), но наиболее емкий рынок нефти и нефтепродуктов в стране. Конечное потребление нефтетоплива здесь находится на уровне 290 млн т, что составляет около 32% от уровня США (табл. 3). Высокий спрос на нефть на Восточном побережье объясняется высокой концентрацией промышленного и финансового капитала, а также наличием значительного товарооборота США с другими регионами мира, осуществляющегося через порты на атлантическом побережье. Этот регион имеет наибольшую долю в ВВП в США – 38,6% (табл. 4). Крупнейшие деловые и промышленные центры региона – Нью-Йорк, Флорида и Пенсильвания. Занимая относительно небольшую по площади территорию (1228 тыс. км<sup>2</sup>), Восточное побережье США имеет очень высокую плотность населения – около 90 тыс. чел./км<sup>2</sup>, это выступает фактором, ограничивающим объем душевого потребления нефти.

Протяженность автомобильных дорог в районе Восточного побережья меньше, чем в других регионах США. Однако в связи с небольшой площадью показатель плотности автомобильных дорог здесь – один из самых высоких в США. Высокий уровень потребления нефти на Восточном побережье объясняется также значительной концентрацией здесь автомобильного парка. Более 35% всех зарегистрированных в стране автомобилей приходится на этот регион. Тем не менее показатель обеспеченности населения автомобилями самый низкий в США – 0,7 шт./чел. Высокая плотность населения и инфраструктуры приводит к необходимости в большей мере использовать общественный транспорт, что является сдерживающим фактором в увеличении удельного потребления нефти.

Наибольший объем нефти и нефтепродуктов используется в штатах Нью-Йорк (39 млн т), Флорида (48 млн т), Пенсильвания (31 млн т), Нью-Джерси (27 млн т), Джорджия (25 млн т). В 1990–2003 гг. основной прирост спроса на нефть в районе Восточного побережья происходил, в первую очередь, за счет южных штатов – Флориды, где прирост составил 34%, Джорджии (32%), Северной Каролины (27%).



## Потребление нефти в США в 1990–2003 гг. с дифференциацией по макрорегионам, млн т

| Регион                  | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | Доля региона, % | Изменение за 1990–2003 гг., % |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-----------------|-------------------------------|
| Восточное побережье     | 257  | 249  | 250  | 256  | 258  | 256  | 263  | 268  | 275  | 277  | 282  | 286  | 284  | 290  | 32              | 12,7                          |
| Средний Запад           | 192  | 191  | 198  | 203  | 209  | 210  | 217  | 221  | 223  | 234  | 238  | 229  | 227  | 231  | 25              | 20,4                          |
| Юго-Восточное побережье | 181  | 181  | 188  | 187  | 196  | 192  | 203  | 208  | 210  | 218  | 212  | 221  | 219  | 224  | 24              | 23,5                          |
| Горный район            | 21   | 21   | 22   | 23   | 23   | 24   | 26   | 25   | 25   | 27   | 28   | 28   | 27   | 28   | 3               | 31,1                          |
| Западное побережье      | 131  | 123  | 125  | 120  | 124  | 126  | 127  | 126  | 130  | 132  | 137  | 134  | 138  | 142  | 15              | 8,5                           |
| США, всего              | 782  | 766  | 782  | 789  | 810  | 808  | 837  | 848  | 864  | 889  | 898  | 896  | 894  | 914  | –               | 14,0                          |

Составлено по: Energy Information Administration, 2003; BP Statistical Review, 2003; International Petroleum Encyclopedia, 1999, 2003.

## Некоторые макроэкономические показатели регионов США в 2003 г.

| Регион                  | Потребление нефти, млн т | Население, млн чел. | Душевое потребление, т/чел. | Площадь, тыс. км <sup>2</sup> | Плотность населения, тыс. чел./км <sup>2</sup> | Доля в ВВП США, % | Протяженность автомобильных дорог, тыс. км | Плотность автомобильных дорог, км/км <sup>2</sup> | Плотность автомобильных дорог, км/тыс. чел. | Количество зарегистрированных автомобилей без учета ряда, тыс. шт. | Количество зарегистрированных автомобилей на человека, шт./чел. |
|-------------------------|--------------------------|---------------------|-----------------------------|-------------------------------|--|-------------------|--|---|---|--|---|
| Восточное побережье     | 290                      | 111                 | 2,6                         | 1228                          | 90   | 39                | 1765                                       | 1,4   | 16  | 78866  | 0,7   |
| Средний Запад           | 231                      | 84                  | 2,8                         | 2401                          | 35   | 28                | 3127                                       | 1,3   | 37  | 66513  | 0,8   |
| Юго-Восточное побережье | 224                      | 37                  | 6,1                         | 1544                          | 24   | 12                | 1277                                       | 0,8   | 35  | 28136  | 0,8   |
| Горный район            | 27                       | 9                   | 3,1                         | 1340                          | 6  | 3                 | 542  | 0,4   | 63  | 8314   | 1,0   |
| Западное побережье      | 138                      | 52                  | 2,7                         | 3173                          | 16   | 18                | 6712                                       | 2,1   | 129   | 181830   | 3,5   |
| США, всего              | 914                      | 291                 | 3,1                         | 9685                          | 30   | 100               | 7628                                       | 0,8   | 26  | 220100   | 0,8   |

**Составлено по:** Energy Information Administration, 2003; BP Statistical Review, 2003; International Petroleum Encyclopedia, 1999, 2003; International Energy Annual. World Population and Gross Domestic Product; Россия и страны мира, 2002–2003; Statistical Abstract of the United States 1991–2002/

В условиях значительной концентрации населения на относительно небольшой территории показатель душевого потребления нефти в районе Восточного побережья ниже, чем в среднем в США (2,6 т/чел.), что особенно характерно для Нью-Йорка. Вместе с тем, во Флориде, Джорджии и Нью-Джерси удельное использование нефти превышает средний уровень по стране.

Другой причиной относительно низкого уровня удельного потребления нефти в районе Восточного побережья является практически полное отсутствие добывающей и перерабатывающей нефтяной промышленности. В этих секторах часть нефти уходит на потери (при прокачке, добыче, переработке), а также используется на собственные нужды промыслов и нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ). В структуре нефтепотребления района эта часть нефти, относимая к «прочим» видам нефтепродуктов, имеет самый низкий в США уровень – 5,5%. В связи с этим структура использования нефти в этом регионе одна из самых эффективных в стране – на автомобильный бензин приходится около 54% всех потребляемых нефтепродуктов, на дизельное топливо – 23%. Доля мазута составляет около 5%, тогда как в среднем по США – 3,5%.

Район **Среднего Запада** – второй по объему потребления нефти и нефтепродуктов рынок в США. Использование нефти здесь находится на уровне 231 млн т, что составляет около 25% всего потребления этого сырья в стране. Это относительно быстрорастущий рынок в США. За последние 13 лет потребление нефти выросло здесь на 20% (39 млн т) с 192 до 231 млн т. Основной спрос на нефть и нефтепродукты формируется в штатах Огайо (32 млн т), Иллинойс (30 млн т), Мичиган (24 млн т), Индиана (20 млн т). Эти штаты образуют крупнейший в США промышленный узел. На них приходится 25% всего промышленного производства в стране.

Район Среднего Запада имеет высокую плотность населения – 35 тыс. чел./км<sup>2</sup>, уступая по этому показателю только Восточному побережью. В условиях значительной плотности населения в наиболее промышленно разви-

тых штатах этого региона показатель душевого потребления ниже, чем в среднем по району и в целом по США.

Фактор, стимулирующий спрос на нефть в регионе – развитая сеть автомобильных дорог. Средний Запад имеет одну из самых протяженных систем автодорог в США и занимает второе место после Восточного побережья по количеству зарегистрированных автомобилей. При этом за счет большой площади региона показатель плотности дорог относительно невысок по сравнению с другими районами страны.

В структуре нефтепродуктопотребления Среднего Запада доля нефти, используемой на транспорте (автомобильный бензин и дизельное топливо), выше, чем в среднем в США. Это объясняется низкой долей нефтетоплива в энергетике региона, что связано с ориентацией местной энергетики на газ, уголь и ядерное топливо. Кроме того, здесь относительно невысоко потребление прочих видов нефтепродуктов, и этот показатель неуклонно снижается. Многие месторождения Среднего Запада находятся на падающей стадии добычи, поэтому потребность в удовлетворении нужд промыслов, потерь при транспортировке постоянно сокращается.

**Район Юго-Восточного побережья** – один из крупнейших регионов-потребителей нефти США. Объем использования нефти здесь составляет 224 млн т, или около 24% всего потребления в стране. В 1990–2003 гг. спрос на нефть здесь вырос на 23% (на 44 млн т), с 180 до 224 млн т. Основной прирост происходил в основном за счет крупнейшего рынка нефти в США – штата Техас, на который приходится 68% всей используемой нефти в этом регионе.

Юго-Восточное побережье имеет самый высокий удельный уровень потребления нефти в США – 6,1 т/чел. В Техасе значение этого показателя доходит до 8 т/чел. В настоящее время это – крупнейший в стране район добычи и переработки нефти, здесь сформирован расточительный стереотип нефтепотребления. Часть нефти используется на собственные нужды производственных объектов в процессе добычи, транспортировки и переработки нефти.

Юго-Восточное побережье США – крупнейший транзитный узел, через который поставляется основной объем нефти, импортируемой США. Здесь же расположены «Стратегические резервы нефти страны» – государственные хранилища сырой нефти, предназначенные для обеспечения энергетической безопасности США в случае дестабилизации ситуации в международной системе поставок нефти. В связи с этим большое количество нефти, расходуемой в регионе, приходится на потери и технологические нужды магистральных транспортных систем и резервуаров по хранению нефти.

Благодаря развитию нефтепереработки и нефтехимии на Юго-Восточном побережье, потребление прочих нефтепродуктов составляет 27% в структуре нефтепотребления, тогда как в целом по стране – 13,5%. В этом регионе США расположено около половины всех перерабатывающих мощностей страны. Основные мощности сосредоточены в Техасе (200 млн т) и Луизиане (123 млн т). Регион обеспечивает не только собственные нужды в нефтепродуктах, но и, в значительной мере, поставляет их в другие районы США. Кроме нефтепереработки, в регионе расположены значительные нефтегазохимические и химические производства, поэтому доля потребления сжиженных углеводородных газов также велика – 27,3%.

**Горный район** – относительно небольшой по емкости региональный нефтерынок США. Использование нефти и нефтепродуктов составляет здесь около 28 млн т в год, что соответствует 3% от общего потребления в США.

В 1990–2003 гг. спрос на нефть в районе вырос на 31%, или почти на 7 млн т. Основной прирост происходил в основном за счет штатов Колорадо, Юта, Айдахо, где душевое потребление нефти наиболее низко – в 2–3 раза ниже, чем в Вайоминге и Монтане. В целом по району удельный уровень потребления нефти относительно высок, в особенности в Вайоминге и Монтане, и превышает среднеамериканский показатель. Это объясняется низкой плотностью населения на достаточно большой территории, поэтому значительное количество нефти расходуется в транспортном секторе.

В Горном районе ведется собственная добыча нефти, развита нефтепереработка. Поэтому в структуре потребления нефти высока доля внутриотраслевых расходов и потерь. В регионе сосредоточены мощности по переработке нефти, достаточные для удовлетворения собственных нужд. В 2003 г. суммарная мощность НПЗ этого региона составляла 26 млн т, или около 3,5% от США в целом. Основные перерабатывающие мощности в регионе расположены в Монтане – 8 млн т в год, Юте – 7 млн т в год, Вайоминге – 7 млн т в год.

Ежегодное потребление нефти на **Западном побережье** превышает 142 млн т, что составляет около 16% суммарного потребления в США. Относительно высокое душевое потребление нефти в регионе объясняется самой большой протяженностью автомобильных дорог в США, их высокой плотностью на единицу площади и по отношению к численности населения. Кроме того, в этом регионе самый высокий уровень жизни в стране и наибольшая обеспеченность населения автотранспортными средствами.

Около 60% (85 млн т) всей нефти, потребляемой в регионе, приходится на Калифорнию. Другие относительно крупные рынки – штаты Вашингтон с ежегодным объемом потребления около 19 млн т и Аризона – 14 млн т. За последние 13 лет потребление нефти здесь не так значительно, как в других регионах США. Это связано, прежде всего, с сокращением в середине 1990-х годов XX в. использования мазута в энергетике. Как и в большинстве развитых штатов с высокой плотностью населения, душевое потребление нефти в Калифорнии ниже, чем в среднем по району Западного побережья и США в целом.

### Прогноз спроса на нефть в США до 2030 г.

Экономика США, в отличие от европейской, характеризуется менее экономным использованием энергоносителей, более высокой моторизацией. В стране сформировался энергорасточительный стереотип поведения значительной части населения. Основное количество нефте-

продуктов, прежде всего, бензина и средних дистиллятов расходуется на автомобильном, воздушном и водном транспорте. Деловые традиции и система налогообложения нефтяной промышленности и формирования цен на нефтепродукты стимулируют высокий спрос на них как в настоящее время, так и в будущем. В этом заинтересованы и крупнейшие транснациональные и многонациональные нефтяные компании, работающие на рынке США. Намечаемые правительством США уровни роста экономики также предполагают увеличение использования нефти.

В прогнозе, приводимом в Энергетическом плане Буша, уровень потребления нефти в США возрастет к 2010 г. до 952 млн т, к 2020 г. – до 1064 млн т, к 2030 г. – до 1120 млн т (табл. 5). Согласно прогнозу Администрации энергетической информации США (US EIA, 2004), этот показатель может составить в 2010 г. 1044 млн т, в 2015 г. – 1140 млн т, в 2025 г. – 1301 млн т. Причем, по сравнению с прогнозом трехлетней давности, оценки пересмотрены в сторону повышения.

Таблица 5

**Прогноз потребления нефти в США до 2030 г., млн т**

| Агентства, регионы             | 2003       | 2010       | 2015        | 2020        | 2025        | 2030        |
|--------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| EIA, 2004                      | 914        | 1044       | 1140        | 1214        | 130         |             |
| EIA, 2001                      | 914        | 987        | 1057        | 1122        |             |             |
| IEER*, 2001                    | 914        | 840        | 812         | 784         | 756         | 728         |
| Энергетический план Буша, 2000 | 914        | 952        | 1008        | 1064        | 1092        | 1120        |
| <b>ИГНГ СО РАН</b>             | <b>914</b> | <b>965</b> | <b>1006</b> | <b>1033</b> | <b>1058</b> | <b>1066</b> |
| Восточное побережье            | 290        | 298        | 311         | 320         | 325         | 325         |
| Средний Запад                  | 231        | 248        | 262         | 269         | 276         | 279         |
| Юго-Восточное побережье        | 224        | 239        | 244         | 247         | 254         | 256         |
| Горный район                   | 28         | 31         | 32          | 34          | 34          | 35          |
| Западное побережье             | 142        | 149        | 157         | 163         | 169         | 171         |

\* Американский институт исследования энергетики и окружающей среды

Ряд исследовательских центров и экологических организаций приводят более низкие оценки, пытаясь воздействовать на правительство с целью реализации ряда мероприятий, направленных на снижение спроса на нефть. Так, согласно прогнозу Американского института исследований энергетики и окружающей среды (IEER), потребление нефти и нефтепродуктов в США уменьшится к 2010 г. до 840 млн т, к 2020 г. – до 784 млн т, к 2030 г. – до 728 млн т. Это предлагаемые уровни потребления нефти и нефтепродуктов, которые должны позволить уменьшить уязвимость энергетической структуры и сократить импорт нефти из Персидского залива и других неустойчивых регионов, при внедрении и использовании более экономных технологий, альтернативных видов энергии, повышении уровня КПД и т. д.

По прогнозам Института геологии нефти и газа СО РАН, потребление нефти в США в 2010 г. составит 965 млн т, в 2020 г. – 1033 млн т, в 2030 г. – 1066 млн т. Увеличение потребления нефти будет происходить, главным образом, в результате продолжения роста численности населения при стабилизации уровня душевого использования этого вида сырья.

Ожидается, что темпы роста потребления в районе Восточного побережья будут ниже, чем в других регионах США. В особенности эта тенденция будет выражена в северной части Восточного побережья (штаты Нью-Йорк, Пенсильвания, Мэн и др.), поэтому основной прирост этого показателя будет обеспечиваться за счет южных штатов (Флорида, Джорджия, Южная Каролина и др.). Потребление нефти здесь прогнозируется в 2010 г. в объеме до 298 млн т, в 2020 г. – 320 млн т, в 2030 г. – 325 млн т.

Одним из перспективных районов, где возможно увеличение использования нефти, является Средний Запад. Основной прирост будет происходить благодаря росту потребления в южной части региона (Миссури, Кентукки, Висконсин, Миннесота), где прогнозируется опережающее развитие экономики и выравнивание в северных штатах Среднего Запада уровня жизни. В северной части этого мак-



рорегиона также сохранится прирост потребления нефти. Значение этого показателя здесь может составить в 2010 г. – 248 млн т, в 2020 г. – 269 млн т, в 2030 г. – 279 млн т.

Ожидается, что быстрый темп роста использования нефти на Юго-Восточном побережье, связанный с увеличением в этом регионе в 1990-е годы мощностей по нефтепереработке, нефтехимии, ростом добычи на шельфе Мексиканского залива, расширением транзитной инфраструктуры, будет постепенно снижаться. Тем не менее абсолютный рост спроса в районе Юго-Восточного побережья сохранится. Это связано с увеличением численности населения, в том числе за счет миграции. Значение этого показателя здесь может составить в 2010 г. – 239 млн т, в 2020 г. – 247 млн т, в 2030 г. – 256 млн т.

Потребление нефти в Горном районе составит в 2010 г. – 31 млн т, в 2020 г. – 34 млн т, в 2030 г. – 35 млн т.

На Западном побережье США в 1990-е годы наблюдались невысокие темпы прироста потребления нефти, связанные с перестройкой энергетического сектора. В дальнейшем в этом регионе ожидается увеличение спроса, в основном за счет продолжения роста численности населения. Спрос на нефть в этом регионе может составить в 2010 г. 149 млн т, в 2020 г. – 163 млн т, в 2030 г. – 171 млн т.

---

---

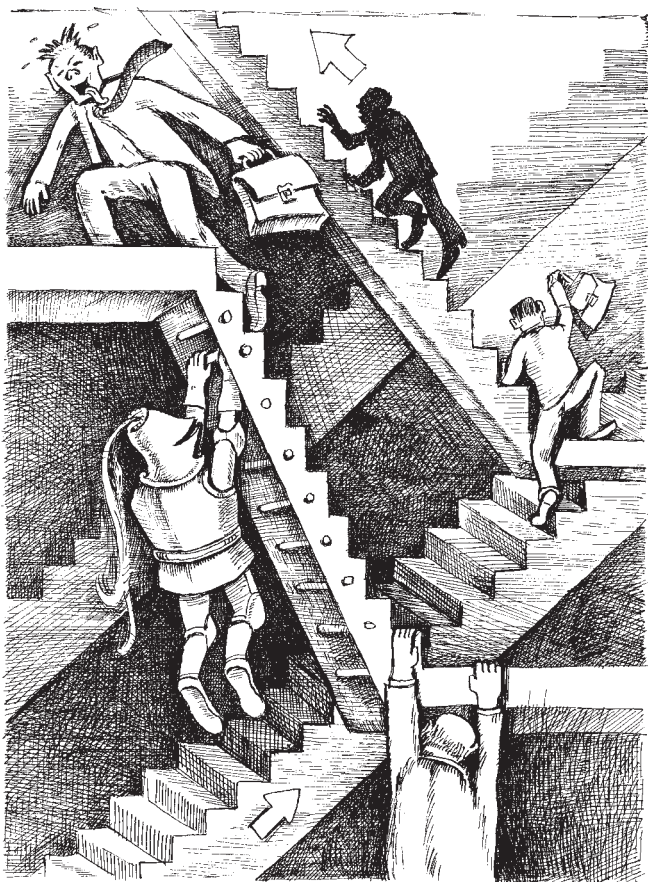
## Вниманию читателей!

В статье Г. И. Ханина «Технология экономического рынка в России» (ЭКО. 2004. № 10 на с. 171) прошла досадная ошибка. Вместо «наши сверхбогатые, которые сейчас концентрируют более 20% личных доходов населения...» следует читать «наши сверхбогатые, которые сейчас концентрируют более 50% личных доходов населения...»

Приносим свои извинения.

# ВВЕРХ И ВНИЗ ПО СТУПЕНЬКАМ

**И. П. МАРЧЕНКО,**  
кандидат экономических наук,  
руководитель Регионального информационно-аналитического  
центра по вопросам государственной и муниципальной службы  
при Сибирской академии государственной службы,  
Новосибирск



© ЭКО 2004 г.



Государственная служба России – важнейший инструмент власти, экономики, социальной сферы, национальной безопасности. Однако нынешний государственный аппарат из-за внутренних противоречий не приспособлен для решения многих стратегических задач. Одна из основных причин – некомпетентность госслужащих и несоответствие занимаемой должности. Издержки проявляются и в низкой эффективности работы госорганов, высокой степени отчуждения от них граждан, снижении престижа госслужбы. Реформа системы госслужбы назрела давно и уже стала необходимостью.

### Некоторые особенности карьерного роста

Движение по ступеням служебной иерархии у всех складывается по-разному. Одни работники быстро делают карьеру – легко взбираются по служебной лестнице, преодолевая, а то и минуя одну ступень за другой. Другие, подолгу пребывая в одной и той же должности, как бы «застревают» в начале лестничного марша и до поры до времени смиряются с таким положением, иногда и вовсе переставая думать о дальнейшем росте.

С лестницей, как известно, связана одна особенность: чем выше по ней поднимаешься, тем больше подвергаешься риску упасть. Должностной рост не бывает легким и бесконфликтным. Способность легко подняться на одну или несколько ступеней не гарантирует такой же успех при восхождении на следующие. А то и вовсе может происходить служебный регресс. В чем же причина?

В любом управленческом коллективе работник может достигать своего уровня некомпетентности, если должностная ступень оказалась для него слишком высокой. Госслужащий с низким образовательным потенциалом, не имеющий надлежащего опыта управленческой работы или просто не предрасположенный к умственному труду в интенсивном режиме, может оказаться профессионально несостоятельным уже в самом основании пирамидальной должностной структуры.

Человек, хорошо зарекомендовавший себя в роли специалиста (функционального или обеспечивающего), будучи назначенным на руководящую должность, например, начальником отдела, против всех ожиданий может оказаться некомпетентным именно в такой роли. Или компетентный ученый в области экономики, попав на практическую руководящую работу в органах государственной власти и управления, вполне может показать себя как некомпетентный администратор. Дело в том, что всякое движение по ступеням служебной иерархии (не только по вертикали, но и по горизонтали) может порождать неожиданную некомпетентность в связи с открывающимися обязанностями. При вступлении в новую должность требуется проявлять способности, в которых не было нужды на предыдущих должностях.

В то время, пока госслужащий осваивается в новой должности, он может оставаться частично некомпетентным. В зависимости от умения адаптироваться в новом качестве, работник может достигать наибольшей профессиональной некомпетентности постепенно, накапливая ее в результате неоднократной смены труда. Вполне возможно, что дальнейшего должностного роста не будет, но не исключено, что при определенном стечении обстоятельств госслужащему не закрыт путь к еще большей некомпетентности.

Если обладатель руководящей должности будет иметь в своем окружении сотрудников, достигших, как и он, своего предела некомпетентности, хорошего ждать не приходится. Рано или поздно случится то, что предопределено уровнем общей некомпетентности – начальник, как не справившийся с возложенными на него обязанностями, будет смещен с должности. Иное дело, если чиновник окружает себя компетентными кадрами и умело опирается на их коллективный разум, что позволяет достигать хороших результатов. Это тот случай, когда частичная некомпетентность руководителя компенсируется профессионализмом подчиненного персонала. Такой, по сути, ограниченно компетентный госслужащий вполне может продолжать движение по служебной лестнице вверх.

Черета восхождений до уровня высших должностей гражданской службы сопровождается достижением таких пределов индивидуальной некомпетентности, что трансформировать ее в компетентность бывает затруднительно – сказываются накопленная критическая масса непрофессионализма, недостаток образовательного и творческого потенциала, предельный возраст, ухудшение здоровья и другие факторы.

Госслужащие, занимающие высшие и главные должности гражданской службы, не сами управляют, не сами вырабатывают решения, хотя окончательный выбор бывает за ними. Их дело – организовывать и направлять деятельность других, вырабатывать и проводить в жизнь идеологию государственного управления применительно к своему участку руководства. И здесь огромную роль играет административный аппарат, на который вынужден опираться чиновник.

В иерархической системе госслужбы работники перемещаются на другие участки деятельности как снизу вверх, так и по горизонтали, в силу ротаций, чтобы заполнить образующиеся по разным причинам вакансии. Это только кажется, что подобные перемещения происходят чуть ли не спонтанно, хаотично. Ничего подобного. Здесь во всем существует внутренняя предопределенность, своеобразная логика, срабатывают определенные принципы и методы. Их анализ дает богатую пищу для размышлений.

Каким образом происходит продвижение по службе? Что лежит в основе выбора того или иного работника?

## Способы продвижения по службе

Казалось бы, наиболее предпочтительным следует считать метод **продвижения по результатам деятельности**. Легче всего руководствоваться этим принципом в тех структурах, где умеют формулировать цели и задачи управленческой деятельности в количественно и качественно измеряемых показателях. В таких условиях проще установить заслуги отдельно взятого работника в общем балансе результатов организации. Объективнее оценивается компетентность специалиста, руководителя, так как она напря-

мую увязывается с получением искомого результата управленческой деятельности. Однако данный метод, иначе называемый **продвижением по заслугам**, не получил должного распространения, поскольку выдвигать научно обоснованные цели и объективно оценивать, насколько выполняемая работа служит их достижению, — задача не из простых, и ее еще не научились решать как следует.

Широко применяется на практике метод продвижения **по принципу преданности**. Если сотрудник «вписался» в локальную (уровень отдела, комитета) или общую (уровень департамента, администрации в целом) команду, отличается лояльностью к начальству и не делает сколько-нибудь заметных ляпов в работе, то при вынесении решения о его выдвижении профессионализм уходит на второй план и в расчет берется именно этот принцип.

**Продвижение за исполнительное усердие** тоже практикуется достаточно часто. Усердие, желание угодить начальству определяют перевод госслужащего на вышестоящую вакантную должность, даже если он и не «хватает звезд с неба».

**Продвижение на основе предпочтительности мнения** — распространенный метод назначения. За основу принятия решения о заполнении вакансии принимается какое-то конкретное субъективное мнение (чаще всего непосредственного начальника), вне зависимости от профессиональной компетентности работника. Или речь идет о продвижении на основании тайных предпочтений, когда причины принятия кадровых решений остаются неизвестными.

**Продвижение по выслуге лет** — здесь во главу угла положен подход — «необходимо отблагодарить работника за многолетний труд».

Это далеко не полный перечень методов должностных продвижений, в результате которых многие госслужащие оказываются «не на своем месте». В том, что некоторые специалисты пребывают на уровне некомпетентности, но сами так не считают и верить в это не хотят, кроется большая опасность для системы государственной службы. Порой трудно бывает установить, в чем причина низкой эффек-

тивности управленческой деятельности – в самих ли госслужащих, в оргструктуре управления, в методах кадровой работы или в других элементах самой системы госслужбы.

Нередко в деятельности чиновников госслужбы проявляется действие принципа аппаратной регрессии. Бюрократические препоны начинают ограничивать эффективную работу отдельных руководителей и специалистов, в коллективе формируется покровительственное отношение к посредственным работникам, защищается некомпетентность тех, кто в своем профессиональном развитии остановился и не хочет двигаться дальше. Всякий посредственный работник, крепко «зацепившийся» за должность, начинает все больше и больше работать на понижение коэффициента полезности своего управленческого рабочего места. И если критическая масса таких работников начинает превалировать в аппарате, регрессия последнего гарантирована.

Государственная служба – вроде бы один корабль, вот только штурвалов на этом корабле много. И всякий «капитан» крутит доставшийся ему штурвал так, как заблагорассудится. Всегда ли заданные «капитанами-чиновниками» движения совпадают с общезаданным курсом? Практика показывает, что нет. Иначе не стоял бы вопрос о радикальном переустройстве государственной службы.

## Законодательная реформа

В июле 2004 г. был принят федеральный закон «О государственной гражданской службе РФ». Закон стал очередным шагом в реформировании госслужбы, которое осуществляется поэтапно, начиная с 2000 г. До конца 2005 г. должна быть создана стабильная система государственной службы, подконтрольная и открытая гражданскому обществу, разработаны и внедрены действенные механизмы ее функционирования.

Задача создания единой государственной гражданской службы решается путем унификации реестров должностей государственных гражданских служащих – вводится единый реестр для всех видов гражданской службы.

Для совмещения различных видов государственной гражданской службы закон меняет структуру должностей. Это

позволит более детально выработать требования к ним, уточнить должностные обязанности, заработную плату и социальные гарантии. Также обеспечит совместимость разных мест работы для человека, который, к примеру, уходит с военной службы на гражданскую или приходит с гражданской службы субъекта Федерации на гражданскую службу РФ. Если он ушел в ранге советника, то и в другое место должен прийти в том же ранге. Его оклад, пенсия и прочее будут, таким образом, абсолютно соотносимы.

Закон устанавливает более высокие стандарты для чиновников: например, сокращается срок между аттестациями с четырех до трех лет. Он также меняет требования к специализации кадров и предусматривает нововведения, позволяющие отобрать именно нужных специалистов. Основной формой соглашения о приеме на работу станет служебный контракт. При этом срочные служебные контракты коснутся преимущественно руководителей, их заместителей и помощников. Для повышения ответственности и эффективности исполнения служащим своих обязанностей вводится должностной регламент. Он включает в себя квалификационные требования, перечень вопросов, по которым чиновник вправе самостоятельно принимать решения, перечень государственных услуг, оказываемых гражданам и организациям.

Один из важных моментов нового закона – конкурсный прием на государственные должности. Несмотря на то, что в старом законе конкурс тоже прописан, до сих пор многие работники принимаются на государственные должности без участия в нем. Новый закон ужесточает требования к конкурсу.

Вместо старых групп, категорий и разрядов вводятся группы, категории и чины. Учреждаются четыре категории должностей государственной гражданской службы: «руководители», «помощники» («советники»), «специалисты» и «обеспечивающие специалисты».

Должности подразделяются на следующие группы: «руководители» и «помощники» относятся к высшей, главной и ведущей; «специалисты» – к высшей, главной, ведущей и



старшей; «обеспечивающие специалисты» – к главной, ведущей, старшей и младшей группам гражданской службы.

Вместо квалификационных разрядов устанавливаются классные чины, причем присвоение чина будет осуществляться по результатам квалификационного экзамена персонально. Классные чины государственной гражданской службы подразделяются на 1-й, 2-й и 3-й классы – действительный государственный советник РФ (высшая группа), государственный советник РФ (главная группа), советник гражданской службы (ведущая группа), референт гражданской службы (старшая группа) и секретарь гражданской службы (младшая группа).

Таким образом в системе государственной службы выстраивается весьма внушительная иерархия распределения работников по ступеням компетенции.

Принципиально важно, чтобы статус каждого госслужащего нашел реальное отражение в должности и классном чине. Работник (гражданин) должен поступать именно на государственную службу (на служение Отечеству), а не просто на работу в государственный орган власти и управления\*.

Заметим, что по большому счету в России государственной гражданской службы нет до настоящего времени. Принятая в 2002 г. Программа реформирования госслужбы (2003–2005 гг.), утвержденная Указом президента РФ, обязывает реформировать то, что еще не сложилось. Законодательство, призванное регулировать отношения в этой сфере деятельности, лишь только формируется. Продолжается трудовой наем на работу в тот или иной орган власти и управления в соответствии с общим трудовым законодательством. Поэтому правильнее вести речь не о реформировании системы госслужбы, а о формировании принципиально нового социального института государственной власти. Понимать это – значит культивировать новое качество трудовых, правовых и психологических отношений в системе госслужбы.

---

\* См.: Атаманчук Г. В. Концепция кодекса государственной службы РФ // Ежегодник Государственная служба России: Научные труды РАГС. М.: РАГС, 1998. С. 15.

Поскольку подавляющая часть территории Дальнего Востока расположена в жестких климатических условиях, встает вопрос о том, как осваивать природные ресурсы – опираясь на постоянное население или временную рабочую силу. Ответить на этот вопрос позволяет проведенный авторами статьи социологический опрос жителей Охинского района Сахалинской области.

---

## КОМУ ОБУСТРАИВАТЬ ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ СЕВЕР

**В. К. ЗАУСАЕВ,**

доктор экономических наук,

директор института,

**С. П. БЫСТРИЦКИЙ,**

кандидат экономических наук,

**А. В. ХОРОШАВИН,**

мэр г. Охи и района,

Дальневосточный научно-исследовательский институт рынка,  
Хабаровск

Важнейший фактор экономического развития любого региона – фактор человеческий. Для Дальнего Востока его значимость усугубляется тем, что подавляющая часть территории расположена в жестких климатических условиях. Удорожание производства за счет удаленности территорий от основных рынков сбыта, высокие затраты на воспроизводство рабочей силы и поддержание жизнеобеспечивающих отраслей также порождают постоянную проблему: жить или не жить человеку на Дальнем Востоке; осваивать территорию и природные ресурсы на основе постоянного населения или временной приезжей рабочей силы.

Не вся территория региона имеет жесткие климатические условия – незначительная полоса вдоль границы с Китаем и морского побережья более или менее благоприятна для жизни. По результатам исследования российских ученых, граница экстремальности проходит по изотерме  $-2^{\circ}\text{C}$  и на высоте 2000 м над уровнем моря. На Дальнем Востоке она пересекает Петропавловск-Камчатский, южные Кури-

© ЭКО 2004 г.



лы, север Сахалина, южную часть Хабаровского края и Амурской области. Но, это всего 2% территории данного региона, где человек современной цивилизации может жить в течение всей жизни и может формироваться постоянное население.

В отличие от большинства стран мира и зон сплошного заселения России, развитие экономики различных территорий Дальнего Востока не может быть равномерным и равнонаправленным. Исторический опыт показывает, что многие локальные зоны региона получали в прошлом значительное развитие, а затем производство сокращалось до минимума, население уезжало. Такой район в экономическом смысле «засыпал» до следующего всплеска активности.

Особенно рельефно данную закономерность развития демонстрирует освоение уникальных и высокоэффективных природных ресурсов: золота, платины, алмазов, цветных металлов, древесины, рыбы. Факторами «засыпания» экономической жизни послужили, наряду с исчерпанием уникальных ресурсов, изменения экономико-географического положения в связи со строительством новых эффективных транспортных путей и населенных пунктов.

Северные районы Дальнего Востока по состоянию экономики, структуре хозяйства, уровню жизни населения сильно различаются. Одни в значительной степени потеряли перспективу развития и существуют на дотации вышестоящих бюджетов, поэтому здесь наблюдаются деграционные процессы – сокращение промышленного производства, отрицательное сальдо миграции и естественного прироста, падение уровня жизни, угнетение социальной инфраструктуры, растущие пессимистические настроения местных жителей и прочее. Другие – интенсивно эксплуатируют местные природные ресурсы, ориентируясь на значительные экономические интересы, увеличивают производственный и населенческий потенциалы.

### **Охинский район**

Располагаясь на севере острова Сахалин, Охинский район находится в зоне повышенной сейсмической опасности,

омывается холодным Охотским морем, что определяет достаточно жесткий климат района. Среднегодовая температура воздуха составляет  $-2,2^{\circ}\text{C}$ ; район имеет неблагоприятные для жизни человека условия, и формирование населения на постоянной основе здесь проблематично.

Природно-ресурсный потенциал Охинского района внушительен и разнообразен. Главное богатство – шельфовые месторождения нефти и газа. На них в данный момент в нефтяном эквиваленте приходится более 40% геологических запасов углеводородов всего Сахалина. Наличие различных строительных материалов создает хорошую основу для производственного и жилищно-гражданского строительства. Нет недостатка в пресной воде. Район располагает лесными ресурсами: деловой древесиной и недревесными продуктами (ягоды, грибы и другие дикоросы); имеет непосредственный выход в Охотское море к районам добычи морепродуктов.

По сравнению с другими северными территориями Дальнего Востока Охинский район располагает развитой производственной инфраструктурой. Имеется устойчивая транспортная связь с областным центром, работает аэропорт, принимающий пассажирские и грузовые самолеты среднего класса. Работая ТЭЦ обеспечивает теплом и электроэнергией районные производственные и бытовые нужды. На фоне других муниципальных образований Сахалинской области жилищный фонд Охинского района более благоустроенный, ведется его обновление. Район газифицирован. Социальная инфраструктура района ориентирована на постоянное население. Здесь получили развитие все необходимые ее элементы: образование, здравоохранение, культура.

За годы рыночных преобразований усилилась монопродуктовая специализация Охинского района, что связано с достаточно высокой эффективностью нефтегазодобычи и снижением прибыльности прочих отраслей. Нефтегазодобыча определяет размеры муниципального бюджета и общий уровень благосостояния населения. При существенно более высокой, чем в среднем по области, заработной плате в районе высока доля безработных, потерявших из-за

длительного времени пребывания в таком статусе трудовой и квалификационный потенциалы.

Обострилась демографическая ситуация. Отрицательные тенденции наблюдаются как в естественном, так и миграционном движении населения. В последнем падающая динамика несколько выравнивается, но все равно убывающих больше, чем прибывающих. Население стареет. Вместе с тем в последние годы отмечен рост рождаемости.

Охинский район, с точки зрения экономического развития, переживает переходный этап. На суше заканчиваются запасы разведанных месторождений и сокращается добыча нефти и газа. Готовятся к разработке месторождения на шельфе, что предполагает использование новых технологий. Оператором проекта «Сахалин-1» является зарубежная компания «Эксон», а это значит, будут иные подходы к организации производства, требования к рабочей силе. Для населения этот период неблагоприятен. Но по сравнению со многими другими северными районами Дальнего Востока и Сахалинской области Охинский район имеет более высокие социально-экономические показатели и более определенную перспективу развития.

### **Три типа населения**

Для понимания логики поведения человека как носителя рабочей силы в северных регионах фундаментальное значение имеет фактор постоянства местожительства.

**Временный человек** – тот, кто приехал сюда из других регионов России для решения своих материальных проблем, как житель и работник ориентирован на выезд. Он тяготеет к получению быстрого результата, более энергичен и нацелен на работу. Однако внутренний настрой на выезд определяет предрасположение к перемене рабочего места, предприятия, места проживания. Для реализации своих целей он в максимальной степени использует природу, производственные коллективы и ресурсы предприятия, наиболее часто проявляет рваческие тенденции. Денежные средства в большей мере накапливаются и предназначены для вывоза за пределы района.

**Постоянный житель** по своей экономической сути другой. Он – носитель традиций данного района или предприятия, предрасположен к менее интенсивному, но более упорядоченному труду, выполняет все важнейшие социальные функции и демографические задачи. Укорененный житель не может не быть консервативным и осторожным в поддержке перемен, так как, в конечном итоге, неудачные преобразования ложатся на его плечи, а удачные – перераспределяются не только в его пользу. Значительную часть своего трудового потенциала он реализует в домашнем хозяйстве, а основную часть своих доходов и накоплений – в том месте, где проживает. Такой человек более социален, так как образует и поддерживает всякого рода связи, прежде всего, родственные.

Но можно выделить еще один тип населения – **условно-постоянный**. Этот житель выбрал Охинский район в качестве территории временного проживания. Постоянное же его место жительства – другие, более благоприятные районы Дальнего Востока. Он является временным жителем Охинского района, но постоянным для Дальнего Востока, и в перспективе на него ложится задача освоения локализованных природных ресурсов северных территорий Дальнего Востока.

Центральная идея развития Дальнего Востока на основе формирования значительного ядра постоянного населения не означает, что этот тип населения становится основным на всех территориях. В каждом конкретном случае соотношение между постоянным, условно-постоянным и временным населением разное. Более того, можно утверждать, что увеличение ядра постоянного населения за счет оттока временного в индустриальных северных районах Дальнего Востока не только не дает положительного эффекта, но и ведет к крупным потерям трудового, образовательного и профессионального потенциалов.

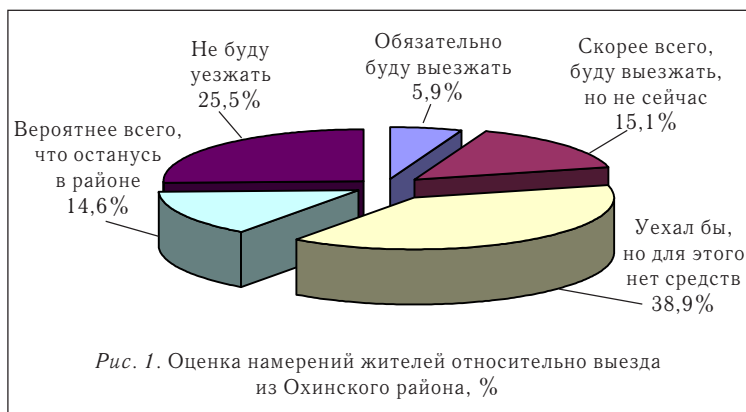
## **Опрос**

В 2003 г. проведено социологическое исследование населения Охинского района с целью получения количествен-

ных и качественных его характеристик и прогнозирования механизмов региональной миграционной политики на Дальнем Востоке. Отметим, что за 1990–2002 гг. из района выехало более 25 тыс. чел. при численности населения в 1990 г. 55,6 тыс. чел. Вероятнее всего, выехали те, кто имел «корни» в западных регионах России.

Опрошено 334 респондента. Их возрастная структура: 18–29 лет – 17,9%; 30–39 лет – 20,6; 40–49 лет – 27,4; 50–65 лет – 27,9; свыше 65 лет – 6,2%. Женщины составили 65,4%, мужчины – 34,6%; уроженцы Сахалинской области – 65,4%, в том числе Охинского района – 50,3%.

Для оценки степени укорененности населения Охинского района был задан ряд вопросов, с разных сторон освещающих намерения жителей (рис. 1).



Большую склонность к выезду имеют: мужчины, контингенты молодых возрастов, уроженцы других регионов страны, лица с высшим образованием, работающие. Так, среди работающих в возрасте 18–29 лет и 30–39 лет имеют твердое намерение покинуть район, соответственно, 31,2% и 30,0% опрошенных. Это в 1,5 раза выше, чем в среднем по выборке. Не удерживает от отъезда даже наличие постоянного места работы.

Доля тех, кто с разной степенью вероятности решил остаться в районе или не имеет средств для переселения, достигает 38,9%, в том числе среди имеющих в настоящее вре-

мя работу – 63,8%, лиц в возрасте до 50 лет – 66,4%. Из 40,1% населения, собирающихся остаться в районе, подавляющее большинство (85,5%) делают это не в силу каких-то социально-экономических факторов (привлекательная работа, комфортные условия проживания и др.), а просто потому, что им некуда выезжать и у них нет на это средств.

Отметим, что среди тех, кто не ориентирован на отъезд, почти половина имеют образование в пределах школьной программы, то есть это люди с невысокой квалификацией.

Если обратиться к рассмотренной выше группировке населения, то на основе данных рис. 1 можно выделить:

- постоянное население – 33,5%; в их число входят 22,5% тех, кто не будет уезжать, и 11,0% тех, кто, вероятнее всего, не будет уезжать;
- временное население – 17,2%; сюда входят 5,9% тех, кто обязательно уедет, и 11,3% тех, кто скорее всего будет выезжать.

Наиболее крупная группа жителей Охинского района – это те, кто хотел бы выехать, но не имеет для этого средств; кто хотя и собирается выезжать, но может и не уехать; кто собирается остаться, но может и уехать. Она включает 49,3% всего населения района, значительную часть из которого составляет условно-постоянное население.

### **Остаться или уехать?**

Для исследования причин укорененности жителей Охинского района были рассмотрены условия жизни людей, соответствие этих условий внутренним представлениям о том, какими они должны быть. Вполне приемлемыми условия жизни назвали 14,1%; считают, что они терпимые, но многого не хватает – 57,5; не устраивают – 28,4%. И это при том, что 76,0% участвовавших в социологическом опросе имеют благоустроенное жилье.

Более углубленный анализ показал, что главными угнетающими факторами для жизни человека здесь являются тяжелые климатические условия (на это указали 63,0% опрошенных); отсутствие постоянной транспортной связи с материком (27,1%); слабое влияние местной власти на облегчение жизни человека (21,5%); недостаточное меди-

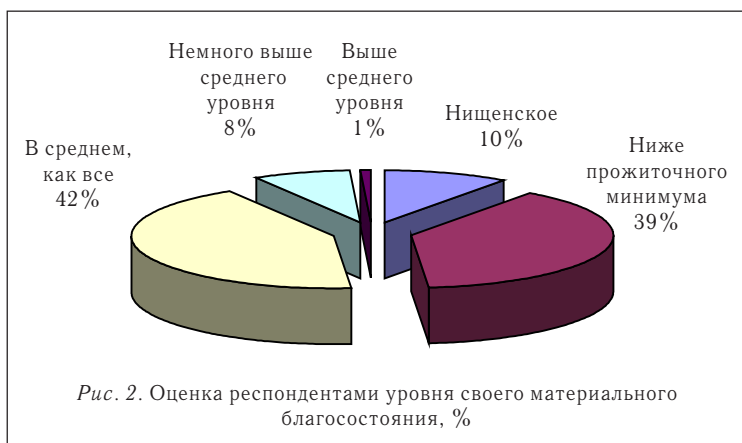


цинское обслуживание (18,5%). Естественно, для молодых возрастов (18–29 лет) климатический фактор менее значим (55,6%), нежели для лиц старше 65 лет (92,9%). Получено социологическое подтверждение того факта, что Охинский район, даже находясь на границе изотермы  $-2^{\circ}\text{C}$ , не располагает природно-климатическими условиями для нормальной жизни. И хотя там спонтанно сформировалось постоянное население, воспроизводство работающего в Охинском районе человека надо выносить за пределы района и, прежде всего, на юг региона.

Остальные факторы, отрицательно влияющие на жизнь человека в районе, менее значимы. Фактор отсутствия надежной транспортной связи прежде всего отметила молодежь – наиболее мобильная часть населения. На низкое качество медицинского обслуживания указали преимущественно пожилые респонденты (28,6%), выделив отсутствие врачей узкой специализации, некорректное отношение медицинских работников к пациентам, недостаточно чуткое отношение к пенсионерам и инвалидам.

Специальный блок вопросов был посвящен экономическому положению жителя Охинского района. Почти половина (48,5%) опрошенных считают свое экономическое положение нищенским или ниже прожиточного минимума (рис. 2). А если к этому результату присовокупить (хотя бы частью) ответ «в среднем, как все», который подразумевает, конечно же, не зажиточность, то становятся понятными причины интенсивного оттока населения из района – 18,1 чел. на 1000 населения.

При значительно более жестких условиях жизни проживающий здесь человек должен иметь заметные преимущества в доходах. Но поскольку их нет, он движется на юг Сахалинской области, в Хабаровский край. Численность населения района с 1990 г. сократилась более чем на 15 тыс. человек. Это означает, что здесь не сформировано устойчиво постоянное население. Все эти годы Охинский район был донором для других регионов Дальнего Востока, обеспечивая их наиболее подвижной (молодой, грамотной и квалифицированной) рабочей силой. Так что оставшаяся рабочая сила в районе



сегодня не лучшего качества. При том, что более половины населения имеет низкие доходы, 39,0% населения не готово дополнительно интенсифицировать свой труд.

Подобные оценки важны тем, что позволяют моделировать поведение жителей Охинского района. Так, среди неудовлетворенных своим экономическим положением найдут поддержку малопопулярные меры по экономии затрат, увеличению интенсивности и качества работы и др. Те, кто удовлетворен своими доходами в меньшей мере, будут склонны к выезду из района. Но, с другой стороны, при медленном решении экономических проблем этот слой населения (39,0%) будет при отсутствии спроса на рабочую силу в наибольшей мере подвержен деградиационным процессам.

### **Анализ причин**

Среди основных причин (по оценкам респондентов), заставляющих население покидать район, – общие трудности жизни, возросшие в последние годы цены на товары и услуги, авиатарифы и др., невозможность накопить значительные денежные средства для обучения детей в вузах и техникумах, покупки или строительства жилья в более благоприятных климатических зонах России и др.

Существует такое понятие, как «синдром отложенной жизни», когда человек переносит удовлетворение каких-то

своих потребностей (в основном, крупномасштабных) на более поздний срок. Так, приезжая по распределению на Север (как это было раньше), люди копили деньги для того, чтобы, проработав определенное время, вернуться на родину и безбедно жить там. Теперь они, в основной своей массе, не только лишены такой возможности, но по сути стали «заложниками Севера».

Причины отъезда кроются не вообще в отсутствии перспектив развития района (они есть, хотя и проявятся через 5–7 лет), а в отсутствии уверенности сохранить работу. Об этом говорят 59,5% опрошенных и большинство работающих.

Вопрос о причинах планируемого выезда был задан также тем, кто с различной степенью вероятности покинет район. При этом вопрос был обращен лично к человеку: «Почему вы сами собираетесь выехать?». Главенствуют ответы: район неблагоприятен для нормальной жизни (45,8%); невозможно регулярно выезжать на материк (37,0%); нет хороших заработков (30,1%); не просматривается перспектива с работой (25,1%); неустойчивое положение предприятий района (22,7%) и др.

В годы рыночных преобразований резко сократились возможности охинцев выезжать на материк (61,8% опрошенных). То, что у 35,0% взрослого населения родные остались в других регионах России и условия жизни здесь в целом малоблагоприятны и требуют реабилитации здоровья человека в более теплых краях, – серьезные побудительные факторы смены места жительства.

Состояние наиболее активной части жителей Охинского района – имеющих работу – неустойчивое. В связи с этим были рассмотрены проблемы занятости и трудовой деятельности: отношение человека к труду, готовность к перемене профессии и интенсификации своего труда, взаимоотношения в коллективе, информированность о состоянии дел на своем предприятии, участие в его развитии.

Большинство опрошенных оценивают условия труда на своем рабочем месте как удовлетворительные (66,7%), дорожат человеческими отношениями в коллективе, считают их нормальными (68,5%) и благоприятными (25,1%). В ок-

ружении респондентов продолжают цениться такие качества, как открытость (74,1%), нацеленность на работу (41,9%). Желание опрошенных включаться в дела предприятия, повышать свою трудовую активность свидетельствует о личностных основаниях для возрождения экономики района.

На вопрос: «Готовы ли вы увеличить свою заработную плату за счет удлинения рабочего времени и интенсификации труда?» – утвердительно ответили 40% работающих. Из этого следует, что 60% работающих своими доходами либо удовлетворены, либо их трудовое напряжение достигает максимума, и они не могут увеличить объем труда на производстве.

Другая картина складывается из ответов на вопросы о согласии на перемену квалификации (59,6%) и переобучение (68,2%). Большая часть работающих готова к таким переменам, что свидетельствует о достаточно высокой подвижности рабочей силы, возможности ее быстрой адаптации к новым экономическим условиям.

Значительные резервы повышения качества рабочей силы связаны с совершенствованием деятельности предприятий, на которых трудятся респонденты. Пока же около 70% опрошенных не представляют, что будет с их предприятием через год. В таких условиях от человека трудно ожидать полной отдачи.

Весьма критически оценивают респонденты работу руководителей своих коллективов. Только 37,3% считают, что они делают все для стабильной работы предприятия. Остальные отмечают, что руководители в основном живут личными интересами; им недостает административного опыта, профессионализма.

Портрет жителя Охинского района будет неполным, если не рассмотреть неработающую часть населения. В выборке ее представляют 128 человек (37,5%). В качестве основных источников своих доходов, кроме пенсии, они назвали: рыбалку, охоту, сбор дикоросов (30,3%), помощь родственников (30,4%), ведение домашнего хозяйства (30,4%), частный извоз и разные услуги (31,9%). Наиболее значимыми видами самозанятости являются: огородничество, сбор дикоросов,

рыбалка. Важно заметить, что огородничеством, сбором дикоросов, а также содержанием домашнего скота в большей степени занимается работающая часть населения. Рыбалка же является прерогативой неработающих граждан.

Что касается размеров доходов, которые приносит самозанятость, 62% респондентов показали, что они практически незаметны для семейного бюджета. Только 21% неработающих граждан отметили, что это жизненно важная статья доходов. В расчете на все население самозанятость является важной статьей доходов для 7,8% населения, ниже почти в 3 раза, чем в более южных регионах Дальнего Востока.

Таким образом, хотя усредненный взрослый житель Охинского района длительный срок проживает в районе и является преимущественно уроженцем Сахалинской области, в составе населения преобладают те, кто либо выедет из района, либо склонен к выезду. История освоения района насчитывает около 80 лет, создана более или менее благоприятная социальная инфраструктура (благоустроенное жилье, школы, медицинские учреждения). И все же в таких климатических условиях постоянное население как основа устойчивого развития не сформировалось. Человек способен здесь полноценно работать лишь при определенных условиях. Значительную часть своих производственных функций он должен осуществлять в других, более благоприятных для проживания районах Дальнего Востока.

Поэтому решать задачу устойчивого развития северных районов через укрепление постоянного ядра населения — ошибочно. Как показали исследования, эта часть населения, во-первых, незначительна, а во-вторых, как рабочая сила всегда имеет пониженные показатели. Тем не менее эта группа населения есть и будет. Следовательно, устойчивость экономики северных районов должна строиться на разумном сочетании и использовании всех положительных сторон выделенных нами типов населения: постоянного, временного и условно-постоянного. При этом на юге Дальнего Востока должны быть созданы зоны комфортного проживания для дальневосточников, которые и будут составлять основу формирования постоянного населения региона.

Озеро Чаны – самый большой по площади естественный водоем Западной Сибири. Чановская озерная система – водноболотные угодья международного значения. Сейчас экологическая обстановка в регионе сложная, несмотря на то, что принят ряд областных законов, постановлений и решений, способствующих охране этих мест. О том, как решаются экологические проблемы территории, тесно связанные с социально-экономическими, рассказывается в статье.

---

## ЧАНЫ НАДО СПАСАТЬ\*

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



---

\* Статья подготовлена при поддержке Всемирного фонда Дикой Природы (WWF) – грант М 1036/RU005604/GLP  
© ЭКО 2004 г.

---



Чановский регион включает в себя пять административных районов Новосибирской области (Здвинский, Барабинский, Чановский, Купинский и Чистоозерный) и занимает территорию площадью 27,5 тыс. кв. км. Озеро Чаны – самый большой по площади естественный водоем Западной Сибири и третий после Байкала и озера Таймыр в Сибири.

Озеро и прилегающие угодья очень важны для сохранения биологического разнообразия – растительных организмов, беспозвоночных животных, перелетных и оседлых птиц, млекопитающих и др. На акватории озера обитает до 300 видов птиц, некоторые из них внесены в Красную книгу России.

Статус Чановской озерной системы как водно-болотного угодья международного значения накладывает экологические ограничения на интенсивное хозяйственное развитие территории. Но здесь допускаются земледелие, выпас и водопой скота, выкашивание растительности, рыболовство, охотничий промысел.

На протяжении последних столетий озеро Чаны усыхает, вода в нем осолоняется, площадь водной поверхности меняется в зависимости от колебаний климатических факторов и внутривековых циклов увлажненности, а также в результате хозяйственного освоения прилегающей территории. В конце XVIII века площадь озер Чановской системы достигала 10–12 тыс. кв. км, в начале XIX века – уже 8 тыс. кв. км. В настоящее время площадь зеркала составляет 3,6 тыс. кв. км.

Процесс усыхания Чанов обусловил изменения температурного и кислородного режимов водных масс, образование обширных мелководий, 25% которых промерзает зимой до дна, что наносит значительный ущерб рыбным ресурсам.

## Исторические корни проблем

Под руководством крупнейшего российского геодезиста и гидротехника генерал-лейтенанта И. И. Жилинского еще в 1885 г. был разработан проект водохозяйственного и мелиоративного обустройства Барабинской низменности. Производились поиск подземных вод, обустройство скважин и

колодцев для питьевого водоснабжения. Велись и другие подобные работы. Суть тогдашнего подхода была в минимальном вторжении в природные процессы.

За 1895–1908 гг. в бассейне озера Чаны было проложено 1097 км магистральных и боковых каналов; расчищены русла рек Чулым (на протяжении 42 км), Каргат (92 км). На осушенных землях проведены агротехнические работы, включавшие выжигание верхнего растительного слоя с удобрением и раскислением почвы золой. Водохозяйственные и мелиоративные работы велись грамотно, они делались на основе результатов исследования территории (рельеф, грунты, растительность и др.) и проходили апробацию на местности. Все это создало предпосылки для сельскохозяйственного освоения территории. Самым выгодным видом хозяйствования было животноводство, а барабинское топленое масло считалось лучшим не только в России, но и в Европе<sup>1</sup>.

В начале 50-х годов было решено увеличить посевные площади за счет целины – земель, которые веками не распахивались. Но в Чановском регионе посевные площади нередко расширялись и за счет распашки солончаков. В 70-х годах эффективность сельского хозяйства стремительно снижалась.

В 90-е годы были реорганизованы колхозы и совхозы, началось развитие фермерских хозяйств. Однако переход к рыночным отношениям усилил социальную напряженность, привел к уменьшению площади обрабатываемых земель, ухудшению их качества.

### Хозяйство региона – в кризисе

За последние годы в Чановском регионе произошли значительные изменения. С 1990 по 2002 гг. численность населения (более 72% которого – сельчане) сократилась на 12 тыс. и составляет 124,8 тыс. человек. Снизилась рождаемость (с 14,8 до 10,9 родившихся на 1000 чел.), возросла смертность (с 11,2 до 14,5 умерших на 1000 чел.), ухудшилось здоровье людей, а численность врачей снизилась (с 2,3 до 1,8 врача на 1000 населения).

---

<sup>1</sup> Маслов Б. С. Великий русский гидротехник-мелиоратор // Мелиорация и водное хозяйство. 1995. № 3 (май–июнь). С. 3–9.



Численность безработных увеличилась с 917 до 1732 чел. Остро стоит проблема трудоустройства молодежи. Намечилась устойчивая тенденция старения кадров, в том числе педагогических. В сельских школах не хватает учителей. Вдвое меньше стало дошкольных учреждений.

Сокращается сеть предприятий торговли и общественного питания. Население использует питьевую воду низкого качества. Слабо организовано бытовое обслуживание. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума превышает 60%.

Сельские жители в основном ориентируются на труд в коллективных сельскохозяйственных предприятиях. Но растет и число крестьянских (фермерских) хозяйств. Активизируется деятельность сельчан в личном подсобном хозяйстве, которое, как и прежде, – основной источник жизни семей. Однако возможности развития этой сферы ограничены в связи с уменьшением поддержки коллективных хозяйств (предоставление на льготных условиях кормов, семян, сельскохозяйственной техники), а также с трудностями сбыта излишков произведенной продукции.

Сельское хозяйство – главная отрасль экономики региона. Основные промышленные предприятия (молочный завод, мясокомбинат, маслодельный комбинат, комбикормовый завод и др.) занимаются преимущественно переработкой продукции сельского хозяйства.

В результате реформирования аграрного сектора и действия других факторов уменьшилась посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий с 559,6 тыс. га до 471,8 тыс. га. поголовье крупного рогатого скота сократилось с 297,1 до 181,0 тыс. голов, при этом с 18,5 до 40,8 тыс. голов выросло поголовье свиней.

Почвенно-климатические факторы – засоление почвы, ветровая эрозия и другие – негативно влияют на результативность хозяйственной деятельности. Урожайность сельскохозяйственных культур значительно колеблется по годам: зерновых – от 6 до 18,5 ц/га, картофеля – от 77 до 176 ц/га, овощей открытого грунта – от 182 до 300 ц/га.

Ухудшается финансовое состояние и увеличивается доля убыточных сельскохозяйственных предприятий; высок износ основных производственных фондов, они морально устарели; наблюдается недостаток квалифицированных кадров руководителей и специалистов; низок уровень заработной платы, растет просроченная задолженность и др.

Вокруг озера Чаны располагаются рыболовецкие хозяйства и рыбообрабатывающие пункты. В г. Барабинске работает рыбный завод. В маловодные периоды уровень воды в озере снижается, при этом повышается ее соленость, ухудшается видовой состав рыб и резко падают уловы. В период максимальных уровней добыча рыбы достигала 10000 т (1946–1950 гг.), минимальных – опускалась до 300 т (1970 г.). Ежегодный промысловый вылов за 1990–2000 гг. равнялся в среднем 1650 т<sup>2</sup>.

На озере и в его окрестностях ведется промысловая, а также спортивная и любительская охота. Однако неумеренный промысел и ухудшение условий обитания животных ставят под угрозу охотничьи ресурсы. Падение уровня жизни людей приводит к незаконным охоте, рыбалке и др. и отодвигает на второй план проблемы охраны окружающей среды.

Между тем на берегу озера расположены детские оздоровительные лагеря, базы отдыха, расширяются места неорганизованного отдыха. Рекреационная нагрузка на эту территорию заметно усиливается, но инфраструктура развита недостаточно.

На озере возможно занятие парусным спортом; река Каргат пригодна для туристического сплава. Местность удобна летом для велосипедных, а зимой – для лыжных прогулок. На основе использования минеральных вод, содержащих йод, бром, сероводород, и лечебных грязей работает курорт «Озеро Карачи». Однако большие возможности региона по оздоровлению и отдыху населения пока слабо задействованы.

Производство экологически чистой продукции сельского хозяйства, лечебно-столовой воды «Карачинская», а так-

---

<sup>2</sup> Приведенные статистические данные не дают реальной картины изъятия рыбы из озера. По оценкам специалистов, на каждый 1 кг сданной и учтенной рыбы приходится 2–2,5 кг выловленной, но несданной и неучтенной официальной статистикой рыбы.

же возможность организовать выпуск пищевых добавок на основе местных трав являются хорошими предпосылками для создания здесь лечебно-оздоровительного центра, ориентированного на обслуживание жителей не только Новосибирской области, но и всей Западной Сибири.

Представляется целесообразным в перспективе осуществлять социально-экономическое развитие региона с учетом рекреационного потенциала. Это предполагает создание соответствующей инфраструктуры и выработку экономических и правовых мер, позволяющих регулировать рекреационно-туристические нагрузки на озеро Чаны и прибрежные территории. Это будет способствовать развитию частного предпринимательства, созданию новых рабочих мест, повышению жизненного уровня населения.

### **Природопользование: проблемные ситуации**

Человеческое вмешательство в природные процессы Чановского региона не всегда опиралось на знание принципов функционирования биосферы. Это негативно отразилось как на озерной системе и всей совокупности организмов, населяющих водоем, так и на прилегающих угодьях. Люди в своем стремлении преобразовать и улучшить природу нередко получали результаты, противоположные планируемому. Следующие примеры подтверждают это.

**Мелиорация.** При осуществлении мелиоративных работ в Барабинской низменности при советской власти не был использован опыт И. И. Жилинского. А ведь многие части созданной им более 100 лет назад мелиоративной системы функционируют и сегодня. За дело взялись с большим размахом, используя мощную технику – бульдозеры, экскаваторы. В результате получили разрушение природных комплексов: засоление почвы в одних местах, избыточное иссушение торфяников, их выветривание и возгорание – в других. Работы по «улучшению» земель были прекращены. Сегодня Барабинская низменность отнесена к разряду территорий с недостаточной водообеспеченностью.

**Преобразование озерной системы.** Идея изоляции малопродуктивных акваторий была реализована в 1971 г. От озера системой дамб отгорожен Юдинский плёс, составляющий третью часть площади озера. Но это не остановило падение уровня воды, а плёс превратился в безжизненную пустыню. Почвы высохшего дна разносятся ветрами, вызывая засоление земель. Озеро Чаны потеряло устойчивость к внутривековым колебаниям общей увлажненности. Так, если ранее озеро проходило маловодную и многоводную фазы каждые 25–45 лет, то теперь пульсации водного режима сменились на 10–12-летние<sup>3</sup>.

**Введение в экосистему новых видов.** В последние годы прирост уловов в основном обеспечивает вселенный в озеро без всякого биологического обоснования приблизительно в 1994 г. амурский карась. За четыре года уловы амурского карася возросли с 1,0 до 515,8 т (только в 1998 г. его улов увеличился в 8 раз по сравнению с 1997 г.). Но сокращается численность местных видов рыб – плотвы и язя, которые не выдерживают конкуренции с карасем.

Представленные факты дают основание напомнить один из законов взаимодействия человека с природой, сформулированных американским экологом Барри Коммонером: «Природа знает лучше».

Социально-экономическое развитие региона привело к возникновению ряда экологических проблем.

**Истощение и загрязнение водных ресурсов.** Хозяйственное освоение территории, прилегающей к Чанам (распашка земель, строительство дорог вдоль береговой линии и др.), сокращает приток воды в водоем. Многочисленные несанкционированные плотины, дамбы, запруды на реках уменьшают или даже прекращают подпитку озера, способствуют подтоплению почв солеными водами, ведут к заболачиванию русел, пойм, развитию водной растительности.

Усугубляет ситуацию загрязнение водных объектов навозом из животноводческих и свиноводческих комплексов,

---

<sup>3</sup> Состояние окружающей природной среды в Новосибирской области в 1994 году. Доклад Новосибирского областного комитета охраны окружающей природной среды и природных ресурсов. Новосибирск, 1995. С. 106–109.

ядохимикатами, сточными водами промышленных объектов, свалками промышленных и бытовых отходов и т. д.

**Деградация земельных ресурсов.** Увеличиваются площади эродированных земель. Особенно остро эта проблема стоит в Чистоозерном и Купинском районах, где доля эродированных почв достигает 30–50% от общей площади пашни (наибольший ущерб наносит распашка с нарушением агротехнических мероприятий). Но объемы работ по предотвращению эрозии почв повсеместно сократились.

**Снижение плодородия почв, уменьшение запасов гумуса (перегноя) в результате ветровой и водной эрозии.** По оценкам специалистов, на эродированных землях теряется 35–45% урожая. В крестьянских (фермерских) хозяйствах наблюдается более низкая отдача земли, чем на сельскохозяйственных предприятиях. Это объясняется трудностями ведения севооборота на малых площадях, отсутствием необходимой техники, удобрений и др.

**Уменьшение площади обрабатываемых земель.** Часть пахотных земель (особенно отдаленных от центральных усадеб сельскохозяйственных предприятий) выведена из оборота. Хозяйства не могут их обрабатывать. Угодья зарастают сорняками.

**Усиление засоления земель.** Сказываются как прошлые ошибки (распашка солончаков; низкое качество мелиоративных систем и неквалифицированное их обслуживание; сооружение плотин и др.), так и отсутствие средств на улучшение земель.

**Обеднение ландшафтного и биологического разнообразия.** На территориях, подверженных чрезмерному хозяйственному прессу, наблюдается замена естественных ландшафтов антропогенными. Многие виды растений находятся на грани исчезновения.

Популяции птиц водно-болотного комплекса исчезают в результате строительства дамб, плотин, запруд. Интенсивный рыбный промысел подрывает кормовую базу птиц, питающихся рыбой; птицы гибнут и в орудиях лова. Часто добычей браконьеров становятся редкие виды птиц, их отпугивают шум от

моторных лодок рыбаков, выстрелы охотников. Химизация сельского хозяйства также приводит к гибели птиц.

Хозяйственная деятельность является основной причиной быстрого снижения численности водоплавающих птиц. Например, на озере Чаны в середине августа 1969 г. обитало 200 тыс. птиц, а в 1992 г. – только 60 тыс. В 1997 г. скот вытоптал 40% гнезд шилоклювки на острове Черемуховый, напротив села Таган, а в 1999 г. там же погибла колония редкого вида птиц – чегравы<sup>4</sup>.

Содержание гептила, попадающего на землю и в болота из отработанных частей ракет-носителей, стартующих с космодрома Байконур, в некоторых пробах воды, почвы и растений превышает предельно допустимые концентрации в 5 раз<sup>5</sup>.

Охрану растительного и животного мира можно обеспечить через создание системы охраняемых территорий. Статус памятника природы в 2004 г. получили три территории (богатые включенными в Красную книгу растениями и животными). На них запрещена всякая хозяйственная деятельность, кроме научно-исследовательских работ, сбора ягод и любительской рыбалки для местного населения.

## Правовая защита природы

Впервые самостоятельный орган по охране природы – Государственный комитет – был создан в бывшем СССР в 1988 г. С тех пор произошли многократные изменения (1991, 1992, 1996, 1998 гг.), суть которых заключалась в переделе полномочий внутри природоохранных и природоресурсных ведомств.

В мае 2000 г. указом № 867 президента России Госкомэкологии упразднен; его функции переданы Министерству природных ресурсов. Произошло объединение функций эксплуатации и контроля в компетенции одного органа исполнительной власти, унаследованное от времен СССР и

---

<sup>4</sup> Черезова Г. Озеро Чаны // Сов. Сибирь. 2000. № 170.

<sup>5</sup> Состояние окружающей природной среды в Новосибирской области в 1995 году. Новосибирск, 1996. С. 64–70; Состояние окружающей природной среды в Новосибирской области в 1994 году. Новосибирск, 1995. С. 47–49.

противоречащее российскому экологическому законодательству, согласно которому хозяйствующий субъект и контролер не могут быть одним юридическим лицом.

Реорганизации негативно отразились на деятельности Новосибирского областного комитета охраны окружающей среды и природных ресурсов, не способствовали снижению экологической напряженности и решению наиболее острых проблем (загрязнение поверхностных и подземных вод, накопление производственных и бытовых отходов; обеднение растительного и животного мира и др.).

Резко сузился спектр экологического мониторинга, ослаблен контроль за деятельностью природопользователей: численность инспекторов снизилась более чем в 20 раз (в 2000 г. в Госкомэкологии области и городском Комитете экологии было 119 инспекторов, наделенных полномочиями осуществлять государственный экологический контроль), а количество природопользователей осталось прежним. По сравнению с предыдущими годами объем рассматриваемых материалов по согласованию и выдаче разрешений на выбросы, сбросы вредных веществ и размещение отходов возрос более чем в 5 раз, но численность сотрудников осталась неизменной.

Аналогичная ситуация сложилась практически повсеместно. На заседании Президиума Госсовета в июне 2003 г, посвященном обсуждению экологической обстановки в стране, предлагалось восстановить независимый орган по охране окружающей среды.

В марте 2004 г. произошла реорганизация органов исполнительной власти, в ее структуре сохранилось Министерство природных ресурсов; выделена служба по надзору в сфере экологии и природопользования (ей переданы функции по контролю и надзору в сфере природопользования данного министерства) и три агентства: водных ресурсов, лесного хозяйства и агентство по недропользованию. Как повлияет деятельность созданных органов исполнительной власти на экологическую ситуацию в отдельных регионах и в России в целом, — покажет время.

# ТИПА ДОГОВОР №

(в натуре номер не нужен)

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2004 г.

\_\_\_\_\_, типа ПРОДАВЕЦ, в лице, чиста директора, действующего по понятиям, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, типа ПОКУПАТЕЛЬ, в лице, чиста директора \_\_\_\_\_, действующего тоже по понятиям, но с другой стороны, перетерли и добазарились.

## 1. ТЕМА БАЗАРА.

1.1. Пацаны подписали поставить чиста конкретный товар под реальное лавэ.

1.2. Базар заценен в лимоне денег.

## 2. ПОРЯДОК И ФОРМА ПОДГОНА БАБОК.

2.1. Валюта платежа: баксы зеленью.

2.2. Бабки наперед.

## 3. УСЛОВИЯ ПОСТАНОВКИ НА СЧЕТЧИК.

3.1. Лавэ нет — на счетчик.

## 4. КАЧЕСТВО ТОВАРА.

4.1. Пацаны чиста конкретна отвечают за качество товара, в натуре.

## 5. УСЛОВИЯ СДАЧИ ТОВАРА.

5.1. Возможные предъявы по качеству товара должны быть предъявлены на стрелке.





5.2. Забившие стрелку не имеют права спрыгнуть с базара.

5.3. В случае гнилого базара отвечают по понятиям.

5.4. Предъява канает в течение 30 дней (типа месяц) с момента получения товара.

## **6. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА.**

6.1. На стрелку пацаны приезжают чиста упакованные и конкретна маркированные, без ментов.

## **7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН.**

7.1. На случай кидняка всех заказывает кинутая сторона.

7.2. Мобила киллера забита в дополнительном соглашении.

## **8. ФОРС-МАЖОР.**

8.1. Наезд ОМОНа тормозит счетчик на неделю.

8.2. Прочее до фонаря.

## **9. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН.**

**ПРОДАВЕЦ:**

Нашли лоха.

Ща все бросим  
и спалим хату.

**ПОКУПАТЕЛЬ:**

Надо будет — сами вас  
найдем.

**Юрист в натуре**

# МЭРФОЛОГИЯ

*Общественный договор.* Мы, эксплуататоры трудового народа, именуемые в дальнейшем КРОВОСОСЫ, и трудовой народ, именуемый в дальнейшем ДУРАЧОК, договорились о нижеследующем...

Моя хата с краю. Мой офис в центре.

Большим скандалом закончился международный конкурс современного искусства в Париже. Картина, признанная лучшей, как выяснилось, оказалась планом эвакуации при пожаре.

Не опаздывай на совещание — будешь сидеть в первом ряду.

Подчиненные тоже люди — и тоже не хотят думать.

Нельзя дать людям всё, ибо всех много, а всего мало.

По материалам Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 11. 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) 30-69-25, тел. 30-69-35; E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2004. Подписано к печати 23.10.04. Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2500. Заказ 291.

Сибирское издательско-полиграфическое и книготорговое предприятие «Наука» 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



# Уважаемые читатели журнала!

Подписка на журнал «ЭКО» проводится не только по каталогу «Роспечати», но и непосредственно через редакцию по каталожным ценам на 1 полугодие 2005 г.:

90 руб. за 1 экз. для индивидуальных подписчиков –  
**индекс 71117**

135 руб. за 1 экз. для предприятий и организаций  
**индекс 73540**

Кроме подписки на полугодие, можно заказать любой из ранее вышедших номеров (предварительно выяснив их наличие в редакции по E-mail [eco@ieie.nsc.ru](mailto:eco@ieie.nsc.ru) или по тел. 30-69-25).

Деньги лучше перечислить через Сбербанк или любой коммерческий банк, а не почтовым переводом, так как переводы задерживаются иногда на длительный срок.

### ***Адрес редакции:***

630090, г. Новосибирск, пр. Лаврентьева 17.  
*Новый тел./факс 30-69-25*

### ***Реквизиты расчетного счета:***

АНО «Редакция журнала «ЭКО», ИНН 5408133630  
р/сч. 40703810500030012764 в филиале «Западно-  
Сибирский» ОАО «Собинбанк», г. Новосибирск  
кор. сч. 30101810400000000744, БИК 045003744

В графе «Назначение платежа» укажите период подписки (какие номера и в каком количестве), а также свой почтовый адрес (в том числе индекс), ФИО получателя, контактный телефон или E-mail.

Организациям по их запросу может быть отправлен счет по E-mail, затем оригинал счета будет выслан с очередным номером журнала. Товарная накладная высылается с последним номером подписного периода или сразу (при заказе уже вышедших номеров).

Редакция применяет упрощенную систему налогообложения и не является плательщиком НДС, не выписывает счета-фактуры.

