

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



Экономика военной реформы

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

12 (366) 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
Государственного научно-
исследовательского учреждения «Совет по
изучению производительных сил»,
академик РАН, Москва

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

МИРОНОВ В. Н., президент Русской
Американской стекольной компании,
председатель Ассоциации товаропроизводи-
телей Владимирской области, кандидат
экономических наук, Владимир

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В., председатель комитета
по промышленности Совета депутатов
Новосибирской области,
доктор экономических наук

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

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

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

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

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЭКО

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 БЕРДАШКЕВИЧ А. П.
Разгосударствление научных учреждений
- 12 БАЖАНОВ В. А.,
ЦИРУЛИС К. Н.
Экономика военной реформы

КНИЖНАЯ ПОЛКА

11, 92

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- 30 КАЗАНЦЕВ С. В.
Выбор цели

«ЭКО»-ИНФОРМ

- 41 Демографическая ситуация
в России в январе–июле 2004 г.

РЕГИОН

- 43 Ханты-Мансийский автономный округ – Югра: годы созидания
- 44 ФИЛИПЕНКО А. В.
Работа длительная, кропотливая, настойчивая...
- 54 Топливо-энергетический комплекс Югры: состояние и перспективы развития
- 59 Статиллюстрации
- 66 ФИЛИМОНОВА И. В.
Восточная Сибирь – новый центр нефте- и газодобычи

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 75 ВОРОНОВ Ю. П.
Длинная тень цены
- 85 ЗАРГАНО М. Г.
Лизинг авиатехники с участием государства

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 93 ХОДАСЕВИЧ С. Г.
Бюджетная реформа: последствия для местных бюджетов

- 99 БОЛДЫРЕВ Ю. Ю.
Проедать наследство или развиваться?

ОТРАСЛЬ

- 107 РЕВЕНКОВ А. Н.
Состояние и перспективы развития пищевой промышленности
- 121 ВДОВЕНКО З. В.
Химический комплекс Кузбасса: инновации, промышленная политика

ДИСКУССИЯ

- 131 ЕГОРОВА А. В.,
ЕГОРОВ Д. Г.
Можно ли жить и работать на Севере? (На примере Мурманской области)

УПРАВЛЕНИЕ

ТРИЗ: творчество как наука

- 140 ВОРОНОВА Ю. С.
Как научиться решать творческие задачи
- 146 АЛЬТШУЛЛЕР Г. С.
Знакомьтесь: АРИЗ

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 158 ЗИМИНА Т. В.
Теория собственности работников в наследии Н. Г. Чернышевского

POST SCRIPTUM

- 172 БЕРЕЗИН С. А.
Кто первый? (Взгляд экономиста на итоги Олимпиады 2004 г. в Афинах)
- 180 Указатель статей и материалов за 2004 г.
- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



Этой статьёй мы начинаем обсуждение проекта Концепции участия Российской Федерации в управлении государственными организациями, осуществляющими деятельность в сфере образования*. Последствия задуманной в правительстве РФ реорганизации образования и науки волнуют многих, оценки проекта Концепции даются разные. Уже поэтому мнение знатока данного вопроса заслуживает особого внимания.

РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

А. П. БЕРДАШКЕВИЧ,
советник аппарата Комитета Государственной думы
по образованию и науке,
Москва

Правительство Российской Федерации планирует провести оптимизацию государственного сектора науки в соответствии с изложенными задачами и принципами участия Российской Федерации в управлении государственными организациями науки и существенную трансформацию его по следующим направлениям:

- ✓ сокращение числа федеральных организаций науки в сочетании с их укрупнением;
- ✓ рационализация состава государственного сектора науки по уровням бюджетной системы;
- ✓ оптимизация организационно-правовых форм государственных организаций науки;
- ✓ оптимизация и реструктуризация имущественных комплексов государственных научных организаций;
- ✓ оптимизация степени участия государства в капитале государственных научных организаций;
- ✓ функциональная перестройка.

* Фрагменты проекта опубликованы в еженедельной газете «Поиск» (№ 39, 24 сентября 2004 г. С. 5–6).



Сокращение

Государственный реестр научных организаций Российской Федерации включает 3180 организаций различных организационно-правовых форм. По данным проведенной инвентаризации, в нём 2338 организаций в государственной собственности (в том числе 2243 организации в федеральной собственности), из них: государственные учреждения – 1349, государственные унитарные предприятия и их дочерние предприятия – 944; акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью с государственным участием в капитале – 45.

Почти две трети научных организаций являются учреждениями. Из научных организаций, находящихся в федеральной собственности, порядка 60% – учреждения. За прошедшее десятилетие их количество увеличилось в 1,5 раза. Этот процесс был связан как с разукрупнением существующих научных организаций, так и с созданием новых, имеющих статус отдельного юридического лица. 58 научных организаций России имеют статус государственного научного центра.

Значительную часть государственного сектора научных организаций составляют институты академий наук, имеющих государственный статус (21,4% в общей структуре научных организаций по сравнению с 6% в 1990 г.). Ведущее место в сети научных организаций академического профиля занимает Российская академия наук. За 1990–2002 гг. число научных организаций РАН увеличилось с 297 до 454, число вузов, занятых исследованиями и разработками, уменьшилось с 458 до 390.

С 1990 г. по 2003 г. в общей совокупности научных организаций значительно уменьшилось количество проектных организаций – в 7,8 раза, конструкторских бюро – в 3,6 раза, научно-технических подразделений на промышленных предприятиях – в 1,8 раза. Число организаций внутрифирменной науки по сравнению с 1990 г. уменьшилось в 1,6 раза, их удельный вес в общем количестве научных организаций страны в 2002 г. составил 6,5%.

По территории страны научные организации размещены весьма неравномерно: примерно 46% их общего числа находится на территории Центрального федерального округа (причём почти 32% – в Москве).

К 2008 г. федеральный сектор науки должен будет включать в себя порядка 400–700 организаций. Исследовательское «ядро» государственного сектора науки представят около 100–200 хорошо технически оснащенных, укомплектованных квалифицированными кадрами, достаточно крупных и финансово устойчивых научных организаций. «Ядро» государственного сектора науки преимущественно составят федеральные центры науки и высоких технологий (сеть «национальных лабораторий» по прорывным направлениям науки и техники), государственные научные центры, межотраслевые центры науки, научно-образовательные центры, крупные университетские комплексы. Основными «центрами консолидации» государственного сектора науки станут ведущие российские научные школы и центры, а также отдельные наукограды. В инфраструктурную компоненту государственного сектора науки войдут примерно 300–500 организаций.

Для принятия полномочными федеральными органами исполнительной власти решений о сохранении участия Российской Федерации в управлении научными организациями выделяются две группы критериев (оснований): основные, соответствие которым научных организаций служит главным критерием для сохранения участия Российской Федерации в управлении ими, и дополнительные, соответствие которым научных организаций может служить основанием для принятия федеральными органами исполнительной власти решений о сохранении участия Российской Федерации в управлении ими.

Считается, что организация соответствует основным критериям, если выполняет:

- ✧ фундаментальные научные исследования и имеет потенциал к продолжению исследований на требуемом качественном уровне;
- ✧ прикладные исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий в

широком диапазоне предметных областей и имеет потенциал к продолжению исследований на требуемом качественном уровне;

- ✧ функции, которые в соответствии с законодательством могут осуществляться исключительно государственными организациями;

и располагает уникальным оборудованием, установками, стендами и/или уникальными знаниями и технологиями, утрата которых приведет к снижению научно-технического потенциала страны, ее обороноспособности и безопасности.

На уполномоченные органы возложена задача оценки качественного уровня выполняемых исследований и потенциала к их продолжению, которая осуществляется на основе:

- мониторинга результатов деятельности организации;
- определения показателей бюджетной и коммерческой эффективности;
- мониторинга и экономической оценки объектов интеллектуальной собственности организации;
- анализа кадрового потенциала организации;
- анализа оснащенности организации оборудованием.

Приведём список дополнительных критериев.

1. Организация является основным (единственным) производителем определенного вида научно-технической продукции (работ, услуг).

2. В составе имущественного комплекса организации присутствуют центры коллективного пользования и иные федерально-значимые элементы инновационной инфраструктуры.

3. Имущество организации в среднесрочной перспективе планируется использовать в рамках структурной перестройки отрасли в целях развития новых форм научно-технической и образовательной деятельности и создания необходимых элементов инновационной инфраструктуры.

4. Организация подлежит структурному и/или организационному реформированию с целью увеличения капитализации и повышения инвестиционной привлекательности, если изменение ее организационно-правовой формы и/или формы собственности затруднит проведение соответствующих преобразований.

5. Деятельность организации обеспечивают дополнительные общественно-значимые направления (активное участие в образовательной деятельности, руководство дипломными работами студентов, подготовкой аспирантов и докторантов и др.), если изменение её организационно-правовой формы и/или формы собственности приведет к утрате этих направлений.

6. Организация осуществляет производство продукции (выполнение работ, оказание услуг), необходимых для реализации полномочий федеральных органов исполнительной власти, если таковая продукция (работы, услуги) не может быть разумным образом приобретена у негосударственных организаций за счет средств федерального бюджета.

Организация признается основным производителем определенного вида научно-технической продукции (работ, услуг), если ее доля в общем объеме производства соответствующей продукции (работ, услуг) в течение трех последних лет составляет не менее 35%.

Приоритетные направления реформирования организаций:

- финансовое оздоровление;
- оптимизация имущественного комплекса;
- включение в состав активов прав на результаты интеллектуальной деятельности.

В среднесрочной перспективе, по мере изменения институциональной среды, развития инновационной инфраструктуры и завершения мероприятий, предусмотренных дополнительными критериями 3 и 4, планируется осуществить разгосударствление большей части организаций, соответствующих дополнительным критериям, а также отдельных организаций, отвечающих основным критериям.

Наиболее адекватные механизмы прекращения участия Российской Федерации в управлении научными организациями и разгосударствления научных учреждений:

- преобразование учреждения в фонд либо автономную некоммерческую организацию;
- преобразование учреждения в ОАО;
- внесение имущественного комплекса учреждения в качестве вклада государства в уставный капитал ОАО;
- продажа имущественного комплекса учреждения на конкурсе.

Соответственно, адекватными механизмами, применительно к унитарным предприятиям выступают:

- ▶ преобразование ГУП в ОАО;
- ▶ внесение имущественного комплекса ГУП в качестве вклада государства в уставный капитал ОАО;
- ▶ продажа имущественного комплекса ГУП на конкурсе.

Аналогичные механизмы прекращения участия государства в управлении ОАО (в том числе создаваемым посредством преобразования учреждений и унитарных предприятий):

- ◀ преобразование общества в некоммерческое партнерство;
- ◀ внесение акций общества в уставный капитал другого ОАО;
- ◀ передача акций общества в доверительное управление с ориентацией на последующую их продажу;
- ◀ продажа акций общества на конкурсе;
- ◀ продажа акций общества на специализированном аукционе.

В ближнесрочной перспективе участие Российской Федерации будет сохранено в организациях, отвечающих основным критериям, а также в ограниченном числе организаций, отвечающих дополнительным критериям. Все остальные организации подлежат разгосударвлению.

Рационализация состава госсектора науки по уровням бюджетной системы

В соответствии с распределением полномочий между Российской Федерацией и ее субъектами планируется осуществить передачу части государственных научных организаций из федеральной собственности в собственность субъектов Российской Федерации. При этом на федеральном уровне должна обеспечиваться территориальная сбалансированность элементов национальной инновационной системы с позиций ограничения диспаритетов в развитии российских регионов.

Передача имущества между уровнями государственной власти, равно как и процесс установления нормативов налоговых отчислений, пока и в 2005 г. еще не завершатся. По-видимому, в процессе деятельности бюджетополучатели вынуждены

будут реагировать на вновь открывшиеся обстоятельства и перестраивать свои сметы расходов и доходов.

В целях привлечения инвестиций, снижения нерациональной нагрузки на систему управления, расширения партнерства государства и бизнеса в реализации приоритетных направлений технологического развития целесообразно постепенно трансформировать государственные организации в организации смешанной собственности. Сохраняя в федеральной собственности контрольный (в случае государственных научных центров) либо блокирующий пакет акций или используя специальное право («золотую акцию»), государство будет располагать необходимыми возможностями для эффективного контроля по стратегическим аспектам деятельности научных организаций.

Оптимизация организационно-правовых форм государственных организаций науки

Оптимизация организационно-правовых форм государственных организаций науки будет произведена по ряду направлений. Первое направление – преобразование государственных унитарных предприятий в акционерные общества, 100% акций которых находится в федеральной собственности. Предполагается, что к 2007 г. можно будет полностью отказаться от использования права хозяйственного ведения для исполнения функций государства в сфере науки. Второе направление – значительное сокращение числа государственных учреждений путем их объединения, ликвидации и приватизации. Количество бюджетных учреждений в сфере науки должно сократиться к 2007 г. примерно до 800 (на 40%).

Предстоит скорректировать значительное число действующих законодательных норм и принять ряд новых нормативных актов относительно:

- ◀ государственных научных центров, для уточнения их правового статуса;
- ◀ Российской академии наук и академий наук, имеющих государственный статус, в целях устранения противоречий их правового положения с гражданским законодательством;

- ◀ механизмов разгосударствления организаций, которые должны в полной мере соответствовать задачам комплексного и эффективного реформирования государственного сектора науки.

Оптимизация и реструктуризация имущественных комплексов

В рамках оптимизации и реструктуризации имущественных комплексов описанных государственных научных организаций решаются три основные задачи: во-первых, повышение эффективности организаций государственного сектора науки, во-вторых, создание условий для привлечения инвестиций и сохранение научного профиля приватизируемых научных организаций, в-третьих, обеспечение имущественных основ для формирования недостающих элементов государственного сектора науки. Необходимо зарегистрировать и внести уставные капиталы государственных научных организаций, права на результаты интеллектуальной деятельности, передать организациям на правах собственности недвижимость в необходимых объемах, приватизировать непрофильные активы, в том числе в интересах формирования частных организаций научно-технологического профиля.

Следует нормативно установить, что имущество, не включенное в состав приватизируемых активов унитарных предприятий и учреждений, действующих в сфере науки, после изъятия его собственником направляется на создание научно-образовательных и учебно-научно-производственных центров, а также объектов научно-инновационной инфраструктуры (центров коллективного пользования научным и технологическим оборудованием, технопарков, центров трансфера технологий и т. д.).

Высвобождаемое в ходе реструктуризации государственных научных организаций государственное имущество должно будет использоваться как для расширения организаций, входящих в «ядро» государственного сектора науки, так и для формирования организаций, составляющих национальную инновационную систему.

Приоритетными направлениями использования имущества являются:

- создание научно-образовательных центров федерального значения и других структур, обеспечивающих эффективную интеграцию научной и образовательной деятельности;
- создание крупных научно-производственных интегрированных структур, обеспечивающих концентрацию ресурсов на прорывных направлениях развития науки и техники и ориентированных на производство значительных объемов высокотехнологичной продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынке;
- развитие национальной инновационной системы, ее эффективная адаптация к технологическим вызовам (потребностям) современной экономики страны.

Функциональная перестройка

Функциональная перестройка обеспечит кардинальные сдвиги в федеральном секторе науки, позволит государству эффективно выполнять современные функции по обеспечению инновационного развития экономики.

Важнейшими направлениями функциональной перестройки являются:

- ☒ интенсивное развитие национальной инновационной системы, научно-инновационной инфраструктуры;
- ☒ создание сети федеральных центров науки и высоких технологий («национальных лабораторий») по приоритетным направлениям науки и техники;
- ☒ построение сети базовых институтов и университетов, ведущих фундаментальные исследования, как среды для расширенного воспроизводства знаний, а также для сохранения и активного использования созданного предыдущими поколениями задела и традиций в области фундаментальной науки как основы для развития образования и науки мирового уровня;
- ☒ развитие вузовской науки на основе интеграции образовательных и исследовательских организаций, создание научно-образовательных центров.

За счет реструктуризации государственных научных организаций и на основе использования и распоряжения государственным имуществом в науке предполагается ускоренное создание и развитие таких элементов инновационной инфра-

структуры, как центры трансфера технологий, центры коллективного пользования, технопарки и бизнес-инкубаторы, при этом должны формироваться устойчивые сетевые связи. Важнейшим элементом развития финансовой инфраструктуры инновационной деятельности должно стать создание федерального «Фонда фондов» для развития системы венчурного финансирования в российских регионах.



Комаров В. В. «Зоны свободной торговли. Краткий словарь». М.: Финансы и статистика. 2004.

Автор – начальник управления Департамента экономической политики правительства Москвы, кандидат экономических наук, опубликовал в России и за рубежом ряд работ по проблемам мировой экономики и торгово-экономического сотрудничества.

В словаре представлены 500 терминов, наиболее значимых для создания, развития и работы в условиях зоны свободной торговли, содержащихся в зарубежных и российских справочных изданиях, законодательных и нормативных актах стран-участников Содружества Независимых Государств, в документах Всемирной Торговой Организации.

Словарь рассчитан на широкий круг читателей, студентов, научных работников, бизнесменов и специалистов, занимающихся проблемами мировой, региональной экономики, инвестиционной деятельности и торгово-экономического взаимодействия.

Современное состояние экономики вынуждает российскую власть проводить военную реформу в условиях жестких финансовых ограничений. Как в таких условиях осуществить переход к эффективному Вооруженным Силам, разобраться, куда тратятся деньги, отпущенные бюджетом на проведение военной реформы, – вот цель, с которой написана эта статья.

ЭКОНОМИКА ВОЕННОЙ РЕФОРМЫ

В. А. БАЖАНОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
К. Н. ЦИРУЛИС,
подполковник Российской Армии,
Новосибирский военный институт

Реформа опоздала на 10 лет

Прошло более 10 лет с того момента, когда было принято решение о проведении коренной военной реформы. Но ее практические результаты, по оценкам специалистов, пока очень скромные. Одна из причин этого – в том, что Министерству обороны РФ предлагали львиную долю забот взвалить на себя, то есть, в сущности, самореформироваться.

Проведение реформы связано с огромными финансовыми затратами. В действительности же в 90-е годы размеры ассигнований на национальную оборону по сравнению с реальной потребностью сокращались, и довольно внушительно, государство не выполняло своих функций в проведении военной реформы.

Другая причина – изначально допущены серьезные просчёты в методологии проведения реформы. Реальное реформирование Вооружённых Сил возможно только тогда, когда реформе подвергается вся оборонительная система государства, включая его военную организацию, и каждый

© ЭКО 2004 г.



новый шаг в этом направлении опирается на гарантированное финансовое, социально-бытовое и военно-техническое обеспечение. Последнего так и не наблюдалось.

Военная реформа не стала неотъемлемой частью продуманной стратегии экономического и политического реформирования России. Объявленная при создании Министерства обороны РФ в 1992 г. программа реформирования Вооружённых Сил сорвана.

Катастрофическая ситуация в финансировании обороны страны объясняется попытками сохранить, при некоторых количественных манипуляциях и «играх» в сокращение, прежнее качество Вооружённых Сил, опиравшихся на экономическую базу и государственный бюджет СССР. Каждый год запрос Министерства обороны РФ претендовал примерно на половину федерального бюджета. Но такие расходы возможны только в период военного времени, и реальные расходы на оборону были в 1,5–2 раза меньше необходимых. Разница между запросом на минимальное финансирование имевшейся структуры Вооружённых Сил и реальными военными расходами в 1992–1996 гг. достигла размера пяти годовых бюджетов Министерства обороны! Удовлетворение таких потребностей могло стать одной из причин окончательного развала российской экономики.

Армия окончательно не развалилась лишь потому, что «проедала» неприкосновенный запас. Министерство обороны планировало на 1996 г. денежное довольствие в размере почти в 30 трлн рублей, фактически был ассигнован лишь 21,1 трлн руб. То есть треть списочного состава Вооружённых Сил оказалась лишней¹. Логика подсказывает: если государство может содержать не более 1,2 млн военнослужащих, то такой, наверное, и должна быть численность армии и флота.

Но сокращение численности Вооружённых Сил также требует значительных затрат. Например, год содержания танковой дивизии обходился казне в середине 90-х годов в 268,2 млрд руб. (неденоминированных), а ее расформи-

¹ *Рогов С. М. Безопасность страны и военная реформа// Красная Звезда. 1996. № 271–272 (23 ноября).*

вание – в 342,7 млрд руб. Расформировать мотострелковый (танковый) полк стоило 40–50 млрд руб. без учёта затрат на восстановление экологии в местах его дислокации.

В 90-х годах экономика страны была не способна обеспечить запланированные мероприятия по реорганизации Вооружённых Сил. С 1992 г. изыскивались средства не только на содержание военнослужащих, но и на массовое увольнение их в запас по причине сокращения численности войск (табл. 1) (учтены предполагаемые расходы только на обеспечение увольняемых военных жильём, выдачу выходных пособий и перемещение к месту жительства).

Таблица 1

Ориентировочные данные о расходах на увольнение 100 тыс. военнослужащих, млрд руб. (в ценах IV квартала 1995 г.)

Категория военнослужащих	Расчётная численность военнослужащих, тыс. чел.	Затраты на их увольнение в течение двух месяцев
Офицеры	60,0	811,0
Прапорщики (мичманы)	20,0	80,0
Военнослужащие по контракту	20,0	71,2
ИТОГО:	100,0	962,2

Источник: Колесников М. Военная реформа и строительство Вооружённых Сил// Красная Звезда. 1996. № 118–119 (25 мая).

В настоящее время одной из основных задач, стоящих перед Министерством обороны РФ, является социальная защита военнослужащих и членов их семей. В жилье нуждаются более 164 тыс. семей, каждая третья семья офицера или прапорщика вообще не имеет квартиры. Около 86 тыс. семей военных живут в общежитиях, 1,3 тыс. семей – в помещениях для временного проживания (кабинетах, спортивных залах, казармах и т. д.); 49 тыс. семей снимают жилье, при этом компенсация из бюджета за поднаём в зависимости от региона составляет от 10 до 25% фактических затрат. Так, например, оплата за поднаём двухкомнатной квартиры в Москве и ближайшем Подмосковье составляет не менее 9 тыс. руб., что значительно выше среднего денежного довольствия военнослужащего. В Курске –

3,5 тыс. руб., в Нижнем Новгороде – 4 тыс. руб., в то время как компенсация не превышает 400 руб.! Всего 70% жилого фонда, занимаемого военнослужащими, отвечает санитарным и техническим требованиям². В конечном итоге все это приводит к тому, что из армии в первую очередь уходит молодежь – наиболее перспективные офицеры и прапорщики. Так, бывший начальник Генерального штаба ВС РФ генерал армии А. В. Квашнин заявил, что суммарные потери Вооружённых Сил и государственного бюджета от досрочного увольнения одного молодого офицера составляют примерно 2,5 млн руб.

Проблемы комплектования войск молодыми офицерами начальник Главного управления кадров МО РФ генерал-полковник Н. А. Панков оценил следующим образом. В 2003 г. из Вооружённых Сил было уволено 34 тыс. офицеров, каждый четвёртый из них – в возрасте до 30 лет. В то же время, по словам генерала, укомплектованность армии офицерами сегодня составляет лишь 92%³. Добавим, что стоимость подготовки специалистов в вузах Минобороны колеблется от 60 тыс. руб. в год в общевоинских до 600 тыс. руб. – в авиационных учебных заведениях. Общий ущерб, наносимый государству в результате отчисления курсантов, ежегодно оценивается в 1,5 млрд руб.⁴ Эти цифры значительно возрастут, если учесть средства на расформирование частей, перевозку техники и материальных запасов, их складирование.

Так, по предварительным расчётам, для осуществления только программы перехода военной организации страны на систему преимущественного комплектования воинских должностей по контракту потребуется порядка 138 млрд руб. До 2007 г. предполагается перевести на контрактную основу 195 соединений и частей⁵.

² Материалы совещания в Минобороны России // Красная Звезда. 2004. 23 марта.

³ К реформе военного образования // Красная Звезда. 2004. № 92 (22 мая).

⁴ Николаев А. Необходима единая система законодательства об обороне // Красная Звезда. 2000. № 220 (22 ноября).

⁵ Смирнов В. Какой будет служба по контракту? // Красная Звезда. 2003. № 80 (6 мая).

Государству армия не по карману?

Уровень материально-технического обеспечения российских Вооружённых Сил красноречиво характеризуют годовые затраты на содержание и оснащение армии в расчете на одного военнослужащего (табл. 2).

Таблица 2

Годовые затраты на содержание и оснащение армии в расчете на одного военнослужащего, дол.

Страна	1993	1994	1995	1997
США	153210,5	165647,1	169750,0	176000,0
Россия	13190,5	15157,9	11812,5	13900,0

Источники: *Воробьёв В.* Военный бюджет без абстракций и иллюзий // Красная Звезда. 1994. № 55–56 (12 марта); *Ульянов В.* Бюджет-97: решается судьба военной реформы // Красная Звезда. 1996. № 276 (29 ноября).

Несравнимо выше, чем в России, годовые затраты на содержание и оснащение армии в расчете на одного военнослужащего и в других государствах. Например, в армии ФРГ они составляют 98 тыс. дол., в Великобритании – 149 тыс. дол., во Франции – 107 тыс. дол., в Китае – 50 тыс. дол. в год.

Во всём мире воинский труд оплачивается выше, чем аналогичный по трудозатратам в гражданских отраслях, везде действует разветвлённая система льгот. Военная служба отличается от гражданской условиями, напряжённостью, риском. Отсюда и различия в оплате. К примеру, в США соотношение оплаты труда военных и госслужащих составляет более чем 2:1.

Нехватка бюджетных средств, социальные проблемы и отсутствие нормального процесса боевой подготовки и обучения войск привели к резкому падению уровня боеспособности Вооружённых Сил, что продемонстрировала, в частности, и война в Чечне. В докладе «Американские национальные интересы», опубликованном в июле 1996 г. комиссией, в состав которой входят видные политические деятели США, прозвучало следующее: «Чечня показала, что обычные Вооружённые Силы России, выполнявшие на про-

тяжении четырёх десятилетий роль главной угрозы интересам Запада, развалились до такого состояния, когда Россия доказала, что она не в состоянии вторгнуться на свою собственную территорию».

Вот как выглядел уровень исполнения бюджета по разделу «Национальная оборона» (в целом) в 1998 г. По данному разделу было запланировано 56,669 млрд руб., но фактически исполнено 47,937 млрд руб., или 84,5%. Тогда как Министерство обороны РФ, по сообщениям пресс-центра министерства, получило за год лишь 55,8% от суммы, предусматривавшейся бюджетом на содержание Вооружённых Сил (ВС). Еще более впечатляюще выглядит анализ финансирования по отдельным статьям расходов (табл. 3).

Таблица 3

Расходы на содержание ВС РФ в 1998 г., млн руб.

Содержание ВС РФ, всего	Капитальное строительство	Закупки ВВТ	НИОКР	Инвестиции, всего*	Итого
35995	1496	3073	1402	5971	47937

* Суммарные расходы на капитальное строительство, закупки ВВТ и НИОКР.

Из данных табл. 3 следует, что средства, выделявшиеся Министерству обороны, на 85% и более уходили на содержание Вооружённых Сил.

Доля суммарных расходов на закупки вооружений и военной техники (ВВТ) и на НИОКР не только не приблизилась к предусмотренным в бюджете 32,7%, но снизилась до 5,6% (из них 3,9% – на закупки ВВТ и 1,7% – на НИОКР).

При таком финансировании проводить реорганизацию Вооружённых Сил РФ и одновременно обеспечивать обороноспособность государства было непросто. В частности, выход на уровень численности состава военнослужащих в 1200 тыс. человек (около 0,8% всего населения) состоялся только для ВС, а не для всей военной организации страны. Офицеров и прапорщиков (мичманов) в ВС РФ, по оценкам, 686 тыс., то есть больше, чем солдат и сержантов (матросов и старшин). Последних всего 514 тыс. чел., из кото-

рых только 360 тыс. служат по призыву. Это противоречит всей мировой практике и теории военного строительства. Средств, которые могут быть выделены на содержание ВС РФ и их оснащение, при такой численности едва хватает только на содержание. Поэтому надо определиться, что важнее: сохранить численность и окончательно развалить ВПК или наращивать научно-технический и материальный потенциал сокращенных и обновленных Вооружённых Сил.

Экономические предпосылки реформирования военного строительства в РФ основывались на прогнозных данных Минэкономики РФ. Согласно этому прогнозу, в 1998 г. в России ожидался рост ВВП на 1,5–2% по отношению к ВВП 1997 г. и снижение инфляции до 5,7% в год. Расходы по статье «Национальная оборона», по прогнозам специалистов Минэкономики РФ, должны были составить 19,9% от общих расходов федерального бюджета. При этом соотношение внутренней структуры военных расходов предполагалось изменить в пользу инвестиций. В частности, расходы на НИОКР и закупки вооружения и военной техники, которые в советские времена достигали 75% от общих расходов на оборону, а в РФ упали ниже 20%, как ожидалось, поднимутся до уровня, сопоставимого с высокоразвитыми странами, и превысят 30%.

Но этот прогноз не был заложен даже в проект федерального бюджета на 1998 г. (Отметим, что впервые в российской современной истории расходы на национальную оборону перестали быть главенствующими. Первое место по удельному весу в общих расходах 1998 г. заняло «Обслуживание государственного долга».)

Специального внимания заслуживает вопрос о планировании военных расходов. Недавно российские военные эксперты вынуждены были с горечью констатировать отсутствие у Минобороны системы комплексного планирования, увязывающей долгосрочные, среднесрочные и текущие планы развития Вооружённых Сил в единое целое по задачам, ресурсам, срокам и выделяемым финансовым средствам, что существенно снижает эффективность использования военных ассигнований. «Практически ни одно из главных и цент-

ральных управлений не знает, какой объем ресурсов в натуральном и стоимостном выражении расходуется на конкретный вид ВС РФ. Отсюда **обеспечение различными видами довольствия не взаимосвязано между собой и не позволяет сконцентрировать ограниченные материальные и финансовые ресурсы на решении приоритетных задач», — отмечают они.**

В этом смысле показателен опыт США, где с начала 60-х годов военный бюджет планируется на основе стоимости утвержденных Конгрессом целевых программ в виде системы ППБ (планирование – программирование – разработка бюджета). Это позволило максимально упростить задачу снабжения ВС необходимыми материальными ресурсами, дало возможность повысить эффективность разработок вооружений и военной техники, устранить распыленность средств и исключить дублирующие затраты при создании однотипных систем оружия, сократить стоимость и сроки разработок и производства ВВТ. Таким образом, необходимые материальные ресурсы выделяются для реализации конкретных программ, а не для обеспечения потребностей военных ведомств, тесно связанных с Министерством обороны. Опыт США широко используется и в Европе.

При определении размеров затрат на национальную оборону конкретной страны обычно принято соотносить этот показатель с объемом ее валового внутреннего продукта (ВВП), чтобы можно было увидеть долю военных расходов и сравнить полученные цифры с аналогичными результатами других стран.

Говоря о военном бюджете, президент России определил сумму расходов, которую государство может направлять на оборону – 3,5% ВВП⁶. Но, во-первых, это решение еще ни разу не выполнялось. Во-вторых, этой суммы было бы достаточно при нормальном уровне вооружения и оснащении новой техникой. В условиях, когда за короткий период нужно произвести модернизацию или обновление значительной части Вооружённых Сил, расходы должны быть

⁶ Реформы с человеческим лицом // Красная Звезда. 2001. № 70 (14 апреля).

значительно выше. Мы же, упорно придерживаясь стандартов западных стран, из года в год осуществляем жёсткую экономию на финансировании оборонных статей. Говоря о повышении денежного довольствия, нельзя забывать об устоявшейся мировой практике, когда соотношение между средствами на боевую подготовку, закупку ВВТ, НИОКР и содержанием личного состава составляет 70 к 30. Каким же представляется нам российский военный бюджет?

Для начала представим данные 1999 г. о военных расходах и размерах Вооружённых Сил России и ведущих мировых держав, обладающих самым крупным военным потенциалом.

Таблица 4

Военные расходы и размеры Вооружённых Сил России и ведущих мировых держав в 1999 г.

Страна	Военные расходы, млрд дол.	Объем ВВП, млрд дол.	Доля военных расходов, % к ВВП	Численность Вооружённых Сил, тыс. человек	
				действующая армия	резерв
Россия	4,4*	170**	2,6	1004,1	20000,0***
США	292,1	9200	3,1	1365,0	1211,5
Великобритания	35,9	1400	2,5	212,5	302,9
Германия	25,4	1900	1,3	321,0	364,3
Япония	43,2	4300	1,0	236,7	49,2
Франция	29,5	1400	2,1	294,4	419,0

* По данным Международного института стратегических исследований в Лондоне (IISS), этот показатель был равен примерно 5 млрд дол.

** По данным IISS, в прямом рублевом исчислении ВВП России составлял 454 млрд дол. после дефолта 1998 г. (накануне дефолта – 2696 млрд руб.). Однако долларовой эквивалент ВВП России, согласно расчетам экспертов IISS, произведенным на основе паритета средней покупательной способности, составил 1100 млрд дол. Аналогичные расчеты Международного валютного фонда, опубликованные в октябре 1999 г., определили ВВП РФ на 1998 г. в размере 945 млрд дол.

*** Из них 2400,0 демобилизованы за последние 5 лет.

Источники: The Military Balance 2000–2001/ The International Institute for Strategic Studies. London, 2001; Независимое военное обозрение. 2001. № 12. С. 33.

Приведенные данные показывают, что по доле расходов на оборону в ВВП Россия уступает только США. Однако абсолютные цифры военного бюджета США более чем в 66 раз больше, чем в России, вследствие многократного ослабления российского экономического потенциала, начиная с 1992 г. Эта тенденция продолжает развиваться и в настоящее время.

Таблица 5

Военный бюджет РФ на 2003–2004 гг., млрд руб.

	2003	2004
Общая сумма по разделу «Национальная оборона»	345,7	411,5
% к ВВП	2,65	2,69
<i>В том числе:</i>		
Строительство и содержание ВС РФ	326,8	389,4
<i>Из них:</i>		
продовольственное и вещевое обеспечение военнослужащих	26,4	26,4
денежное довольствие военнослужащих и содержание гражданского персонала	113,2	130,2
Военная программа Минобороны по атомной энергетике	13,0	16,8
Обеспечение мобилизационной и вневойсковой подготовки	4,2	4,7
Обеспечение деятельности отраслей для национальной обороны	0,3	0,34
Закупка и ремонт ВВТ	64,0	80,5
НИОКР	45,5	57,2
Военная реформа	10,1	6,4
<i>В том числе:</i>		
обеспечение увольняемых жильем	11,0	5,3
реформирование системы военного образования	–	0,14
Расходы по реформированию системы комплектования воинских должностей военнослужащими, проходящими службу по контракту	1,2	7,8

Источник: Военный бюджет в цифрах и фактах // Красная Звезда. 2004. № 48 (17 марта).

В то же время, воспользовавшись ситуацией, когда большинство стран мира, по сути, встало под американский флаг

в борьбе с международным терроризмом, Вашингтон стремится закрепить свое лидерство, резко увеличивая свой военный потенциал. Ярким свидетельством тому стал бюджетный запрос Белого дома на 2003 финансовый год (табл. 6).

Таблица 6

Динамика военного бюджета США с 2000 г. по 2006 г.

Категория расходов	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Военный персонал	73,8	75,4	82,0	94,2	103,9	108,0	113,6	117,4
Эксплуатация и техническое обслуживание	108,1	107,9	127,5	150,2	140,8	146,9	152,2	155,1
Закупки ВВТ	55,0	62,1	61,1	68,7	74,7	79,1	86,9	98,9
НИОКР	38,7	40,8	48,4	53,9	57,0	60,7	58,9	58,0
Военное строительство	5,1	5,3	6,6	4,8	5,1	6,3	10,8	13,8
Жильё для семей военнослужащих	3,5	3,6	4,1	4,2	4,3	5,1	4,9	4,8
Прочее	3,1	1,1	4,8	3,3	2,1	2,6	2,3	3,4
Всего Минобороны США (по статье 051)	287,4	296,3	334,3	379,3	387,9	408,8	429,6	451,4

Источник табл. 5–6: Быть сильнее всех // Красная Звезда. 2002. № 66 (23 марта).

Общая численность американских военнослужащих в 2003 г. составила 1389,7 тыс. человек. И хотя мировые военные расходы сократились с 1985 г. по 2000 г. с 1,2 трлн до 812 млрд дол., доля США в них возросла с 31% до 36% (табл. 7).

Таблица 7

Размеры средств, выделяемых на военные расходы, млрд дол.

США	396
Союзники США	198
Россия	60
Китай	42
«Страны-изгои»	15

В последующие пять лет Д. Буш призывает увеличить военные расходы ещё на 120 млрд дол. По его расчётам, в 2007 г. они должны составить порядка 451 млрд дол. Только затраты на оружие и боеприпасы планируется увеличить на 30%. Всё это говорит о том, что будет продолжаться укрепление мирового лидерства США в военной сфере⁷.

В то же время показателем острого дефицита финансирования и материального обеспечения российской армии остается резкое падение уровня военного производства (примерно до 8%) по сравнению с показателем 1990 г., а нагрузка производственных мощностей не превышает 15%.

Тяжёлым финансовым бременем для Министерства обороны РФ стали дополнительные расходы, связанные с проведением мероприятий на территории Чеченской Республики, которые не возмещались целевым порядком из федерального бюджета.

Для сохранения конкурентоспособности предприятий ВПК и сокращения отставания в развитии военных технологий ключевым фактором были и остаются НИОКР военного назначения. Напомним, что в соответствии с Концепцией строительства Вооружённых Сил России, утвержденной президентом РФ в августе 1997 г., реформирование должно осуществляться в два этапа. На первом этапе (1997–2000 гг.) предполагались преимущественно серьёзные структурные преобразования, включая сокращение общей численности Вооружённых Сил до 1200 тыс. человек. На втором этапе (2001–2005 гг.) планировались качественные преобразования ВС, стержнем которых является резкое повышение обеспеченности всей военной сферы материальными ресурсами. Причём предполагалось самым радикальным образом увеличить расходы на закупки современных вооружений и военной техники: к 2001 г. – в 3 раза, к 2005 г. – в 4,5 раза. Не менее красноречиво выглядит и пересмотр другой статьи расходов – на НИОКР. Именно на неё к 2005 г. должно планироваться как минимум 40% военных расходов, равно как и на оснащение армии и флота новыми образцами ВВТ, что позволит ежегодно обновлять до 3%

⁷ США: бюджет войны // Красная Звезда. 2003. № 39 (4 марта).

вооружения и военной техники с 2005 г. К этому же времени должно быть завершено переоснащение Вооружённых Сил самыми современными видами ВВТ. Однако на деле все это осталось проблематичным. Так, на финансирование научно-конструкторских разработок в 1998 г. Минобороны получило всего 14% из запланированных бюджетных средств. В дальнейшем не удавалось поднять ассигнования на эти цели даже до 10% оборонного бюджета, правда, в бюджетах прошлого и нынешнего года на эти цели заложено порядка 14%, в то время как в США на «науку» выделяют 14–16%. Причем руководство Пентагона считает возможным довести этот показатель до 22–24% военного бюджета.

В нашей стране реальные расходы на военные НИОКР в 30 раз меньше, чем в США, и в 10 раз меньше, чем в европейских государствах НАТО. В других странах расходы на содержание армии составляют от 25 до 35% бюджетной статьи «Национальная оборона», в России – 50%. В этом – главная причина слабого финансирования военных НИОКР. Специалисты предлагают нормативно зафиксировать затраты на эти цели в размере 12–15% всех военных расходов.

Куда же покатится дальше военная перестройка?

Структурная перестройка армии требует огромных затрат. Опыт военного строительства в СССР показывает, что реформа Красной Армии в первой половине 30-х годов потребовала увеличения военного бюджета страны в 2 раза (последующая техническая модернизация середины 30-х привела к росту оборонных ассигнований в 12,8 раза).

Приведённые выше данные красноречиво свидетельствуют, что бюджеты Министерства обороны РФ 90-х годов уже сами по себе не предусматривали проведения военной реформы и, как следствие, приобрели ярко выраженную социальную окраску. Основные средства шли на выплаты денежного довольствия, пенсий, пособий увольняемым в запас военнослужащим, обеспечение их жильем и т. п. На эти цели в среднем направлялось от 53 до 63% выделенных правительством на нужды обороны финансовых ресурсов, другие расходные статьи урезались до минимума.

Подводя итог, можно уверенно утверждать, что не обеспеченные достаточным финансированием Вооружённые Силы России изначально не могли проводить крупномасштабных изменений. Во-первых, нашей стране по сути дела пришлось заново создавать собственные Вооружённые Силы, так как после распада СССР доставшаяся нам часть военной организации не обеспечивала в полной мере задачи обороны государства. Во-вторых, качественное состояние образцов вооружения армии и флота было далеко от требуемых стандартов. В-третьих, к сегодняшнему дню в России образовалось значительное количество воинских формирований, помимо армии и флота: пограничные и внутренние войска, войска чрезвычайных ситуаций и гражданской обороны, войска правительственной связи, железнодорожные войска. Кроме этих формирований, имеются министерства и ведомства, где также предусмотрена военная служба. Это Служба внешней разведки, Главное управление охраны, Федеральное управление специального строительства при правительстве РФ, Министерство связи, Министерство РФ по атомной энергетике, Федеральное специализированное управление по строительству в восточных районах РФ, Федеральное дорожно-строительное управление при Министерстве обороны. Всё это говорит о том, что вопрос о реформировании должен затронуть не только Вооружённые Силы.

Нынешняя ситуация характеризуется не только ослаблением обороноспособности страны и резким падением уровня безопасности граждан. Обездоленные и озлобленные военнослужащие сами могут стать потенциальной угрозой безопасности государства.

Сколько стоит реформа?

В «Прогнозе финансово-экономического обеспечения строительства Вооружённых Сил РФ на период до 2010 года» (февраль 1999 г.) анализируются долгосрочные перспективы финансирования ВС в зависимости от темпов подъема экономики. Сверхоптимистичный вариант исходит из темпов роста ВВП 8–10% в год. Но даже в этом случае

Минобороны РФ могло бы получить заявленные суммы не ранее 2004–2005 гг. По пессимистическому варианту, который ориентируется на темпы 0,5%–1,5%, государство сможет полноценно финансировать Вооружённые Силы численностью не более 600 тыс. человек (сегодня только по контракту служат 840 тыс. человек). Главное военно-финансовое управление Минобороны не раз указывало, что при нынешних объемах финансирования неизбежно сокращение армии и флота вдвое.

Не надо быть специалистом, чтобы указать на два очевидно возможных выхода из сложившейся ситуации. Во-первых, продолжать сокращение армии, во-вторых, увеличивать производство ВВП.

Геополитическое положение России не позволяет ограничить Вооружённые Силы численностью в 300 или 400 тыс. человек. По словам главы военного ведомства С. Б. Иванова, в результате преобразований численность Вооружённых Сил к началу 2004 г. должна была составить 1,132 млн военнослужащих⁸. Однако наши экономические возможности не позволяют поддерживать паритет с США по всем параметрам военной силы. Бюджет Пентагона превышает сегодня 315 млрд дол. и равен почти половине российского ВВП. Тем более безнадежно равняться с блоком НАТО. Новая гонка вооружений погубит экономику России.

Просто сократить армию нельзя. Сегодня затраты на увольнение, к примеру, 1000 офицеров превышают возможное их содержание в армии в течение последующих 4–5 лет. Помимо выходных пособий, предоставления жилплощади увольняемым, их перевозки к новому месту жительства, требуются затраты на то, чтобы изменить структуру и состав Вооружённых Сил, расформировать, передислоцировать сокращаемые части. Поэтому в ближайшее время за счет дальнейшего снижения численности Вооружённых Сил желаемого экономического эффекта в государственном масштабе не произойдет⁹.

⁸ Готовность к отражению // Красная Звезда. 2003. № 215 (19 ноября).

⁹ Военная реформа как зеркало российской экономики// Красная Звезда. 1996. № 82 (10 апреля).

В то же время избежать жесткого структурного сокращения армии и флота тоже нельзя. Размеры и состав Вооружённых Сил должны быть приведены в соответствие с экономической базой и возможностями федерального бюджета Российской Федерации. А финансирование должно осуществляться на регулярной основе, чтобы сохранить и восстановить боеспособность Вооружённых Сил. Военная реформа должна положить конец процессу строительства параллельных армий, конкурирующих по численности и стоимости содержания с Вооружёнными Силами. Требуются инвестиции на проведение конверсии военной промышленности. Необходимо изменить пропорции бюджета Министерства обороны с тем, чтобы от решения вопросов выживания перейти к повышению качественных параметров Вооружённых Сил.

Опыт США, Англии и других стран, имеющих профессиональные армии, свидетельствует, что расходы на содержание личного состава обычно не превышают 30% всего военного бюджета. Ещё столько же тратится на боевую подготовку и оперативно-хозяйственные нужды обороны. Наконец, 35–40% финансовых средств идет на инвестиции, в НИОКР и закупки военной техники. Видимо, такую структуру оборонных расходов можно принять за основной оптимистический вариант реформы. Другим вариантом может быть доведение расходов на инвестиции до 50% военного бюджета, основанного на оптимистических прогнозах (удвоение ВВП) развития экономики к 2010 г.

О соотношении численности армии и военных расходов

Мировой опыт показывает, что численность армии и расходы на неё в значительной степени определяют стабильность общества, защищённость и благополучие его граждан. Так, например, численность армии более 5% от экономически активного населения делает ее самостоятельной политической силой, стремящейся играть ключевую роль в жизни общества.

Проведённый анализ российской военной статистики за период 1800–1914 гг., данных о численности вооружённых сил стран НАТО за 1979–1990 гг. показывает, что при стабильном положении России, доля Вооружённых Сил должна быть примерно 0,8% от общей численности населения¹⁰. По последним данным переписи населения России, его общая численность составляет 145181,9 тыс. чел., значит, Вооружённые Силы должны составить не более 1161,45 тыс. чел. По информации бывшего начальника Генерального штаба А. В. Квашнина, Вооружённые Силы России насчитывают сейчас 1162 тыс. человек, то есть имеют достаточную численность¹¹.

С целью нахождения зависимости между численностью армии и военными расходами государства М. Вильковский провел анализ данных Стокгольмского института изучения проблем мира (СИПРИ). Сделаны расчеты по странам-членам НАТО (Канада, США, Бельгия, Дания, ФРГ, Греция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания, Турция, Великобритания) за 1983–1992 гг. Его результаты свидетельствуют о том, что отношение удельного веса военных расходов к удельному весу армии в структуре рабочей силы страны для стран-членов НАТО составляет относительно постоянную величину – 1,425. Это значение можно использовать для определения уровня военных расходов и численности российской армии.

Анализ таких расчётов показывает, что численность Вооружённых Сил России превышала экономические возможности государства на их содержание. Вплоть до 2000 г. недоставало средств на обеспечение фактической численности Вооружённых Сил. Однако, если учесть, что в состав Вооружённых Сил входят не только военные, но и гражданский персонал численностью около 600 тыс. человек, то без учёта последней категории государство могло содержать

¹⁰ Вильковский М. Социальная структура ВС РФ: модульный анализ // Автореф. дисс. на соискание научной степени канд. социол. наук. Москва, 1996. С. 14–15.

¹¹ Качественные преобразования продолжаются // Красная Звезда. 2003. № 66 (12 апреля).

Вооружённые Силы на достаточном уровне, начиная с 1999 г. Но тогда бы военным пришлось самим себя обеспечивать, обслуживать инфраструктуру и т. д. Армия РФ снова, как во времена СССР, превратилась бы в многочисленную полувоенную-полухозяйственную организацию.

Министерство обороны РФ уже четвёртый год осуществляет программу экономии государственных средств. К примеру, в 2000 г. экономический эффект от этой программы составил свыше 10 млрд руб. Анализ показывает, что более трети этой суммы приносит продление сроков эксплуатации вооружения и военной техники, примерно 15% – проведение конкурсов на поставку продукции для нужд армии и флота и 7% – организация контроля над формированием цен на продукцию оборонного назначения.

Взгляд на проблему с высоты птичьего полета

Несмотря на оздоровление экономической ситуации в стране, заметное улучшение состояния Вооружённых Сил России в ближайшее время вряд ли произойдёт. Тем не менее приведённые выше факты позволяют полагать, что преобразования военной системы государства начались. Вопрос во времени их окончания. Специалисты считают, что растянутое реформирование на десятилетия не даёт необходимого эффекта. С одной стороны, это будет обеспечиваться сохранением дополнительной строки в бюджете, а значит, будет по-прежнему в целом негативно влиять на экономику России, с другой стороны, не позволит России занять достойное положение на политической и экономической арене мира.

По нашему мнению, необходимо продолжать сокращение численности Вооружённых Сил до размера, обеспечивающего эффективную защиту государства от любого агрессора в пределах границ России, а также содержать всю военную машину на таком экономическом уровне, который был бы адекватен экономическим возможностям страны.



28 июля М. Е. Фрадков утвердил Основные направления деятельности правительства Российской Федерации на период до 2008 года. Основное внимание в этом документе уделено приоритетным направлениям социально-экономической политики правительства. О выборе главного национального приоритета и идёт речь в этой статье.

ВЫБОР ЦЕЛИ

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

Цель или средство? Всё относительно

*«Россия – это загадка, завёрнутая в загадку,
помещённую внутрь загадки, и всё же ключ
к ней имеется. Этим ключом являются нацио-
нальные интересы России»*

Унисон Леонард Спенсер Черчилль

Первое знакомство с текстом Основных направлений деятельности правительства Российской Федерации на период до 2008 года производит хорошее впечатление. Чувствуется, что над ним работали настоящие специалисты.

«Приоритетными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации, позволяющими обеспечить высокие и устойчивые темпы экономического роста, – говорится в этом документе, – являются:

1. Повышение уровня жизни населения, содействие развитию “человеческого капитала”.
2. Устранение структурных ограничений экономического роста.
3. Содействие повышению конкурентоспособности российских компаний, укреплению их позиций на внутреннем и внешнем рынках.

© ЭКО 2004 г.

4. Социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации.

5. Рациональная интеграция России в мировую экономику».

На мой взгляд, верные направления, и содержание их раскрыто в Основных направлениях предметно. Радует также, что наконец-то правительство намерено сделать то, о чём давно говорили учёные и широкая общественность – выработать стратегию, разработать программу социально-экономического развития страны и план действий по её реализации.

Однако внимание сразу же привлекли два момента. Во-первых, из процитированного выше текста возникает представление о том, что повышение уровня жизни населения осуществляется для того, чтобы достичь высоких и устойчивых темпов экономического роста. Действительно, высокий уровень жизни означает, в частности, высокий уровень доходов населения. Они, в свою очередь, формируют платёжеспособный спрос и сбережения, налоги на доходы населения пополняют доходы бюджета и т. д. И то, и другое, и третье является необходимым условием обеспечения высоких и устойчивых темпов развития экономики. Однако неужели рост, а не забота о благе населения – высшая цель, ради которой работает правительство?

Во-вторых, почему только повышение уровня жизни, а не в первую очередь увеличение численности населения и продолжительности его жизни? Или население наше избыточно и живём мы долго? Или не верно считали И. Т. Посошков, Адам Смит, да и Вольтер, что богатство страны заключается в числе её жителей и в их труде? Мне кажется, тут что-то не так!

Одна из главных ценностей человека – жизнь. Стремление жить долго – естественная мечта человечества. Поэтому я считаю, что в верхней части списка наиболее значимых общенациональных целей должно стоять увеличение продолжительности жизни жителей всех регионов Российской Федерации.

Эта цель, на мой взгляд, важнее достижения каких-либо темпов роста любого экономического показателя. Для её

реализации необходимо решить комплекс взаимосвязанных задач: выйти на новый уровень экономического развития, повысить уровень жизни населения, принципиально улучшить (а не модернизировать, как сказано в послании президента РФ Федеральному собранию от 26 мая 2004 г.) систему здравоохранения и т. д.

В свою очередь, каждая из этих задач требует решения системы задач следующего уровня. Так, для повышения уровня жизни населения необходимы создание новых современных рабочих мест, реформа системы оплаты труда наёмных работников, обеспечение безопасности жизни каждого человека, улучшение экологической обстановки т. д.

Всё это общенациональные задачи¹, решить которые в масштабе всей страны не под силу ни отдельному индивиду, ни одной фирме, ни отдельным общественным организациям, ни власти на местах. Взять, например, вопрос оплаты труда. Хотя некоторые мэры и губернаторы в РФ вводят своей властью (оформляя или не оформляя законодательно) отличные от общероссийского минимальные уровни оплаты труда, но они не в силах изменить систему оплаты труда в стране. Это *первое*.

Второе, все эти задачи решаются для достижения цели более высокого порядка – увеличения сроков жизни населения, вероятности дожития граждан до этих сроков. При таком подходе не повышение уровня жизни населения должно содействовать достижению высоких и устойчивых темпов экономического роста, а, наоборот, надо иметь такие темпы роста, которые обеспечат высокий и повышающийся уровень жизни.

Человек живёт не для того, чтобы производить больше благ, а увеличивает их объём и разнообразие, чтобы жить лучше. Если население вымирает, то не то что удваивать, осуществлять простое воспроизводство может стать некому. Наш народ талантливо выразил это в анекдоте, появившемся вскоре после вбрасывания в массы идеи удвоения ВВП.

¹ Их список здесь и далее в статье не полон, поскольку не в этом цель последней.

«Правительство Российской Федерации заявляет, что несмотря на то, что мировые цены на нефть замерли на уровне 40 дол. за баррель², нам удалось за 10 лет удвоить валовой внутренний продукт на душу каждого из 30 миллионов россиян».

Когда президент РФ в послании Федеральному собранию сказал, что экономика России должна расти быстрее, чем всего мира, поскольку «это вопрос нашего экономического выживания», он, наверное, думал о том, что экономически слабая страна уходит с авансены глобализирующегося мира. Ситуация же суженного воспроизводства населения – это вопрос не просто экономического, а физического выживания. Вряд ли хоть один из живущих в России народов хочет исчезнуть, как когда-то исчез народ майя.

Поэтому во главу угла надо ставить человека и смотреть на него как на цель, а не только как на средство экономического роста.

Выдвижение в качестве главной общенациональной цели ускорения темпов одного из показателей экономического роста закономерно отводит человеку место средства достижения поставленной цели. Поэтому в послании президента есть такие слова: «Главный конкурентный капитал³, главный источник развития страны – это её граждане».

Чтобы жить, человек должен созидать, производить. Если производство или его результат – продукт, прибыль и т. д. – абсолютизируется, человек из образа и подобия божьего низводится до уровня живого орудия труда или живой машины. В обществе такое превращение тем шире и глубже, чем больше использование рабочей силы человека осуществляется не её носителем, а другим лицом или социальным институтом. Что и происходило при рабовладельческом строе, феодализме, социализме XX века и происходит при капитализме.

² Цены на нефть тогда ещё не достигли 30-долларовой отметки.

³ Напомню, что по определению капитал есть самовозрастающая стоимость. Уже поэтому не грех подумать не только о росте численности населения, но и о его образовании, культуре, здоровье.

По К. Марксу, капитал – это стоимость, приносящая прибавочную стоимость путём эксплуатации наёмных рабочих. При таком рассмотрении наёмные рабочие не капитал, а его источник.

Живут по-разному⁴

*«И живут они все по-разному эти
наши братья по разуму»*

В. С. Высоцкий

Статистика позволяет на цифрах проиллюстрировать способность людей быть как творцами своего счастья, так и несчастья. Счастье – жить долго и обеспеченно, несчастье – мало и бедно. Мировая статистика показывает, что одни народы смогли стать счастливее, другие – нет. Для иллюстрации этого я выбрал страны, где ожидаемая при рождении продолжительность жизни* в 1980 г. была не выше, чем в России (таких стран оказалось 94 из 150, по которым есть данные), и посмотрел, что стало в 2001 г. (табл. 1).

Таблица 1

**Продолжительность жизни в некоторых странах мира
в 1980 г., 2001 г., лет**

Страна	1980	2001	Страна	1980	2001
Китайская Народная Республика	67	70	Лесото	53	43
Казахстан	67	63	Намибия	53	44
Северная Корея	67	61	Боливия	52	63
Южная Корея	67	74	Свазиленд	52	45
Малайзия	67	73	Гаити	51	52
Мексика	67	73	Либерия	51	47
Парагвай	67	71	Мадагаскар	51	55
Российская Федерация	67	66 ⁵	Мьянма	51	57
Узбекистан	67	67	Папуа Новая Гвинея	51	57
Колумбия	66	72	Камерун	50	49
Маврикий	66	72	Республика Конго	50	51
Молдова	66	67	Танзания	50	44

* Далее для простоты будем сокращенно называть этот показатель продолжительностью жизни

⁴ Автор глубоко признателен заместителю директора Института международных экономических и политических исследований РАН д. э. н. С. Н. Сильвестрову за предоставленные источники статистической информации.

⁵ Госкомстат РФ даёт цифру 65,29 в 2001 г. и 64,82 года – в 2002 г. Эти же цифры фигурируют в материалах правительства РФ.

Страна	1980	2001	Страна	1980	2001
Киргизстан	65	66	Замбия	50	37
Ливан	65	71	Бангладеш	49	62
Иордания	64	72	Демократическая Республика Конго	49	45
Таиланд	64	69	Берег Слоновой Кости	49	46
Туркменистан	64	65	Того	49	49
Бразилия	63	68	Йемен	49	57
Доминиканская Республика	63	67	Бенин	48	53
Эквадор	63	70	Габон	48	53
Ирак	62	62	Непал	48	59
Сирия	62	70	Судан	48	58
Таджикистан	62	67	Бурунди	47	42
Тунис	62	67	Мавритания	47	51
Филиппины	61	70	Центрально-Африканская Республика	46	43
Турция	61	70	Руанда	46	40
Гондурас	60	66	Лаос	45	54
Либерия	60	72	Сенегал	45	52
Оман	60	74	Уганда	45	43
Перу	60	70	Буркина-Фасо	44	44
Вьетнам	60	69	Эритрея	44	51
Алжир	59	71	Малави	44	38
Никарагуа	59	69	Мозамбик	44	42
Ботсвана	58	39	Сомали	43	47
Иран	58	69	Чад	42	48
Монголия	58	65	Эфиопия	42	42
Марокко	58	69	Вали	42	44
Эл Сальвадор	57	70	Нигер	42	46
Гватемала	57	65	Ангола	41	47
ЮАР	57	47	Афганистан	40	43
Египет	56	68	Гамбия	40	53
Индонезия	55	66	Гвиана	40	46
Кения	55	46	Камбоджа	39	54
Пакистан	55	63	Гвинея-Биссау	39	45
Зимбабве	55	39	Сьерра-Леоне	35	37
Индия	54	63	Гана	53	56
В среднем в мире	63	67			

Источник табл. 1–3: World Development Indicators: 2003. International Bank for reconstruction and Development, The World Bank, 2003.

С 1980 г. по 2001 г. продолжительность жизни возросла в 118 странах мира, не изменилась в 6 и снизилась в 26, в том числе и в Российской Федерации. В 1980 г. продолжительность жизни в России была на 4 года выше среднемировой, в 2001 г. стала на год её меньше. По продолжительности жизни нас обогнали такие страны, как Колумбия, Эквадор, Либерия, Эль Сальвадор, Никарагуа и др.

Удручающе выглядит оценка Международного банка реконструкции и развития доли лиц, которые доживали в 2002 г. до 65 лет. У мужчин в России она равна 48% (105 место из 150). Хуже дела обстоят в 45 странах. Перед РФ идут Мадагаскар и Папуа Новая Гвинея (49%), сразу за РФ – Гана и Казахстан (47%). Среднемировой показатель равен 65%. В 23 странах рассматриваемый показатель больше 80%. В Швеции и Японии он достиг 86%.

Одно из условий долголетия – здоровье. Оно дорогого стоит, а выделяют в России на здравоохранение средств до обидного мало. По уровню общих затрат на здравоохранение на душу населения в 1997–2000 гг. Российская Федерация была на 68-м месте из 147 стран мира, по которым есть такая статистика. Выделяемая сумма была меньше, чем в Габонской Республике, республиках Парагвай и Перу, Тунисской Республике (табл. 2).

Таблица 2

**Расходы на здравоохранение в некоторых странах мира
в 1997–2000 гг., дол. на человека**

Место в мире	Страна	Расходы	Место в мире	Страна	Расходы
1-е	США	4499	63-е	Габон	120
2-е	Швейцария	3573	64-е	Парагвай	112
3-е	Япония	2908	65-е	Тунис	110
4-е	Норвегия	2832	66-е	Малайзия	101
5-е	Дания	2512	67-е	Перу	100
6-е	Германия	2422	68-е	Россия	92
7-е	Швеция	2179	69-е	Гватемала	79
8-е	Канада	2058	70-е	Таиланд	71
9-е	Франция	2057	71-е	Боливия	67
10-е	Израиль	2021	72-е	Алжир	64

Несколько выше был рейтинг России по уровню среднедушевых государственных расходов на здравоохранение – 62-е место. Но и по этому показателю страна оказалась в компании всё тех же государств, пропустив вперёд Республики Намибия, Эль-Сальвадор, Маврикий (табл. 3). Наше государство выделяло на эти цели в 4,3 раза меньше, чем в среднем в мире.

Таблица 3

Государственные расходы на здравоохранение в некоторых странах мира в 1997–2000 гг., дол. на человека

Место в мире	Страна	Расходы	Место в мире	Страна	Расходы
1-е	Норвегия	2413	57-е	Намибия	81
2-е	Япония	2230	58-е	Эль-Сальвадор	79
3-е	Дания	2062	59-е	Ямайка	78
4-е	США	1993	60-е	Маврикий	75
5-е	Швейцария	1987	61-е	Иордания	71
6-е	Германия	1819	62-е	Россия	67
7-е	Швеция	1684	63-е	Малайзия	59
8-е	Франция	1563	64-е	Перу	59
9-е	Израиль	1533	65-е	Тунис	57
10-е	Канада	1482	66-е	Боливия	53

Анализ статистики 136 стран показал, что в 2001 г. ряды как **общих, так и государственных расходов на здравоохранение были коррелированы с рядом величин валового национального дохода на душу населения, рассчитанных по паритету покупательной способности.** (Коэффициенты линейной корреляции равны соответственно 0,9148 и 0,9177, они значимы с вероятностью ошибки 1%). И тут руководство Российской Федерации недоработало: рассматриваемые значения валового национального дохода на душу населения в 2001 г. в Габоне, Парагвае, Тунисе, Перу, Эль-Сальвадоре, Ямайке, Иордании были ниже, чем в России, расходы на здравоохранение – выше.

Когда же?

*«Русские, по свойственной им привычке,
отставали от графика»*

Мадлен Олбрайт, 64-й госсекретарь США

На состоявшемся 12 августа 2004 г. заседании правительства РФ вице-премьер А. Д. Жуков поставил перед Министерством здравоохранения и социального развития России⁶ задачу поднять продолжительность жизни россиян с 65,3 лет в 2003 г. до 66,6 лет в 2007 г., то есть выйти на уровень Доминиканской Республики, Таджикистана, Узбекистана и Туниса 2001 г. Долгосрочной целью (без указания даты её выполнения) является достижение 70-летнего возраста (табл. 4). 70 лет – это уровень Китая, Перу, Эль-Сальвадора, Эквадора, Турции, Сирии и Филиппин 2001 г. Судя по заложенному в табл. 4 приросту продолжительности жизни россиян, выйти на него предполагается в 2008–2009 гг.

Таблица 4

Целевые установки правительства РФ по показателям продолжительности жизни и ВВП на душу населения в 2003–2007 гг.

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	Цель	Год достижения цели
Ожидаемая при рождении продолжительность жизни, лет	65,1	65,3	65,5	65,7	66,6	70,0	–
ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, тыс. дол. на человека	8,7	9,5	10,3	11,2	12,2	18,5	2012

Источник: Бабаева С. Счастливая жизнь 2012 года // Известия. 2004. № 148. С. 1, 3.

⁶ Странно, что эту общенациональную задачу предлагают решать одному министерству. И это при громадном числе погибающих в дорожно-транспортных происшествиях и в Вооруженных силах и т. д.

Почему так не скоро? Говорят, исходили из статистики других стран, близких к России по показателю ВВП на душу населения, рассчитанному по паритету покупательной способности.

Действительно, исторический опыт показывает, что продолжительность жизни и уровень развития общества взаимосвязаны. Статистический анализ данных 139 стран показал наличие в 2001 г. **линейной корреляционной связи ожидаемой при рождении продолжительности жизни и валового внутреннего дохода на душу населения**, рассчитанного по паритету покупательной способности. Коэффициент линейной корреляции составил 0,6698, он значим с вероятностью ошибки 1%. По уровню рассчитанного по паритету покупательной способности валового национального дохода, приходящегося на душу населения, Россия в 2001 г. занимала 51-е место из 139 стран, а по продолжительности жизни – 86-е из 150. Заметна разница?

В КНР, Парагвае, Иордании, Тунисе, Эквадоре и ещё в добром десятке стран валовой национальный доход на душу населения в 2001 г. был существенно ниже, чем в России (в Китае, например, в 1,7 раза, в Эквадоре – в 2,3), а продолжительность жизни в них уже тогда составляла 70–72 года.

Наличие корреляционной связи рассматриваемых показателей, естественно, не означает, что высший национальный интерес страны состоит в повышении уровня экономического развития, а не в увеличении средней продолжительности и качества жизни населения.

Зная всё это, я бы во главу угла деятельности нашего правительства поставил создание условий для увеличения численности населения и повышения продолжительности его жизни.

Демографическая ситуация в январе–июле 2004 г.

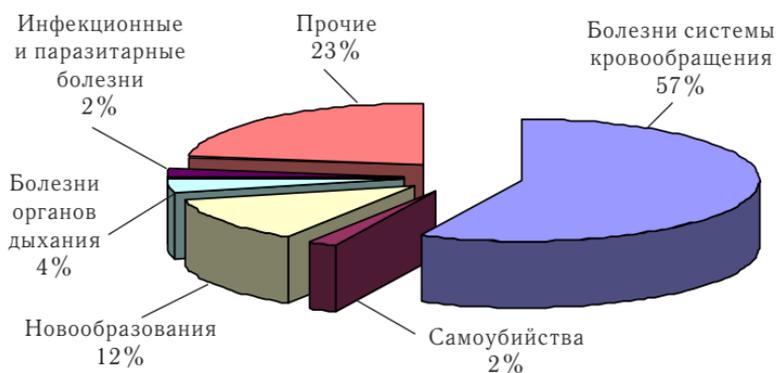
Согласно опубликованной оценке Росстата, численность постоянного населения Российской Федерации по состоянию на 1 августа 2004 г. составила 143,7 млн человек, сократившись, таким образом, с начала года на 0,32% или на 458,5 тыс. человек.

Общее число родившихся за 7 месяцев т. г. составило 881,3 тыс. человек (873,1 тыс. человек в аналогичном периоде предыдущего года), умерших – 1352,6 тыс. человек (1404,3 тыс. человек). В расчете на 1000 человек приходилось 10,5 человек родившихся (10,4) и 16,1 человек умерших (16,7 человек). Таким образом, естественная убыль населения составила 471,3 тыс. человек (531,2 тыс. человек).

Прирост числа родившихся наблюдался в 47 регионах РФ, при этом в 71 субъекте РФ было отмечено снижение ежемесячного числа умерших. В целом по России число умерших в 1,5 раза превысило число родившихся (в 1,6 раза в январе–июле 2003 г.). В 22 регионах указанное превышение составило 2–2,7 раза.

Естественный прирост населения наблюдался всего в 16 регионах, что на один регион больше по сравнению с показателем за аналогичный период предыдущего года.

Распределение умерших по причинам смерти в январе–июле 2004 г., по данным Росстата



© ЭКО 2004 г.



Отметим, что существенных изменений в структуре причин смерти по сравнению с предыдущим годом не произошло. По-прежнему причиной смерти более половины умерших являются болезни системы кровообращения, новообразования – 12%, самоубийства – 2%.

Международный миграционный прирост населения сократился до 12860 человек (24967 человек в 2003 г.).

Число прибывших за 8 месяцев 2004 г. составило 58135 человек (79128 человек), при этом из государств СНГ – 53133 человека (73889 человек), из стран вне СНГ – 4992 (5239 человек). Наибольший миграционный приток из стран СНГ приходится на Казахстан, Украину и Узбекистан – 30,7%, 17,6 и 15%, соответственно, от совокупного притока из данной группы. Основной приток из стран дальнего зарубежья наблюдается из Германии – 34,2% и Израиля – 17,1%.

Число выбывших за 7 месяцев 2004 г. составило 45275 человек (54161 человек в соответствующем периоде предыдущего года).

Таким образом, признаки определенного улучшения демографической ситуации в России начинают появляться. Прежде всего, это касается незначительного повышения рождаемости и снижения смертности. Вместе с тем, тот факт, что население страны за 7 месяцев 2004 г. сократилось почти на 500 тыс. человек, особенно в условиях чистого миграционного притока, свидетельствует о катастрофичности демографической ситуации и требует принятия комплекса краткосрочных и долгосрочных мер.

Нельзя полагаться только на миграционные потоки в процессе исправления демографической ситуации, особенно в условиях отсутствия более подробной информации о качестве миграции, поэтому основные усилия необходимо сконцентрировать на улучшении показателей рождаемости и смертности. Основной упор должен быть сделан, с одной стороны, на повышении уровня жизни беднейших слоев российского общества и росте качества медицинского обслуживания в целях снижения смертности, с другой стороны – повышении адресности социальной помощи, в том числе молодым семьям, рост доступности ипотечного кредитования.

**Источник: Вестник Русского экономического общества.
2004. Вып. 141.**

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра: годы созидания

21 сентября 1953 г. Березовская опорная скважина (Березово – поселок на севере Ханты-Мансийского автономного округа) дала мощный фонтан природного газа. С этого времени ведется отсчет освоения великой Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции.

Это событие коренным образом изменило лицо Югры – территории, где рождаются нефтяные реки России.

Историю развития Югры после открытия большой нефти можно разделить на три неравных по продолжительности этапа.

Первый – период первичного освоения и наращивания добычи углеводородного сырья. Период амбициозных проектов, аналогов которым в мире не было, рекордов, поражающих воображение – открытие Самотлора, выход на уровень добычи 1 млн т нефти в сутки, прокладка нефтепроводов и дорог по непроходимым болотам, возведение городов там, где их никогда не было, и т. д.

В эти годы в Югре хозяйствовали десятки отраслей и министерств страны, все усилия которых были направлены на то, чтобы найти и добыть больше нефти, проложить больше трубопроводов и т. д. и т. п. При этом вопросы сохранения экологического равновесия в хрупкой природной среде Севера Сибири в расчет, как правило, не принимались. «Отрасли, как волки, разрывают единую ткань Сибири», – писал в то время журнал «ЭКО» о ситуации на Севере Западной Сибири.

Это был сложный период в жизни коренного населения Югры, особенно аборигенов – малочисленных народов Севера, проживающих на этой территории.

В начале 90-х годов начался **второй период** развития округа. Он стал самостоятельным субъектом Российской Федерации – в составе Тюменской области. Изменения в российском законодательстве дали возможность аккумуля-



ровать значительные финансовые ресурсы в округе и направлять их на реализацию разработанных правительством и принятых Думой автономного округа проектов и программ. Социально-экономическая сфера Югры начала бурно развиваться, наверстывая упущенные за многие десятилетия возможности.

Сегодня Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, отпраздновавший в сентябре 2004 г. добычу восьмимиллиардной тонны нефти, вступает в **третий период** развития, связанный с перераспределением части финансовых средств в федеральный и областной бюджеты и части полномочий – на уровень Тюменской области.

Что он принесет Югре – покажет время.

Учитывая особую важность Югры для экономики России, редакция «ЭКО» планирует публикацию ряда материалов об этом регионе.

Сегодня о том, какие перемены произошли здесь за неполные 10 последних лет, рассказывает корреспонденту «ЭКО» губернатор – председатель правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры **А. В. Филипенко**.

Работа длительная, кропотливая, настойчивая...

– Александр Васильевич, в чем, на Ваш взгляд, состоит своеобразие Югры, которое не учитывалось или учитывалось в недостаточной степени в период начального освоения Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции?

– Ханты-Мансийский автономный округ представляет собой высокоразвитую экономическую систему, ориентированную главным образом на добычу нефти и газа, развитие электроэнергетики. Эти задачи были приоритетными, на протяжении всего освоения Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции. Именно тогда сформировалось устойчивое потребительское отношение к автономному округу, как только к поставщику энергетических ресурсов. Решение всех социальных вопросов откладывалось «на потом».

В той ситуации, конечно же, совершенно не учитывалось, что на огромной территории нового освоения проживают люди.



Люди, для которых надо наладить нормальные социально-бытовые условия. И это требовало больших ресурсов.

К началу 90-х годов прошлого века здесь был создан мощный экономический потенциал, но при этом автономный округ сильно отставал в развитии социальной инфраструктуры.

Югра – на языке статистики

Ханты-Мансийский автономный округ образован 10 декабря 1930 г. Историческое название региона – Югра. Решением Думы автономного округа оно стало частью официального наименования – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра.

Площадь округа – 534,8 тыс. кв. км, что сопоставимо с площадью крупного европейского государства.

Плотность населения – 2,7 человека на 1 кв. км.

В связи с бурным развитием нефтегазодобывающей промышленности за последние 30 лет население Югры увеличилось более чем на 1 млн человек. На 1 января 2004 г. здесь постоянно проживает 1 млн 456,5 тыс. человек. По сравнению с 2002 г. численность населения увеличилась на 12,3 тыс.

В 16 городах округа и поселках городского типа проживает 1 млн 322,8 тыс. человек.

Национальный состав населения очень разнообразен. Здесь живут и работают представители 121 национальности.

Коренное (аборигенное) население представлено тремя небольшими по численности народностями: ханты, манси, лесные ненцы. Они составляют около 1,5% всего населения.

– Итак, в начале 90-х годов был образован новый субъект Российской Федерации – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. С чего региональные органы управления начали свою работу?

– Принципиальной задачей для региональной власти стала правильная расстановка приоритетов. Главной задачей своей деятельности власть определила повышение уровня жизни населения, создание таких условий, чтобы люди не чувствовали себя ущемленными.

Я считаю, что необходимо уделять внимание каждому человеку, думать о решении его социальных проблем. И при этом – попытаться стимулировать и поддерживать традиционные отрасли хозяйства.

Конечно, мы понимаем, что **из всех возможных вариантов необходимо выбрать наиболее значимые, определить пропорции распределения усилий, совместить управленческие и финансовые ресурсы для развития экономики, социальной сферы, решения проблем текущего и перспективного характера, прежде всего повышения благосостояния людей.**

Суть (и сложность) проблемы заключается в том, что наши люди долгое время вынуждены были ущемлять себя во всем – в плане жилья, социально-бытовых условий. Между тем за годы освоения территории автономного округа количество проживающих здесь людей увеличилось в десять раз, возросли их потребности.

Учитывая все это, **мы сформулировали основные направления социального развития территории, которые реализуются до сих пор.**

Югра – на языке статистики

В 2004 г. в автономном округе реализуются 40 программ социально-экономического развития. За счет средств бюджетов всех уровней и внебюджетных источников предусматривается их финансирование в сумме 14,5 млрд руб. Из них 3,04% (0,4 млрд руб.) – средства федерального бюджета; 78,8% (11,4 млрд руб.) – средства бюджета автономного округа; 3,7% (0,5 млрд руб.) – средства местных бюджетов; 14,4% (2,1 млрд руб.) – внебюджетные средства.

Доля расходов консолидированного бюджета автономного округа на развитие и функционирование отраслей социальной сферы автономного округа по состоянию на 1 июля 2004 составляет 40%, в том числе:

- образование – 18,4%;
- здравоохранение – 11,6%;
- социальная политика – 6,7%;
- культура – 2,1%;
- физическая культура и спорт – 1%.

По данным Комитета государственной статистики автономного округа, на 1 января 2004 г. объем жилищного фонда округа составил 24,678 млн кв. м. В сравнении с предыдущим годом общая площадь увеличилась на 0,6 млн кв. м.

В муниципальной собственности находится 9,174 млн кв. м жилья. Объем государственного жилищного фонда составляет 0,5 млн кв. м, или 1,9% всего жилищного фонда округа. Остальной жилищный фонд в частной, общественной или смешанной форме собственности.

На 1 января 2004 г. обеспеченность жильем составила 17,1 кв. м на человека (для сравнения: по России – 19,3 кв. м общей площади).

За первое полугодие 2004 г. предприятиями и организациями всех форм собственности введено 125 тыс. кв. м жилой площади, что составляет 78,5% к соответствующему периоду прошлого года.

На 1 августа 2004 г. 42141 семья (9,2% всех семей, проживающих в автономном округе) получила субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг. Это на 25% больше, чем в аналогичном периоде предыдущего года.

– Александр Васильевич, чего удалось достичь за это десятилетие? Какие проекты вы можете назвать в качестве наиболее удачных?

– Мы должны были обеспечить развитие таких секторов экономики, которые позволят сделать Ханты-Мансийский автономный округ домом для проживающих здесь людей – не только для тех, кто здесь родился и вырос, но и для тех, кто приехал сюда из других регионов.

Мы стремились и стремимся создать в округе условия для комфортного проживания людей. И в существенной мере смогли задуманное реализовать. На мой взгляд, мы добились многого. Экономика развивается достаточно стабильно и динамично. Это результат совместной работы региональной, муниципальной властей, социального партнерства, прежде всего, с нашими ведущими предприятиями.

За эти десять лет в округе произошли серьезные изменения и, прежде всего, в сознании человека. Мы, конечно же, думали, как создать нормальные условия жизни, работы и

образования для молодёжи, чтобы она имела возможность реализовать себя здесь, в Югре – заниматься спортом, попробовать свои таланты в других направлениях. Наличие в округе театров, музеев, высших учебных заведений сегодня стало нормой.

Более 40 тысяч молодых людей имеют возможность обучаться на территории автономного округа, не уезжая далеко от дома. Действует система стимулирования обучающихся в окружных вузах студентов – лучшие из них получают финансовую поддержку для получения образования. В округе появились крупные образовательные центры – Нижневартовск, Сургут, Ханты-Мансийск. Главное для нас – не просто дать молодым людям образование, престижную профессию, но и сформировать с помощью молодых кадров определённую образовательную, интеллектуальную, культурную среду в автономном округе.

У нас развита целая сеть спортивных сооружений. На олимпиаде 2004 г. в Афинах Югру представляли 10 спортсменов.

Всё это помогает людям утвердиться в сознании, что Ханты-Мансийский автономный округ – та малая родина, которая заботится о людях, здесь проживающих.

В сентябре 2004 г. в Ханты-Мансийске открыт мост через Иртыш. Общая его длина – 1336 м. Он второй по протяжённости в Ханты-Мансийском автономном округе после сургутского моста через Обь, длина которого более двух километров.

Открытие моста через Иртыш, по сути дела, – фрагмент большого проекта. Таким образом устранено последнее препятствие для ввода двух федеральных дорог. Это широтная автомобильная дорога «Пермь – Серов – Ханты-Мансийск – Нефтеюганск – Сургут – Нижневартовск – Томск». Общая протяжённость дороги – 2151 км, из них 1010 км проходят по территории автономного округа. И «Сибирский коридор»: Тюмень – Сургут – Новый Уренгой – Надым – Салехард.

Мост, во-первых, соединил всю территорию округа с востока на запад. Уже открыты новые автомобильные маршруты до Нягани, Урая, а также в Советский район.

Во-вторых, в ближайшее время будет открыт транзитный автокоридор, который существенно сократит время в пути из Восточной Сибири в европейскую часть страны. По некоторым оценкам, «экономия» составит более 500 км.

Самое главное – ввод этого участка пути перевел в разряд инвестиционно привлекательных более 1 млрд т запасов нефти, расположенных в «зоне притяжения» этой дороги. Пока не просчитан, но совершенно очевиден эффект от вовлечения в хозяйственный оборот других ресурсов – лесных, биологических. В свое время, выбирая коридор для этой дороги, мы специально ушли от реки в гору, «на материк», как говорят здесь, для того чтобы войти в неосвоенные районы и начать в них активную работу.

Для автономного округа это шаг вперед, как и всякое транспортное развитие. И для России это весьма существенная подвижка, поскольку мост соединяет избыточные по энергетическим, сырьевым ресурсам регионы – Югру и Ямал – с дефицитными в этом смысле территориями – промышленно развитым Средним и Южным Уралом.

Мы надеемся на то, что приступим к сооружению будущей магистрали вдоль восточной подошвы Уральских гор. **Эта дорога вовлечет в производственный процесс очень многие важные ресурсы – месторождения углей, цветных металлов, бокситов, железной руды и многого другого. Все это даст существенный импульс для развития экономики страны и определит перспективы ее развития.**

Югра – на языке статистики

Объем инвестиций в основной капитал за первое полугодие 2004 г. за счет всех источников финансирования составил 80,4 млрд руб. или 94,2% к соответствующему периоду прошлого года в сопоставимых ценах.

В структуре инвестиций в основной капитал 71% занимают инвестиции в отрасли промышленности, 12 – в транспорт, 6 – в жилищно-коммунальное хозяйство, 2 – в строительство, 1 – в связь, 8 – в другие отрасли.

По состоянию на 1 января 2004 г. протяженность сети государственных автомобильных дорог общего пользова-

ния на территории автономного округа составляет 2073 км, в том числе дорог территориального значения – 1706 км, из них с твердым покрытием – 1639 км; дорог федерального значения – 371 км с твердым покрытием.

– В Югре работают крупнейшие мировые нефтедобывающие компании, концентрирующие огромные финансовые ресурсы. Как строятся взаимоотношения с ними?

– Вы правы, на территории автономного округа работают крупнейшие российские и мировые компании. Мы изначально проводили свою политику как партнёры, поскольку исходили из понимания того, что **только стабильно работающие структуры способны обеспечить необходимые финансовые и социальные условия для создания нормальной жизни людей, социально-экономического развития территории. И работающие в округе предприятия, и муниципальная и окружная власти должны видеть единую задачу, иметь единый подход к решению социальных проблем населения, развитию территории.**

Безусловно, корпоративные интересы, интересы развития территории в целом или конкретного города, мягко говоря, далеко не идентичны. И в этой ситуации, на мой взгляд, необходимо достичь компромисса, баланса, согласования интересов для того, чтобы совместно решать эти вопросы, не перекладывая проблемы друг на друга.

Оценивая ситуацию, которая сложилась сегодня, можно говорить о некой сформировавшейся системе взаимоотношений.

– Александр Васильевич, как выстраиваются взаимоотношения власти, нефтяников, представителей других видов бизнеса, работающих на территории Югры, и коренных малочисленных народов Севера?

– Мне думается, что во времена советской власти для коренных народов было сделано очень многое. Прежде всего, к этим людям пришла грамотность, что приблизило их к цивилизации. Но непродуманные, поспешные меры, в том

числе стремление отучить эти коренные народы от кочевого образа жизни, имели негативные последствия. Переезжая в благоустроенные посёлки, люди отрывались от родной стихии, от традиционного образа жизни. В результате очень многое было утрачено.

Сегодня в Ханты-Мансийском автономном округе реализуется ряд программ по работе с коренными малочисленными народами.

Во-первых, это программы по сохранению среды обитания. Мы обязаны дать малочисленным народам возможность заниматься традиционными промыслами. Для этого определяем территории приоритетного природопользования, ограничиваем размеры промышленного освоения родовых угодий. Естественно, что интенсивное промышленное освоение территории геологами, нефтяниками, газовиками было, да и остается серьёзной проблемой для аборигенов.

Приоритетным является и создание условий для сохранения традиций и привычного уклада жизни. Поскольку деятельность, которой занимаются аборигены, не является высокодоходной, мы предпринимаем законодательно закреплённые меры по поддержке коренных народов. Это наиболее важная часть работы.

Во-вторых, программы сохранения и возрождения языка, культуры коренных народов. Я думаю, что и в этом направлении мы достигли определённых успехов.

В результате длительной, кропотливой и настойчивой работы мы добились того, что изменилось само отношение общества, бизнеса и власти к этой проблеме. Если раньше интересы аборигенов мало учитывались при решении государственных задач, то сегодня, мне думается, случаи, когда их интересы нарушаются, – это исключения из правил.

Многое из того, что уже создано в автономном округе за последние 10–15 лет в сфере взаимоотношений крупной промышленности, органов власти, аборигенов, требует серьёзной корректировки в связи с реализуемыми сегодня изменениями, прежде всего в федеральном законодательстве. Главное – соблюдать баланс между интересами аборигенов и промышленности.

В этом смысле есть необходимость продолжить изучение ситуации, совершенствование нормативно-правовой базы для того, чтобы при безусловном соблюдении интересов государства соблюсти интересы всех заинтересованных сторон.

Так, российский крестьянин имеет законное, давно утвержденное право на «кусок» пашни. Он может работать на этой земле, обеспечивая себя и своих детей всем необходимым для жизни. Для нашего аборигена таким «куском пашни» являются часть болота, отрезок реки, участок тайги. В нынешней правовой ситуации он чувствует себя незащищённым. Сейчас у каждого из этих ресурсов есть хозяин на федеральном уровне. Чтобы определиться в этих вопросах, нужно соответствующее федеральное решение.

В округе принято около 40 нормативных правовых актов. В 2001 г. приняты законы «О языках коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа», «Об общинах коренных малочисленных народов в Ханты-Мансийском автономном округе», «Об охоте и охотничьем хозяйстве на территории Ханты-Мансийского автономного округа», «О рыболовстве» «О традиционных видах деятельности коренных малочисленных народов Севера в Ханты-Мансийском автономном округе», «О программе социально-экономического развития коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа на период с 2002 по 2006 годы». В стадии разработки и принятия находятся законопроекты «О территориях традиционного природопользования в Ханты-Мансийском автономном округе», «О родовых угодьях в Ханты-Мансийском автономном округе», «О национальных предприятиях в Ханты-Мансийском автономном округе», «О фольклоре», «Об оленеводстве на территории Ханты-Мансийского автономного округа».

Постановлением правительства Российской Федерации от 27 июля 2001 г. № 564 утверждена Федеральная целевая программа экономического и социального развития коренных малочисленных народов Севера до 2011 г., где приоритетным направлением является повышение уровня их жизни через развитие традиционных

отраслей хозяйствования на основе внедрения новых технологий переработки продукции, обеспечение жильем, сохранение и развитие самобытной культуры, языка и традиций.

Опыт Ханты-Мансийского автономного округа в области законодательной деятельности является уникальным, прежде всего, потому, что впервые в Российской Федерации были разработаны и закреплены важнейшие правовые нормы.

1. Определен и закреплён статус коренных малочисленных народов Севера как коренного населения в центральном правовом акте автономного округа – Уставе (Основном законе) от 24 апреля 1995 г.

2. Определен и реализован институт представительства интересов народов Севера в органах государственной власти автономного округа (Ассамблея представителей коренных малочисленных народов Севера Думы Ханты-Мансийского автономного округа).

3. Определена и закреплена форма осуществления местного самоуправления коренными малочисленными народами Севера в местах компактного проживания – закон автономного округа «Об общих принципах организации местного самоуправления в Ханты-Мансийском автономном округе» (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа 20 декабря 1995 г.).

4. Разработан механизм взаимоотношений субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность на территориях традиционного проживания и ведения традиционного хозяйствования, и коренных малочисленных народов Севера.

Беседу подготовили к печати:

А. КОРНЕЕВ, пресс-секретарь губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, руководитель пресс-службы,

Л. ЩЕРБАКОВА, спецкор. «ЭКО», руководитель пресс-центра Югорского НИИ информационных технологий, Ханты-Мансийск

Топливо-энергетический комплекс Югры: *состояние и перспективы развития*

Лицензирование и разработка месторождений

Лицензирование. В настоящее время владельцами лицензий на право пользования недрами с целью добычи нефти и газа на территории округа являются 54 предприятия недропользования. На территории округа зарегистрировано 265 лицензий на добычу нефти и газа, 159 – на их поиск и разведку.

Добыча нефти в 2003 г. составила 233,1 млн т, что превысило показатели 2002 г. на 11% (209,9 млн т). За первое полугодие 2004 г. добыто 124,4 млн т., что на 10,5% больше, чем за аналогичный период 2003 г. (112,6 млн т). В 2004 г. на территории округа планируется добыть около 250 млн т нефти.

Лидеры добычи нефти в 2003 г.:

НК «ЮКОС» – 55,7 млн т;

ОАО «Сургутнефтегаз» – 54,0 млн т;

ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» – 46,9 млн т.

Эксплуатационное бурение. В 2003 г. оно составило 5475,8 тыс. м, что на 2,8% больше запланированного. Введены 1972 добывающие скважины (план – 1851 скважина). В первом полугодии 2004 г. пробурено 2748,8 тыс. м (план – 2667,1 тыс. м). Введено 964 новых добывающих скважин.

В 2003 г. на территории автономного округа введено в разработку и пробную эксплуатацию 12 новых месторождений:

ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» – Северо-Конитлорское;

ОАО «Сургутнефтегаз» – Третьяковское, Ульяновское, Западно-Чигоринское, Северо-Тончинское, Северо-Селияровское;



ОАО «Варьеганнефть» – Южно-Калиновое, Валюнинское;
ЗАО «СибИнвестНафта» – Верхне-Черногорское;
ЗАО «Голойл» – Голевое;
ЗАО «Турсунт» – Западно-Славинское;
ЗАО «Назымгеодобыча» – Средне-Назымское;
За первое полугодие 2004 г. – 8 месторождений:
ОАО «Сургутнефтегаз» – Юкьяунское;
ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» – Юккунский;
ОАО «Нижневартовское НП» – Туль-Ёганский;
ОАО «Тюменская НК» – Малосикторский;
ООО «Славнефть – Нижневартовск» – Максимкинский;
ОАО «НГК Славнефть» – Ачимовский;
ООО «Шаимгеонефть» – Северо-Семивидовское;
ООО «Сургутгазпром» – Южно-Киньяминский.

Развитие нефтегазопереработки, магистральных и межпромысловых трубопроводов

Нефтепереработка. Она пока не получила должного развития, хотя объем потребления продуктов переработки нефти постоянно растет во всех отраслях.

В 2003 г. переработано 5,3 млн т из 233 млн т добытой нефти, а за 1-е полугодие 2004 г. – 2,7 млн т из 124,4 млн т добытой нефти.

В округе работают шесть нефтеперерабатывающих заводов разной мощности. Это Красноленинский НПЗ, ТПП «Урайнефтегаз», ТПП «Когалымнефтегаз», Нижневартовское нефтеперерабатывающее объединение, ОАО «Варьеганнефть» и установка первичной переработки нефти и получения битума ОАО «Сургутнефтегаз».

За 2003 г. и 1-е полугодие 2004 г. этими заводами было выработано 1216,4 тыс. т светлых нефтепродуктов, 1,3 тыс. т мазута, 77,2 тыс. т битума.

Очевидно, что везти сюда за 1,5–2 тыс. км более 1 млн т нефтепродуктов неразумно. Нужно совершенствовать су-

шествующие заводы и строить новые, если это экономически обоснованно.

Особого внимания среди производителей моторных топлив заслуживает Сургутский завод по стабилизации газового конденсата, который введён в эксплуатацию в 1985 г. Это одно из самых крупных, перспективных предприятий Югры. Завод постоянно внедряет новые технологии, увеличивает глубину переработки и строит новые производства. Географически он очень удобно расположен в центральной части округа, в непосредственной близости от Сургута. Имеет железнодорожные, речные и автомобильные сливно-наливные эстакады. В 2003 г. заводом было переработано 5949,7 тыс. т газового конденсата, а за 1-е полугодие 2004 г. – 3517,2 тыс. т.

Выработано 2404,1 тыс. т светлых нефтепродуктов и 1893,7 тыс. т пропан-бутана.

Всего светлых нефтепродуктов в округе в 2003 г. и 1-м полугодии 2004 г. произведено более 3 млн т, а в 2005 г. планируется произвести более 4 млн т. Это позволит обеспечить округ собственными видами моторных топлив, тем самым сокращая объемы ввозимых нефтепродуктов.

Газопереработка. Кроме мощностей по переработке нефти и газового конденсата, в округе расположен самый большой в России газоперерабатывающий комплекс. Переработка попутного нефтяного газа в округе осуществляется на шести газоперерабатывающих заводах: Нижневартовском ГПК, Белозерном ГПК, ОАО «Няганьгазпереработка», Южно-Балыкском ГПК, на входящих в структуру ОАО «АК Сибур», Управлении по переработке газа ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО «Локосовский ГПК», который является собственностью ООО «ЛУКОЙЛ». Суммарная проектная мощность всех ГПЗ рассчитана на прием до 27 млрд м³ газа в год.

Всего на газоперерабатывающих заводах переработано за 2003 г. и 1-е полугодие 2004 г. 18565,0 млн м³ попутного нефтяного газа и выработано 16322,9 млн м³ сухого газа, 3183,0 тыс. т ШФЛУ, 32,1 тыс. т сжиженного газа.

В настоящее время сложились объективные предпосылки организации в округе газохимических производств. Ведущие российские научные коллективы по заданию правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры закончили работу над созданием программы развития нефтегазохимической промышленности на период до 2020 г. Эта программа призвана обосновать возможные направления организации промышленных предприятий по производству материалов широкого применения. Нефтехимия сможет обеспечить 30–40% всех поступлений в бюджет округа и выступит движущей силой развития других секторов производства.

Проявляется интерес к переработке и использованию газа, в частности к малым и средним месторождениям природного газа, а также удаленным от газосборных сетей месторождениям нефтяного газа. Бурно развивается так называемая «малая энергетика». В округе работают семь установок на нефтяном газе, по производству электрической и тепловой энергии, а в течение 5 лет планируется ввести в эксплуатацию еще более 20 установок.

Экономика Югры в решающей степени зависит от положения в нефтедобывающей отрасли, на которую приходится около 88% объема производства промышленной продукции. В свою очередь, существенное воздействие на эффективность нефтедобычи оказывает развитие сети транспортных магистралей, в том числе автомобильных дорог, которое способствует сокращению транспортных издержек.

Состояние магистральных и межпромысловых трубопроводов. В Ханты-Мансийском автономном округе находятся 23 нефтеперекачивающих станции и 6348 км магистральных нефтепроводов. Сеть магистральных нефтепроводов расположена в основном в Среднем Приобье, в западной части Нижневартовского, в Сургутском, Нефтеюганском и Кондинском районах. Трубопровод диаметром 1220 мм Нижневартовск – Александровское протяженностью 42 км, две нитки трубопровода диаметром 1020 мм Усть-Балык – Омск протяженностью 964 км, две трассы трубопровода: Сургут – Горь-

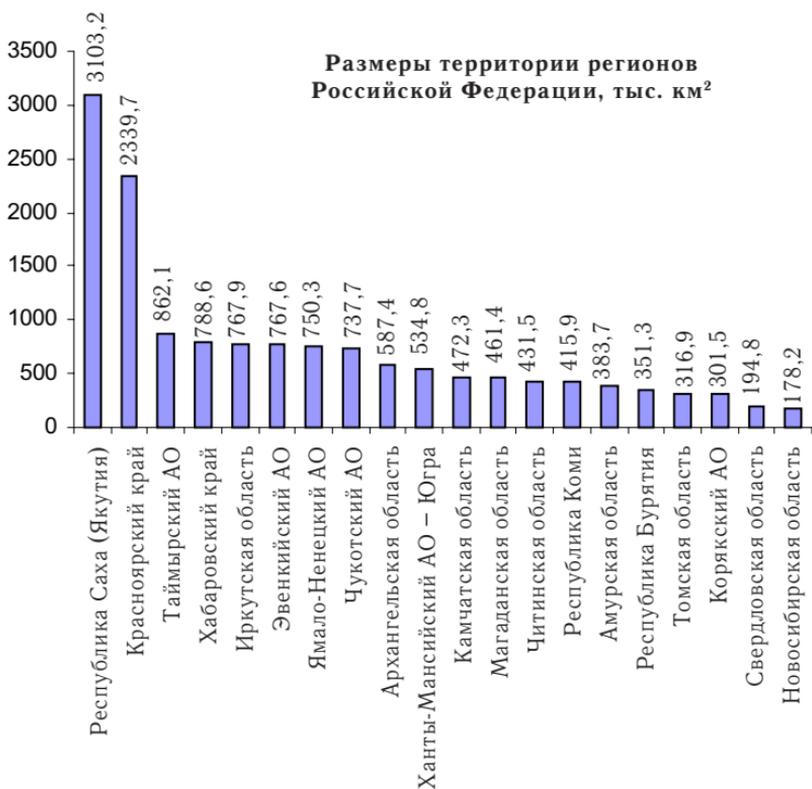
кий – Полоцк диаметром 1220 мм, протяженностью 960 км и Холмогоры – Клин диаметром 1220 мм, протяженностью 960 км; три нитки трубопровода – Шаим – Тюмень диаметром 530 мм, протяженностью 410 км, Нижневартовск – Курган – Куйбышев диаметром 1220 мм, протяженностью 1129 км и Усть-Балык – Курган – Уфа – Альметьевск диаметром 1220 мм и протяженностью 890 км.

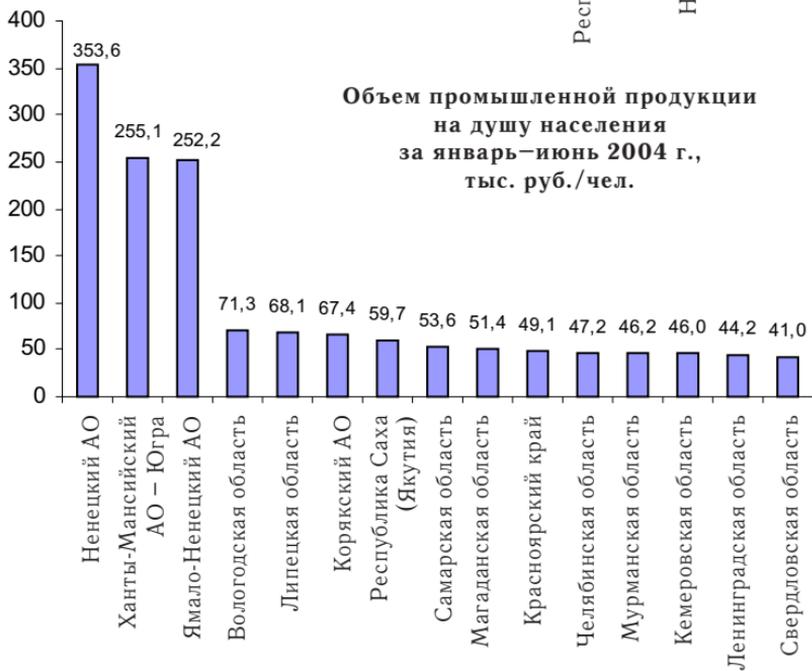
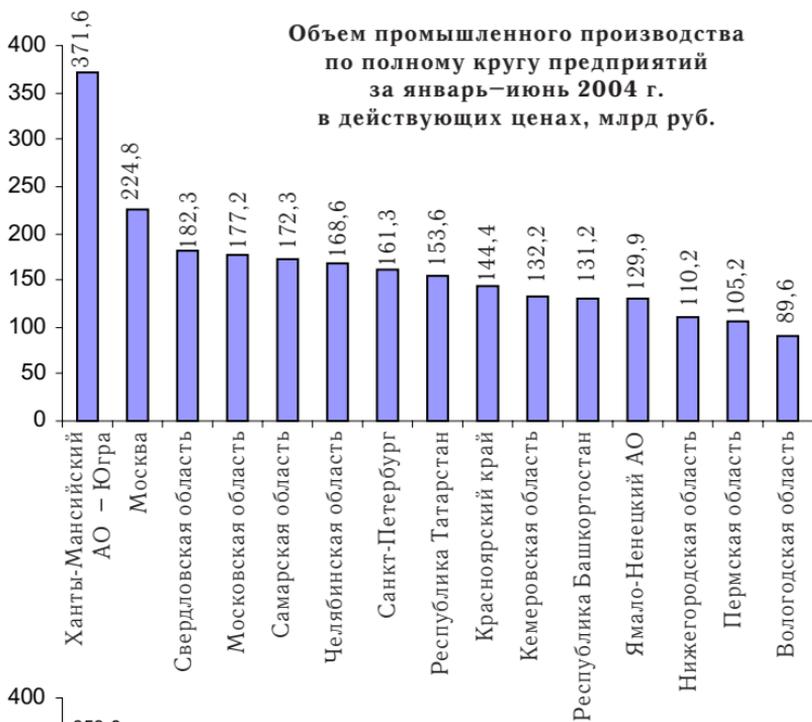
В районах нефтедобычи эксплуатируется разветвленная сеть внутри- и межпромысловых трубопроводов. По состоянию на 1 января 2004 г. нефтесборные трубопроводы составляют 24475 км, межпромысловые трубопроводы транспорта нефти – 10874 км. Общая протяженность нефтепроводов составляет 35349 км.

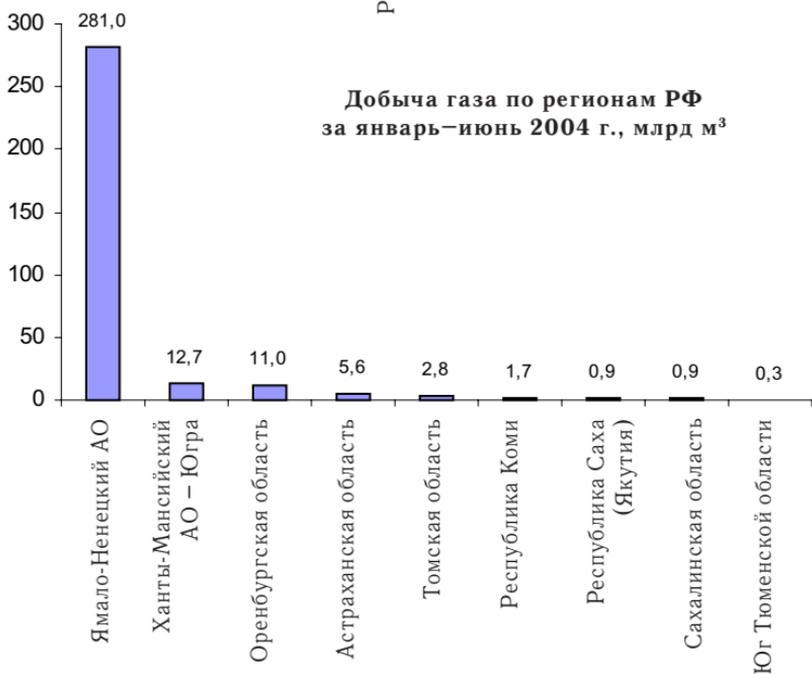
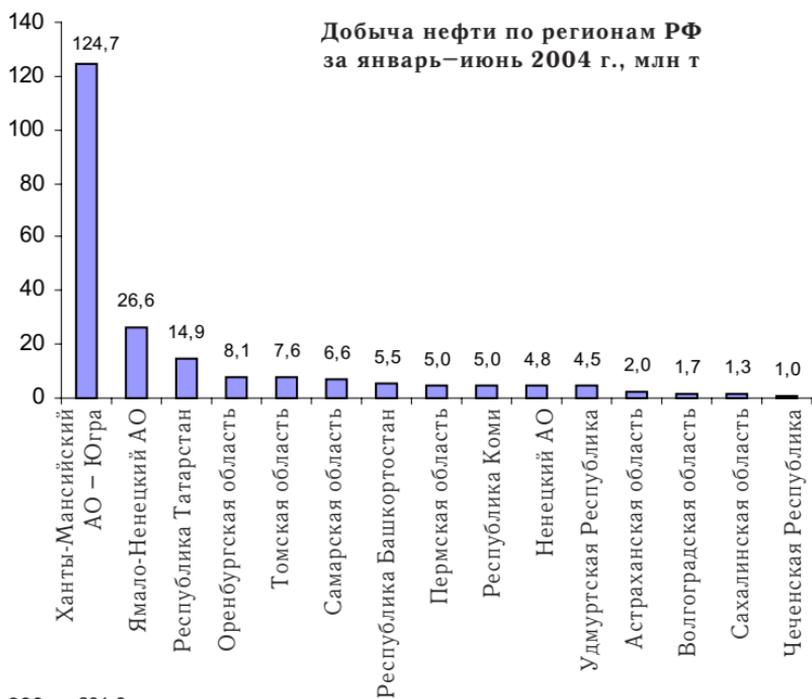
В настоящее время в округе ведутся работы по реконструкции трубопроводов. Если за 2000 г. реконструировано 917 км нефтепроводов, то на 1 января 2004 г. эта цифра составляла 1055 км, за 2003 г. построено 1239 км новых трубопроводов. При этом нужно отметить, что существующие межпромысловые нефтепроводы (более 50%) эксплуатируются более 15–20 лет, и требуется их замена и реконструкция. Реализация намеченных мер по реконструкции нефтепроводов позволит предотвратить прямые потери нефти и увеличить пропускную способность, а также позволит обеспечить экологическую безопасность эксплуатации новых участков на 20 лет.

**Информация подготовлена Департаментом
по нефти, газу и минеральным ресурсам
Ханты-Мансийского автономного округа – Югры**

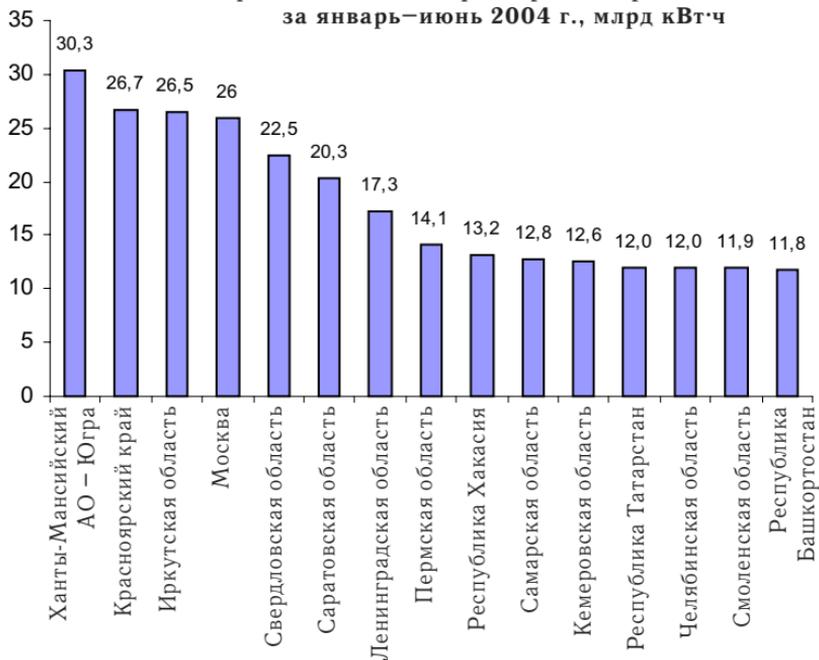
Статиллюстрации



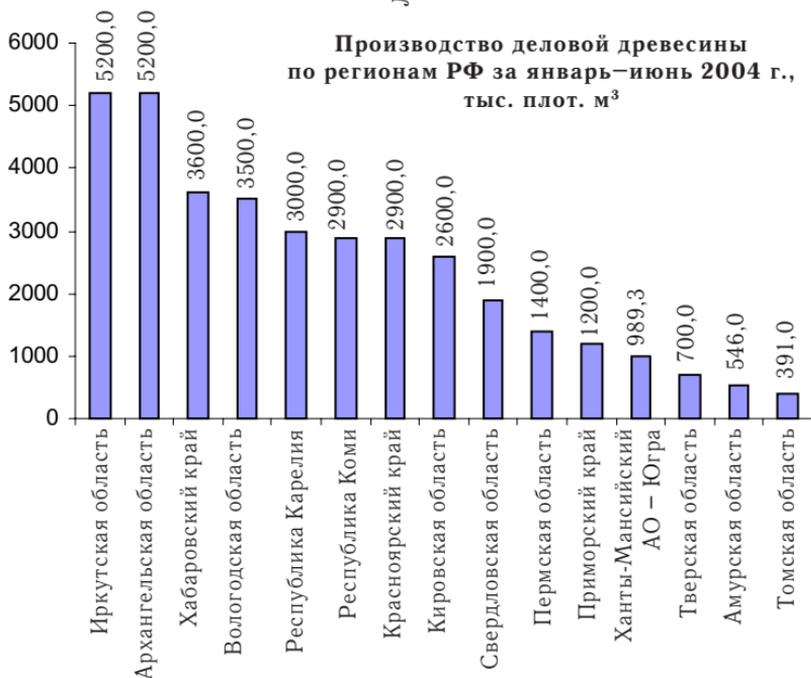


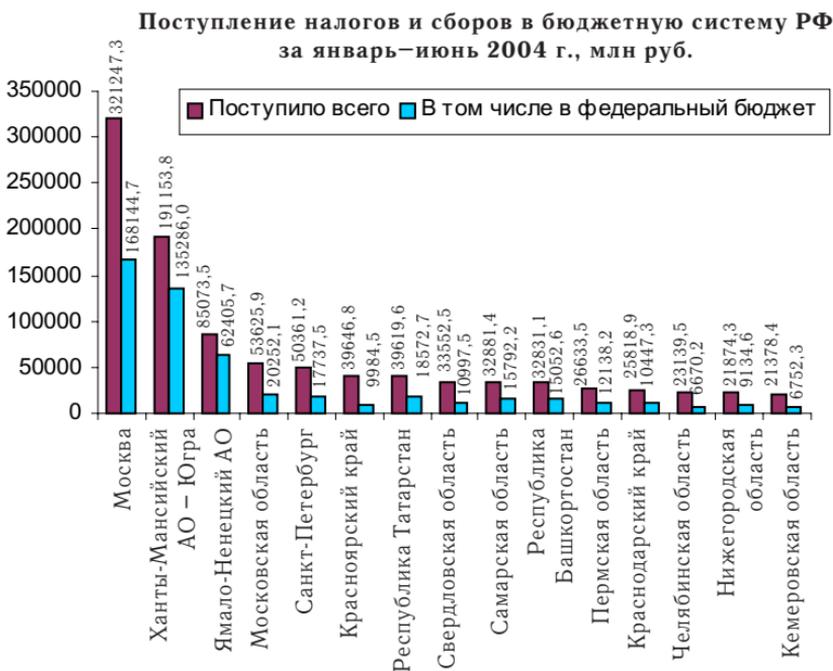


**Производство электроэнергии по регионам РФ
за январь–июнь 2004 г., млрд кВт·ч**

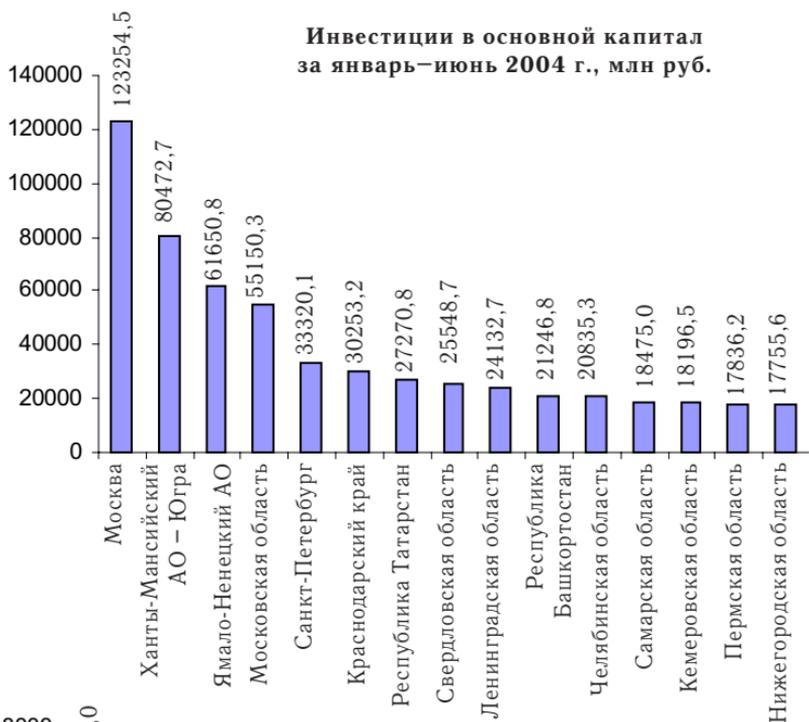


**Производство деловой древесины
по регионам РФ за январь–июнь 2004 г.,
тыс. плот. м³**

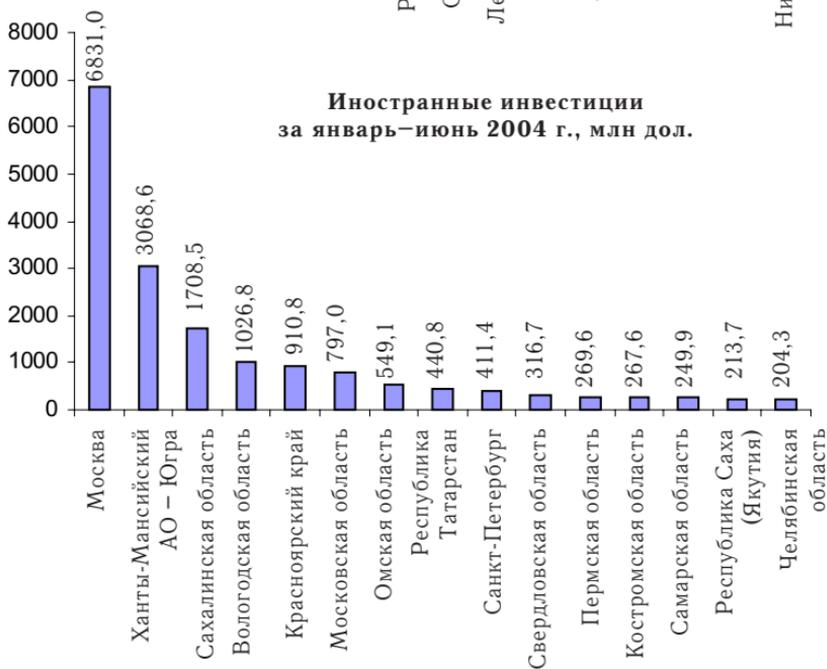




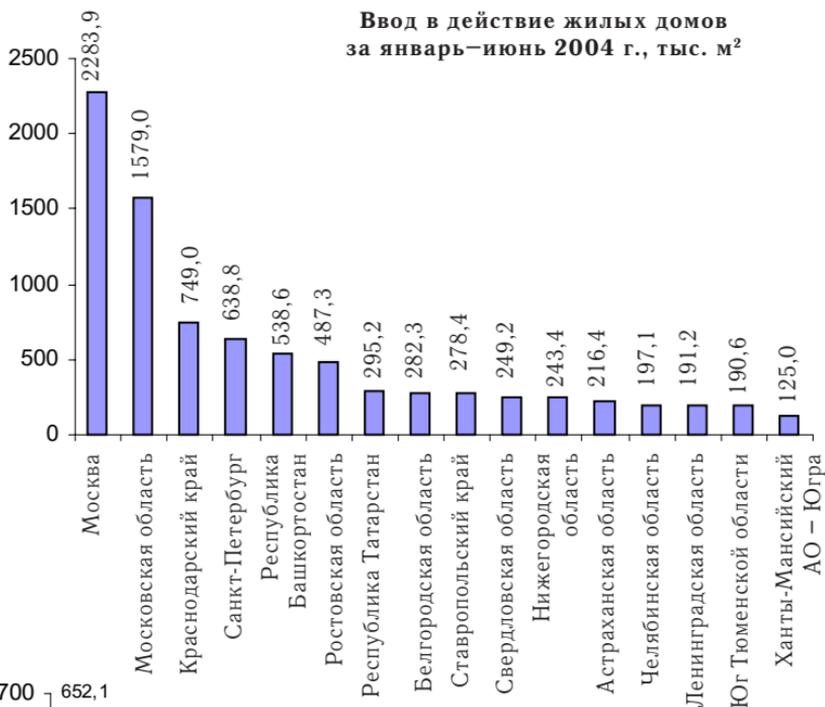
**Инвестиции в основной капитал
за январь–июнь 2004 г., млн руб.**



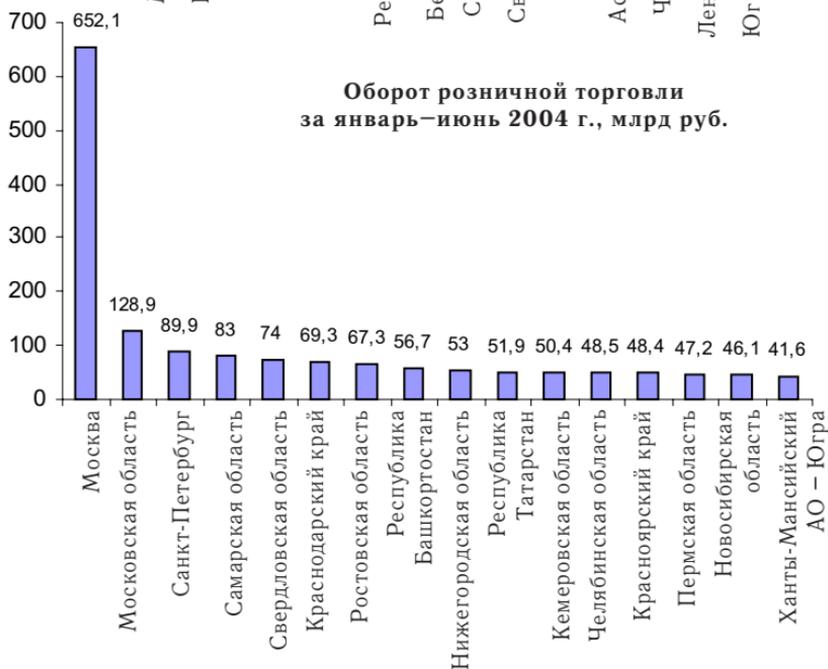
**Иностранные инвестиции
за январь–июнь 2004 г., млн дол.**



**Ввод в действие жилых домов
за январь–июнь 2004 г., тыс. м²**



**Оборот розничной торговли
за январь–июнь 2004 г., млрд руб.**



ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ – НОВЫЙ ЦЕНТР НЕФТЕ- И ГАЗОДОБЫЧИ

И. В. ФИЛИМОНОВА,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Энергетическая стратегия России до 2020 г., утверждённая правительством РФ, предусматривает увеличение роли восточных районов в нефтяной и газовой промышленности страны. Выработка четкой и скоординированной политики в области освоения ресурсов углеводородов невозможна без комплексной геолого-экономической оценки территории.

Специалисты Сибирского отделения РАН разработали научное обоснование для программы лицензирования недр в Восточной Сибири. Частью этой работы стала и концепция лицензирования недр Иркутской области. Принципиальная позиция авторов данной концепции заключается в необходимости комплексного освоения крупных региональных блоков, а не «выдергивания» для аукционов только лучших участков.

Действительность

Чтобы достичь запланированных Энергетической стратегией уровней добычи, необходимо в ближайшие годы провести комплексное лицензирование недр.

Одним из важных источников достижения и поддержания уровней добычи нефти и газа, намеченных в Энергетической стратегии, станет Восточная Сибирь, в частности Иркутская область. Прирост запасов будет осуществляться как за счёт доразведки уже открытых месторождений (Ковыктинское, Верхнечонское, Дулисминское, Ярактинское, Даниловское и др.), так и открытия новых месторождений на перспективных участках.

Лицензии на право пользования участками недр с целью геологического изучения, разведки и добычи нефти и газа

© ЭКО 2004 г.



на территории Иркутской области не выдавались с 1999 г. Тогда хозяев нашли Тагнинский, Балаганкинский, Левобережный, Правобережный, Ангаро–Ленский участки. Участки Нижнеудинский, Тутурский, Рудовский оказались не востребованы и остались в нераспределенном фонде.

Позднее на некоторые участки (Южно-Ковыктинский, Зиминский, Тутурский, Нарьягинский, Ангаро-Илимский) были выданы лицензии на право геологического изучения, разведки и оценки нефти и газа. В нераспределенном фонде недр Иркутской области остались Восточно-Сугдинский, Аянский, Потаповский, Кытымский и Бильчирский участки.

Наиболее перспективным на нефтегазоносность из перечисленных участков является Восточно-Сугдинский, осваивать который было бы экономически целесообразнее совместно с расположенным по соседству крупным Верхнечонским месторождением, принадлежащим «РУСИА Петролеум». Поскольку лицензионное соглашение по Верхнечонскому месторождению не выполняется, то сохраняется вероятность отзыва лицензии на это месторождение, и в таком случае наиболее вероятным владельцем лицензии на добычу углеводородного сырья Верхнечонского месторождения, а также Восточно-Сугдинского участка может стать альянс «Роснефти», «Газпрома» и «Сургутнефтегаза».

В конце 2003 г. компания «Газпром» получила геологические лицензии на два участка Южно-Ковыктинской площади, непосредственно примыкающих к Ковыктинскому месторождению. Площадь участков составляет 2,8 тыс. км², прогнозные ресурсы – около 200 млрд м³ природного газа. В настоящее время лицензия на геологическое изучение и добычу углеводородного сырья Ковыктинского месторождения принадлежит «РУСИА Петролеум», однако, учитывая вероятность вхождения «Газпрома» в Ковыктинский проект, не исключены объединение участков и разработка блока месторождения совместными усилиями компаний. По распоряжению правительства «Газпром» выступает координатором программы освоения газовых ресурсов Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Сейчас готовится Программа лицензирования на право проведения геологического изучения и освоения недр в Иркутской области, куда планируется включить около 20 объектов. Интерес к предстоящему конкурсу проявил и ряд крупных российских и зарубежных вертикально интегрированных компаний.

Одним из факторов, сдерживающих освоение ресурсного потенциала, служит отсутствие транспортной инфраструктуры. Первоочередная задача для региона – развитие инфраструктуры трубопроводного транспорта нефти, строительство нефтепровода Талаканское – Верхнечонское – Ангарск, что позволит вовлечь в хозяйственный оборот не только уже открытые месторождения, но и ряд прилегающих перспективных участков.

Базовая модель

Для проведения эффективной лицензионной политики необходимо выявить инвестиционную привлекательность каждого лицензионного участка. Это позволит определить последовательность проведения конкурсов, аукционов, начальный размер разовых платежей (бонусов подписания), планировать бюджетную эффективность недропользования. Однако, как показывает практика, реально проводимая политика лицензирования не всегда учитывает научно-обоснованные рекомендации.

Институт геологии нефти и газа СО РАН разработал программу комплексной геолого-экономической оценки территории, позволяющую учесть региональные особенности Иркутской области. Согласно программе, территория Иркутской области разделена примерно на равные перспективные участки площадью около 2 тыс. км² каждый, что обусловлено технологическими условиями проведения геологоразведочных работ на участке. Недропользователь на конкурсной основе получает лицензию на геологическое изучение, разведку и добычу углеводородного сырья. На поисковый этап выделяется пять лет, на разведочный – от двух до семи лет. Принимается, что первым открывается

наиболее крупное месторождение, содержащее около 60–70% ресурсов основного продуктивного комплекса. При этом на участке остаётся часть ресурсов, не вошедших в основное месторождение, в конце разведочного этапа рекомендуется возобновить работы по поиску сателлитов.

Этап добычи углеводородного сырья во многом зависит от конкретных характеристик каждого участка, однако в базовой модели приняты некоторые общие условия. В частности, добывающая скважина в среднем работает 12–17 лет. Дебит по жидкости остаётся постоянным, падение дебита нефти задаётся экспоненциально без периода стабильной добычи, поскольку от 1 до 5% воды всегда извлекается с самого начала разработки. Минимальный дебит, после которого работа скважины прекращается, определен в 1 тонну нефти в сутки. Плотность сетки скважин составляет в среднем от 25 до 49 га на скважину. Средний срок разработки участка – 23–25 лет.

В структуре капитальных вложений затраты на геолого-разведочные работы заложены в пределах 3–15%, в бурение добывающих, нагнетательных и газовых скважин – 30–50%, в обустройство – 25–45%, стоимость системы внешнего транспорта – 0–15%. При экономической оценке участков затраты на трубопровод принимались из расчета строительства нефтепровода-отвода до планируемой магистрали Верхнечонское – Ангарск.

Перспективы

Оценка рынков сбыта показала, что поставки нефти с перспективных участков могут осуществляться на внутренний рынок, а также на экспорт в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и на Тихоокеанское побережье США. Для организации поставок необходимо строительство нефтепровода-отвода до планируемого, в рамках крупномасштабной добычи нефти и газа в Восточной Сибири, магистрального нефтепровода Верхнечонское месторождение – Ангарск.

Поставки нефти на внутренний рынок предполагают загрузку мощностей Ангарского нефтехимического combina-

та. В настоящее время уровень его загрузки составляет порядка 40%. С учетом прогнозируемого спроса на нефтепродукты на региональном рынке и возможностей по экспорту нефтепродуктов поставки нефти на комбинат могут быть доведены до 17,8 млн т. К 2020 г. загрузка его мощностей будет обеспечиваться нефтью только восточносибирских месторождений.

Ежегодные поставки российской нефти в Китай могут быть увеличены до 30 млн т, в Находку – до 50 млн т.

Рекомендации

Расчеты показали, что не все перспективные участки экономически выгодно разрабатывать по нефтяной схеме. Участки, нерентабельные при извлечении только нефти, составили порядка 40% от предлагаемой к лицензированию площади. Они находятся в основном на юге Иркутской области. Для обеспечения коммерческой эффективности их разработки необходимо извлекать не только нефть и попутный газ, но и свободный газ. При включении в схему разработки этих участков затрат на добычу и транспортировку свободного газа они переходят из класса неэффективных в класс экономически выгодных для освоения, внутренняя норма доходности составляет 30–45%.

При построении схемы лицензирования недр Иркутской области необходимо в первую очередь обратить внимание на северные участки, рентабельная разработка которых связана с извлечением нефти. Несмотря на то, что газификация Иркутской области намечена уже в ближайшем десятилетии, обеспечение потребностей в нефтяном сырье промышленности и населения Иркутской области остается приоритетным направлением развития региона.

Разработанная институтом комплексная программа освоения недр малоизученных территорий позволяет дать государству практические рекомендации для проведения грамотной и системной политики лицензирования недр, а компаниям – для инвестирования средств в удаленные, неосвоенные, но перспективные регионы Восточной Сибири.

Потребность в инвестициях

Вопросы формирования нового центра нефтяной и газовой промышленности в Иркутской области необходимо рассматривать в рамках комплексной программы развития экономики Восточной Сибири. Это обусловлено:

- территориальным распределением сырьевой базы;
- высокой капиталоемкостью проектов;
- требованиями социально-экономического развития всего региона;
- размещением центров переработки потребления нефти и газа;
- особенностями экспортных рынков и геополитической ситуации в АТР в целом;
- необходимостью создания единой транспортной инфраструктуры;
- экологическими факторами.

В настоящее время освоение ресурсов и запасов нефти и газа Восточной Сибири идет крайне медленно, на право геологического изучения и разработку ряда перспективных участков до сих пор не выданы лицензии, геологоразведочные работы проводятся в исключительно малых объемах. Как следствие, такие месторождения, как Ковыктинское, Юрубчено-Тохомское, Куюмбинское, недоразведаны. Проектирование нефте- и газопроводов еще не начато. Теперь, даже если положение будет быстро исправлено, к 2010 г. добыча нефти в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) может достичь только 5–10 млн т.

При проведении активной государственной политики в области недропользования и лицензирования недр, достаточном уровне инвестиций в разведку и разработку уже открытых месторождений, создании перерабатывающей и транспортной инфраструктуры добыча нефти в Восточной Сибири и в Республике Саха (Якутия) может достичь к 2010 г. 5–10 млн т, а к 2020 г. – 55–60 млн т.

Необходимо к 2015 г. выявить и разведать новые месторождения с извлекаемыми запасами нефти 1,0–1,25 млрд т. В силу специфики ресурсной базы Восточной Сибири и Республики Саха одновременно неизбежно будет выявлено

и разведано не менее 1 трлн м³ газа. Для этого потребуется не менее 12 млрд дол. дополнительных инвестиций в геологоразведку. Общие инвестиции в геологоразведку должны составить в ближайшие 20 лет не менее 14,5 млрд дол.

Оценки показывают, что при реализации таких инвестиций в поисковые и геологоразведочные работы к 2020 г. добыча нефти в Восточной Сибири и Республике Саха может быть доведена после этого срока до 100–110 млн т нефти в год.

Добыча газа в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) при наличии спроса может составить к 2010 г. 25–30 млрд м³, к 2020 г. – 110–120 млрд м³.

Оценки инвестиционной привлекательности Восточной Сибири и Республики Саха (табл. 1) показывают, что реализация интенсивного варианта программы формирования новых крупных центров добычи нефти и газа в этом регионе потребует инвестиций в объеме 86,8 млрд дол., в том числе в геологоразведочные работы – 14,5 млрд дол., в обустройство месторождений – 42,3 млрд дол., в нефте- и газопроводы внутри Лено-Тунгусской провинции и системы переработки и хранения газа, в том числе гелия – 10,4 млрд дол., в систему магистральных нефте- и газопроводов, терминалы и заводы по производству СПГ – 19,6 млрд дол.

При организации поставок нефти из Восточной Сибири и Республики Саха на экспорт через Дацин либо через порты на Тихоокеанском побережье России чистая прибыль за реализацию каждой тонны нефти составит: при цене нефти 13,5 дол./барр. – от 7 до 25 дол., при цене 22 дол./барр. – от 32 до 50 дол., при цене 28 дол./барр. – от 45 до 65 дол., в зависимости от месторождений и регионов поставки нефти.

В структуре цены доля прибыли составит при цене нефти 13,5 дол./барр. – от 6,5% до 29%, при цене 22 дол./барр. – от 22% до 32%, при цене 28 дол./барр. – от 22% до 34% в зависимости от месторождений и регионов поставки нефти.

При доведении добычи нефти в Восточной Сибири и Республике Саха до уровня 55–60 млн т чистая прибыль компаний до 2030 г. составит свыше 55 млрд дол., в бюджеты

**Потребность в инвестициях на освоение нефтяных
и газовых ресурсов Восточной Сибири и Республики Саха
(Якутия) по умеренному и интенсивному сценариям
на период до 2030 г., млрд дол.**

Показатель	Сценарий	
	умеренный	интенсивный
<i>Добыча нефти и газа к 2020–2030 гг.</i>		
Нефть	55–60 млн т в год	115–125 млн т в год
Газ	115–125 млрд м ³ в год	115–125 млрд м ³ в год
<i>Геологоразведочные работы</i>		
На нефть	1,80	12,00
На газ	0,70	2,50
Всего	2,50	14,50
<i>Обустройство месторождений</i>		
Нефтяных	19,27	30,49
Газовых	11,80	11,80
Всего	31,07	42,29
<i>Создание систем переработки и транспортировки углеводородов в пределах Лено-Тунгусской нефтегазоносной провинции*</i>		
Инфраструктура переработки и хранения газа	1,20	1,30
Нефте- и газопроводы	8,84	9,10
Всего	10,04	10,40
<i>Создание магистральных систем транспортировки нефти и газа в районы Восточной Сибири и Дальнего Востока и на экспорт *</i>		
Нефте- и газопроводы	12,60	13,90
Нефтяные терминалы и инфраструктура по производству СПГ	5,70	5,70
Всего	18,30	19,60
Итого	61,91	86,79

* При оценке инвестиций на строительство нефте- и газопроводов учтено снижение затрат при прохождении маршрутов в единых транспортных коридорах.

всех уровней поступит свыше 30 млрд дол. (табл. 2). При выходе добычи на уровень 110–120 млн т чистая прибыль компаний составит за это же время свыше 120 млрд дол., в бюджеты всех уровней поступит свыше 45 млрд дол.

**Технико-экономические показатели добычи нефти
в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) до 2030 г.
по умеренному и интенсивному сценариям**

Показатель	Сценарий	
	умеренный	интенсивный
Накопленная добыча нефти, млн т	904,58	1769,58
Капитальные вложения, млрд дол.	31,90	57,06
Эксплуатационные затраты с учетом амортизационных отчислений, млрд дол.	54,77	100,86
Налоговые поступления, млрд дол.	29,95	55,01
Прибыль после выплаты налогов, млрд дол.	53,91	114,13
Кумулятивный поток наличности, млрд дол.	52,11	103,18
Ставка дисконтирования 10%, млрд дол.	1,41	7,23
Внутренняя норма рентабельности, %	11,19	14,36
Срок окупаемости (с учётом дисконтирования), лет	20	17
Срок окупаемости (без учёта дисконтирования), лет	9	7
Индекс рентабельности	2,84	3,04

Освоение энергетического, прежде всего нефтегазового потенциала Восточной Сибири обеспечит долгосрочное устойчивое развитие экономики и энергетики этого ключевого макрорегиона России, повысит территориальную сбалансированность энергопроизводства и энергопотребления в стране, позволит России занять достойное место среди поставщиков нефти, газа и продуктов их переработки на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона и Тихоокеанского побережья Северной Америки.

ДЛИННАЯ ТЕНЬ ЦЕНЫ¹

Ю. П. ВОРОНОВ,

кандидат экономических наук,

вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты,
генеральный директор консультационной фирмы «Корпус»

Главная загадка прикладной экономической науки (да и официальной статистики тоже) состоит в том, что цены предложения (без каких-либо на то оснований) трактуются как цены фактических сделок. Почему это происходит на Западе, в толк не возьму, похоже на общее затмение умов. А в нашей стране его можно объяснить светлым советским прошлым, когда цены устанавливало государство, и по другой цене большинство товаров в открытой (не ведомственной) розничной торговле купить было нельзя.

Эту мысль можно пояснить на простом советском примере-анекдоте. Заходит Л. И. Брежнев в магазин, где продают портреты выдающихся деятелей, и видит – висят на стенах только его портреты. Он порадовался в душе и, желая показаться скромным, сказал: «Хорошо бы продавать и портреты других членов Политбюро». На что ему ответили: «Портреты других членов Политбюро уже распроданы». Так и современный аналитик, изучая цены на непроданные товары, внутренне радуется, как хорошо ему удалось описать динамику цен. Однако анализ он делает в предположении, что эти товары покупаются и наличие их на рынке немедленно возобновляется.

В предыдущей статье описывался новый подход к анализу цен, но сознательно обойденным остался вопрос о том, что цены, которые назначает ваш конкурент, – это элемент его представлений о мире, и они не отражают реальное положение дел. Проще говоря, цена, которая нам известна, – это цена непроданного товара. На этой простой мысли и

¹ Статья третья по проблемам конкурентной разведки. Предыдущие статьи см.: ЭКО. 2004. № 10, 11.

© ЭКО 2004 г.



построена вся концепция анализа цен и наличия товара в конкурентной разведке. Конкурент был бы для разведчика недоступен, если бы не главное обстоятельство – ему нужны клиенты, покупатели, заказчики. Для них он постоянно выдает информацию о ценах, тарифах и наличии товара. Выдавая эту информацию, конкурент постоянно, сам того не желая, пробалтывается о том, что у него происходит. Нужно только внимательно присмотреться к той информации, которую он считает общедоступной.

Зачастую беда конкурентной разведки – это трата больших ресурсов на получение ненужной информации. Приходится, например, иногда убеждать бизнесмена в том, что ему не следует подслушивать разговоры конкурентов. Это и противозаконно, и безнравственно. Но более того, это и излишне. Достаточно сформировать у конкурента соблазн, например, супервыгодной сделки или угрозу потерять деньги, чтобы у него возникла потребность в личной встрече с кем-то для него важным (инвестором, действительным хозяином его фирмы, банкиром, «крышей» и т. д.). Главное – узнать, с кем будет (или была сразу после этого известия) встреча, и тогда можно предсказать и направление рассуждений конкурента. Можно угадать даже тот способ, которым он собирается решить возникшую перед ним и сгенерированную вами проблему. Причем не обязательно следить за ним, порой достаточно позвонить секретарю и узнать, куда конкурент отправился или кто у него сейчас в кабинете.

Точно такая же ситуация и с данными о ценах и наличии товара. Обычно и не требуется дополнять эти данные какой-то скрытой, сверхсекретной информацией, в них есть почти всё, что нужно.

Представитель одной крупной пивоваренной компании как-то обмолвился мне, что у него на всех пивзаводах конкурентов есть «свои люди», которым регулярно выплачивают зарплату². Когда я позволил себе сделать замечание, что всю информацию, которую эти люди могут сообщить, мож-

² Неформальное название таких людей – «засланные казачки». Русский колорит только в названии, прием практикуется во всем мире.

но получить из анализа цен и наличия различных марок пива по интересующему его региону, партнер был крайне возмущен.

Не буду подробно описывать длительный процесс переубеждения, к тому же его и нельзя назвать полностью успешным. Просто скажу, что когда тебе в глаза и уши вколачивают рекламу пива «Балтика № 3», не нужно шпионить ради того, чтобы узнать, какая марка пива выгоднее всего для компании «Балтика». А зная соотношение времени на варку «тройки» по сравнению с «семеркой» или «нулевкой», плюс еще кое-какие знания общего плана, можно прикинуть и то, **насколько** эта марка выгодна. Ваши расчеты наверняка не совпадут с теми, что принес бы вам высокооплачиваемый шпион. Но еще неизвестно, чьи расчеты окажутся более верными.

Предельно информативный процесс ухода товара с рынка

Как уже говорилось, конкурентная разведка занимается лишь тем, что движется. Это касается не только цен, но и наличия товара на рынке.

Предположим, по результатам рыночного мониторинга стало известно, что при уходе с рынка некоторого товара средняя цена на него по точкам, где он остался в продаже, стала выше. Это означает, что покупатели раскупают товар там, где его цена ниже. И это означает, что они **ищут** места, где товар продается дешевле.

Теперь рассмотрим иную ситуацию. Некоторый товар ушел с рынка, и средняя цена в тех торговых точках, где он еще продается, оказалась ниже, чем ранее. Из этого следует, что покупатели уже **не ищут**, где товар продается дешевле. В этом противопоставлении «ищут – не ищут» и состоит главная изюминка в изучении и позиций конкурентов, и соотношения сил между ними. Если покупатели ищут, где дешевле, то налицо ценовая конкуренция, и нужно опасаться тех конкурентов, которые в состоянии держать низкие цены. Если же покупатели не ищут, где товар продает-

ся дешевле, то конкуренция идет не по ценам, а по месту продаж, и она перестает быть ценовой.

Мы рассмотрим одну более конкретную ситуацию для того, чтобы показать разнообразие применения подобного подхода к ценам предложения в конкурентной борьбе. Допустим, мы конкурируем с кем-то на рынке автозапчастей³. И нам известно, что есть две волны потребления запасных частей – весенние и осенние ремонты. При этом мы также знаем, что весенние ремонты «круче» осенних. Этого уже достаточно, чтобы сделать первое приближение к тому, что происходит на рынке автозапчастей, как надо вести себя, не только защищаясь от конкурентов, но и нападая на них.

Та же пара ситуаций, когда конкретный товар начинает уходить с рынка: в одном случае цена на оставшийся товар становится выше, в другом – ниже. Первый случай характерен для периода ремонтов, второй – для лета, когда ремонты закончились и запчасти нужны, в основном, если произошло дорожно-транспортное происшествие. Дотошный читатель, по-видимому, заметил, что мы получили в руки удивительный инструмент, а именно – количественный измеритель завершения весенних или осенних ремонтов автотранспорта. Когда ремонты в разгаре, мы можем измерить «подскок» цен на непроданные товары, а если отслеживать величину такого повышения постоянно, то можно заметить, что величина его постепенно (и это очень важно!) уменьшается. Вычислив тенденцию уменьшения⁴, мы можем предсказать день, когда повышения уже не будет. Это и есть день окончания периода ремонтов. Кто-то из лентяев еще будет ремонтировать свой автомобиль, но для продавца автозапчастей волна ремонта уже схлынула.

³ На самом деле нам приходилось работать на рынке запчастей для мотоциклов. Нет ничего лучше для изучения конкуренции на рынках жестко сезонных товаров! До сих пор вспоминается с грустью о тросике для дросселя и группе «поршень-гильза-палец».

⁴ В этом деле накоплен большой опыт построения регрессий, но иногда оказывается достаточным просто построить график динамики повышения цен, чтобы рассчитать день, когда оно прекратится. Кроме того, обычно рассматривается не отдельно взятый товар, а товарная группа, то есть набор из двух-трех десятков товаров, иначе трудно «поймать» ситуации сокращения наличия товара на рынке.

Теперь, когда прогноз сделан, можно обсудить, как использовать его в борьбе с конкурентами. Есть два пути: улучшить свой бизнес с помощью этого прогноза и «подставить» конкурента, не знающего, когда закончится период ремонтов. Первый путь может включать такие меры: не заказывать поставщикам запчасти, которые раскупаются у вас только в период ремонтов, стараться сократить их запасы к известному теперь дню окончания ремонтов. Нужно к этому дню запастись теми запчастями, которые наиболее востребованы после ДТП (стекла, оптика, а также краска, шпаклевка и прочее). Все подобные меры укрепляют ваши конкурентные позиции.

Но возможен и второй путь. Зная, что не каждому дано спрогнозировать день окончания ремонтов, можно разработать ряд наступательных операций, ухудшающих положение конкурентов на рынке. Структура таких операций целиком определяется фантазией разработчика. Я расскажу лишь о тех вариантах, с которыми пришлось работать. Обычно эти варианты предлагаются самим предпринимателем, задача консультанта состоит лишь в том, чтобы промолчать или отговорить клиента.

Примеры, может, и не лучшие, но их достоинство в том, что они проверены практикой. В одном случае контейнер с запчастями для ремонтов был задержан при отправке с завода-изготовителя и через подставных лиц по привлекательной цене был предложен конкуренту. Тот соблазнился и «омертвил» на несколько месяцев довольно приличные средства. В другом случае по договоренности с конкурентом был организован бартер запчастей, которые вскоре, после дня X, лягут на полки мертвым грузом. Запчасти менялись на те, что будут востребованы по окончании ремонтов. Сама процедура обмена оттягивалась сознательно, чтобы максимально приблизить ее к дню окончания ремонтов и тем самым наверняка поставить конкурента в невыгодную ситуацию.

Два в кубе – это восемь

Мы рассмотрели лишь два варианта динамики двух связанных параметров «цена – наличие товара».

При этом в отношении наличия вообще рассматривался только один вариант – уменьшение наличия товара на рынке, и два крайних варианта по цене – повышение и понижение. Теперь рассмотрим полный набор ситуаций, когда изменяются три параметра: средняя цена, разброс цен и наличие товара. В табл. 1 плюсом показан рост показателя, минусом – его понижение.

Таблица 1

Варианты рыночных ситуаций

Средняя цена	Разброс цен	Наличие товара у всех конкурентов	Комментарий
–	–	–	<i>«Тихое» свертывание рынка случайными покупками.</i> Выигрывают те конкуренты, у которых лучшее расположение торговых точек или плотнее связи с поставщиками
–	–	+	<i>Первая стадия затоваривания, растут запасы у продавцов.</i> Выигрывают те, у кого лучше обстоят дела с оборотными средствами
–	+	–	<i>«Нервный» сброс товара, симптом долговременного понижения цен.</i> Выигрывает тот, кто меньше нервничает и лучше прогнозирует
+	–	–	<i>Увеличение числа каналов наполнения рынка, товар приходит на рынок по разным ценам.</i> Выигрывают перешедшие на более выгодный канал поставок
–	+	+	<i>Вздутие цен в связи с ростом дефицита, покупатели ищут, где дешевле.</i> Выигрывают те, у кого ниже цены. Оазис ценовой конкуренции
+	–	+	<i>Унификация цен, сокращение числа каналов поставки.</i> Выигрывает тот, кто сохраняет стабильные каналы поставок, имеет запас оборотных средств, успевает договориться о единых ценах с конкурентами
+	+	–	<i>«Игра на дефиците».</i> Выигрывают конкуренты, которые в состоянии оперативно менять цены и отслеживать наличие товара у других продавцов
+	+	+	<i>Опережающее удовлетворение спроса.</i> Выигрывает тот, кто заблаговременно подготовился к этому периоду и точно спрогнозировал, когда он закончится

Из таблицы следует, что в каждом типе рыночной ситуации опасность представляют разные преимущества конкурентов. В одном случае следует опасаться того, у кого проще с оборотными средствами, в другом – того, кто оперативно корректирует цены. Соответственно и задачи для конкурентной разведки будут разными. В одном случае следует выявлять схему принятия решений о ценах внутри компании-конкурента. В другом – анализировать связи конкурента с банками и другими кредитными учреждениями. В предыдущих статьях мы убедились, что ценовая конкуренция – лишь незначительная часть конкуренции. Но это была скорее декларация, хоть и с аргументами.

Теперь же мы видим, что ценовая конкуренция занимает не более восьмой части конкуренции в сфере товаров и услуг, что она уместна и опасна только тогда, когда сбивается цена, а разброс цен и наличие товара на рынке возрастают. Но есть еще семь вариантов, в равной степени вероятных, которые не имеют отношения к конкуренции по ценам. А кроме того, есть конкуренция по качеству, по имиджу и прочему, о чем было написано в предыдущей статье.

Комментарии в последнем столбце табл. 1 написаны для некоторого абстрактного рынка, характерная особенность которого – наличие обширной розницы, большого количества торговых точек, в которых продаются товары конкурентов.

Метод «виртуальных» покупок

Слово «виртуальный» используется в данном случае не совсем правомерно, но так уж сложилось. Речь идет о фактических покупках, которые сделаны не вами, а кем-то другим. Так что для фактического покупателя данная покупка отнюдь не виртуальная. Метод предложен К. Н. Валовым, который создал его, обдумывая мои рассказы о двойном смысле цен предложения. Метод хорошо показал себя в работах по рынку недвижимости, и его с полной гарантией можно применять и на других рынках с крупными объемами разовых сделок.

Метод «виртуальных» покупок полезно использовать применительно к конкурентным рынкам с относительно редкими и индивидуализированными объектами, выставляемыми на продажу. К таковым можно отнести (кроме объектов недвижимости) земельные участки, предприятия, уникальное оборудование, крупные транспортные средства, суда, предметы искусства, интеллектуальную собственность и т. п.

Состоит метод в следующем. По специальной схеме строится выборка объектов, выставленных на продажу (цены предложения). Затем периодически проверяется, не проданы ли эти объекты. Каждый объект обладает определенными потребительскими характеристиками, например, применительно к объектам коммерческой недвижимости, это местоположение, площадь и пр. Если ваш заказчик инвестирует средства в недвижимость, ему будет интересно, какие категории объектов проданы первыми, а какие долго задержались в продаже.

Спустя некоторое время сделанная выборка «рассасывается» и ее приходится возобновлять. По квартирам в новостройках это приходится делать раз в квартал, на более динамичном (из-за меньшего числа объектов) рынке коммерческой недвижимости – раз в два месяца.

Каждый замер сделанной выборки фиксирует уход с рынка какой-то части объектов. Такие замеры (сбор информации) проводятся для рынка объектов коммерческой недвижимости раз в две-три недели. Таким образом, для двухмесячного цикла выборок на одну выборку приходится один начальный сбор информации, два промежуточных и один заключительный⁵.

В результате мы получаем три точки изменений. При этом мы можем ограничиться качественными определениями двух типов: «зависли» и «продавались неплохо». Выдерживая стиль обозначений предыдущей таблицы, заменим слово «зависли» минусом, а «продавались хорошо» – плю-

⁵ Далее излагается упрощенный вариант методики по виртуальным покупкам. Впрочем, читатель при необходимости может развивать идею методики самостоятельно, ничего сложного тут нет. Ведь то, что говорилось выше относительно ценовых ситуаций по товарам массового потребления, – тоже упрощенная методика.

сом. Тогда мы получаем таблицу, аналогичную предыдущей (табл. 2). На практике минус ставится при малых (единичных) продажах.

Таблица 2

Комплект рыночных ситуаций

№	Спустя			Комментарий
	две недели	пять недель	два месяца	
1	–	–	–	<i>Полный застой на рынке.</i> Выигрывают те конкуренты, объекты которых не попали в мониторинг. Нужно понять, чем они отличаются от попавших в выборку
2	–	–	+	<i>Крайне вялый рынок.</i> Выигрывают те, у кого лучше обстоят дела с оборотными средствами, кто может ждать инвесторов
3	–	+	–	Выигрывают отличившиеся в период от 2 до 5 недель с начала мониторинга. Требуется анализ состава покупателей
4	+	–	–	Выигрывают те, кто продал свои объекты в первые две недели. Требуется анализ причин по ценам
5	–	+	+	<i>Вялый рынок.</i> Выигрывают те, у кого больше возможностей для выжидания
6	+	–	+	Выигрывают те конкуренты, которые продали свои объекты и, вероятно, изменили ценовую политику после нескольких недель ожиданий
7	+	+	–	Выигрывают те, кто в состоянии лучше вести маркетинговые операции
8	+	+	+	<i>Активный рынок.</i> Выигрывают все конкуренты, включенные в мониторинг. Нужно понять, чем они отличаются от прочих

Упрощение такого подхода в том, что минус в таблице может означать две ситуации: «не продается, потому что не покупают» и «не продается, потому что все распродано». Ясно, что это касается только тех строк табл. 2, в которых в первых столбцах стоит, по крайней мере, хоть один плюс (хоть что-то продавалось), а в последнем столбце обязатель-

но минус (уже нечего продавать). Таких строк в таблице всего три (третья, четвертая и седьмая). Нам нужно каждую из них разделить на две. То же нужно проделать со всеми строками, в которых в столбце «спустя два месяца» стоят плюсы. Таких строк четыре, и вместо них нужно записать восемь строк, которые будут отличаться по критерию «продано не все» – «продано все». Всего у нас получится 15 строк, каждая из которых анализируется через сопоставление с прочими строками (различия в наполнении, в структуре продавцов-конкурентов, в характеристиках объектов и т. п.). Обычно, если далее анализируется несколько категорий объектов (например, офисные помещения, городские земельные участки разного размера и местоположения и т. п.), то они группируются в немногих из 15 строк, обычно в двух-четырех.

Качественный анализ происходящих на рынке событий завершен. Теперь можно анализировать, какую роль играют цены одного квадратного метра жилья или одного гектара площади. А может быть, конкурент побеждает совсем не ценами, а удачным местоположением своих объектов, лучшим оформлением документов на них, или масштабами, резко увеличивающими ликвидность. Всё это теперь придется проверять традиционными статистическими методами.



Привлечение инвестиций в российскую авиапромышленность – очень острый вопрос. Пока основными инвесторами являются сами авиакомпании. Но их единицы. Отсутствие отлаженной схемы лизинга – главный фактор, сдерживающий обновление российского воздушного парка. Автор предлагает схему реализации процедуры обновления парка воздушных судов отечественного производства с помощью операций лизинга.

Влияние государства на управление лизинговыми отношениями при реализации схем лизинга гражданской авиатехники должно быть, по мнению автора статьи, максимальным.

Лизинг авиатехники с участием государства

М. Г. ЗАРГАНО,
Центр управления качеством ОАО «Аэрофлот-Дон»

После распада советского «Аэрофлота» перед отечественными авиакомпаниями остро встала проблема старения парка воздушных судов. Обновление парка воздушных судов реально только тогда, когда у авиакомпаний появится возможность оплачивать их поставку из средств, выручаемых от их эксплуатации. Такая система требует привлечения значительного начального капитала на длительные сроки под низкие проценты, другими словами, необходимы лизинговые схемы.

К сожалению, доля авиационного лизинга в общем объеме лизинговых услуг в России пока незначительна. Только у крупных авиакомпаний есть возможность заключать лизинговые договоры.

Основное назначение инвестиций в лизинг авиационной техники – обновление парка российских воздушных судов, экономическая логика заключения договоров лизинга самолетов заключается в использовании авиатехники с целью получения прибыли, а не владения ей. Следовательно, лизинговый механизм как инструмент, стимулирующий про-

© ЭКО 2004 г.



изводство и продвигающий новую российскую авиатехнику на рынок, применим только при наличии предпочтений со стороны государства. Объем инвестиций, который может быть привлечен в средства производства российских авиакомпаний, должен рассматриваться как важнейший критерий устойчивого развития отрасли гражданской авиации, а динамика инвестиционных вложений и источники – как факторы, влияющие на объемы авиационного производства и потребления авиационных услуг.

Механизм лизинга предусматривает не только замену физически и морально устаревшей авиатехники, но и (в зависимости от видов и формы лизинга) ее обслуживание, что особо важно. То есть возможны варианты не только обновления парка ВС, но и его модернизации.

Лизинг по-русски

Исследование рынка лизинга авиатехники показывает, что при существующих условиях российские авиаперевозчики склоняются к приобретению иностранных авиалайнеров, а не отечественных. По стоимости подержанные иностранные самолеты в 7–8 раз дешевле новых, соответственно снижаются и лизинговые ставки. Для реализации новых моделей российской авиационной техники и обеспечения спроса со стороны потенциальных лизингополучателей необходимо позиционирование отечественной авиапромышленности на основе четких национальных приоритетов и экономической эффективности. Поскольку российскую авиатехнику покупают в основном российские же авиакомпании, предприятия авиапрома должны ориентироваться на требования отечественных авиаперевозчиков.

Привлекательность иностранных лизинговых компаний заключается в том, что авиатехника предоставляется фактически по схеме классического лизинга, без предоплаты. Лизингополучатель выплачивает периодические лизинговые платежи, рассчитанные в соответствии с договором лизинга, и получает авиатехнику в пользование сразу по заключении контракта. В течение срока договора лизинга лизин-

годатель за счет лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки.

Российские же предприятия работают на условиях предоплаты. Поэтому схема российского авиализинга предусматривает внесение аванса, который фактически является частичным финансированием строительства самолета, а далее необходимо будет финансировать его доработку, что неприемлемо для подавляющего числа российских авиакомпаний. С одной стороны это связано с тем, что программа стимулирования функционирования авиационного лизинга не соответствует требованиям российских авиаперевозчиков; с другой – отечественная авиатехника не выпускается в тех объемах, которые необходимы для обновления парка российских воздушных судов, а заводы авиационной промышленности не могут запустить серийное производство новой авиатехники, не имея оборотных средств.

Комплекс мер, обеспечивающих возможность закупок авиационной техники для нужд гражданской авиации, должен включать в себя: субсидирование процентов по кредиту лизинговым компаниям и лизинговых платежей лизингополучателям; предоставление кредитной линии на льготных условиях государственными инвесторами; предоставление бюджетных кредитов и гарантий по долгосрочным кредитам на приобретение новой отечественной техники для лизинга; позиционирование как гарант при кредитовании авиационных проектов; участие в капиталах лизинговых компаний; а главное, участие страховых компаний с долевым участием государства.

Сейчас действенность схемы управления лизинговым процессом снижена присутствием второстепенных участников, обслуживающих лизинговые отношения: банк, кредитующий приобретение предметов лизинга лизингодателем и обслуживающий лизинговую операцию; страховая компания, страхующая предмет лизинга; внешние инвесторы, финансирующие лизинг; посредники (в том числе и финансовые), предоставляющие дополнительные услуги в подготовке и проведении лизинговой операции, государственные

субъекты – все они обеспечивают стабильность подготовки и проведения лизинговой операции. Участие сторонних инвесторов при заключении сделок авиационного лизинга является обязательным условием, так как данные сделки крупномасштабны и их реализация невозможна без дополнительного финансирования.

Особенно важно найти способ привлечь средства в производство ближнемагистральных воздушных судов, спрос на которые высок ввиду растущего в 2002 г., но пока незначительного, пассажирооборота. При отсутствии предложения со стороны российских авиапроизводителей российские авиаперевозчики вынуждены будут приобретать иностранную авиатехнику, так как наиболее востребованны на сегодня воздушные суда с максимальной загрузкой около 100 человек, а предлагаемые модели Ту-204 и Ил-96 подходят не всем перевозчикам, поскольку оправдывают себя при расстоянии беспосадочного полета не менее 4000 тысяч километров с загрузкой не менее 180 и 300 пассажиров соответственно.

Итак, принимать решение о вложении средств в будущий рынок ближнемагистральных воздушных судов следует незамедлительно, так как иначе рынок будет занят воздушными судами нероссийских производителей. Предложить можно следующее.

Макрорегулятор, или госзаказ

Специфика предлагаемой нами схемы в том, что ввиду отмены лицензирования лизинговой деятельности предприятиям не обязательно образовывать свою лизинговую компанию (рисунок). Вместо этого можно выделить в организационной структуре компании авиапроизводителя отдельное подразделение – оно и будет одним из источников финансирования. Предоставляя самостоятельно авиатехнику в лизинг, предприятие сокращает расходы по использованию услуг сторонней лизинговой компании.

Предприятиям авиапромышленности необходимы средства для строительства авиатехники. Государство определяет на основе потребностей авиакомпаний количество са-



Механизм лизинговых операций без участия лизинговой компании как юридического лица

молетов, которые необходимо произвести. Таким образом, финансирование проектов по строительству авиатехники должно осуществляться в первую очередь государством, с привлечением сторонних инвесторов под гарантии государства. Фактически получается **государственный заказ**. Стоимость самолетов за счет дотаций необходимо установить на уровне, который обеспечит спрос со стороны авиакомпаний. После проведения расчетов авиапроизводитель может взять авиатехнику в так называемый лизинг поставщику, то есть в лизинг, при котором предприятие-изготовитель становится лизингоприобретателем, но авиатехника будет использоваться той авиакомпанией, которая возьмет данный предмет лизинга в сублизинг. Эта форма лизинга достаточно эффективна, так как ускоряет оборот капитала у производителя авиатехники и обеспечивает наиболее квалифицированное техническое обслуживание объекта лизинга у конечного лизингополучателя (обеспечивает сам производитель через свои сервисные службы). При этом

предприятие-изготовитель получает налоговые льготы и как лизингодатель, и как лизингополучатель.

Фактически государство кредитует авиапроизводителя: получая плату за производство самолета, предприятие-производитель авиатехники осуществляет возврат этих средств в рассрочку – лизинговыми платежами. В свою очередь оно будет получать финансовые средства от авиаперевозчиков лизинговыми платежами по договору сублизинга, а также действовать в рамках существующего законодательства, так как авиатехника будет браться в лизинг и передаваться в сублизинг исключительно для предпринимательских целей. То есть после начального государственного финансирования будет определен **непрерывный цикл финансирования производства авиатехники.**

К тому же данная схема позволит сэкономить средства на исключении дополнительного посредника – лизинговой компании – между авиакомпанией и производителем. У государства, в свою очередь, появится возможность сделать данную схему эффективнее путем установления льготных лизинговых ставок.

Дополнительное финансирование и сторонние инвесторы

Никакая авиастроительная компания в России не будет производить самолеты в кредит, значит предприятию-производителю авиатехники необходимы большие привлеченные средства. От авиакомпаний ждать прямых заказов сложно, так как сначала им придется найти кредитора, согласного дать деньги в кредит на длительный срок и под низкие проценты. Такое если и возможно, то лишь под гарантии государства. В целях увеличения объемов финансирования, диверсификации рисков авиапроизводителя, экономии административных ресурсов заемщика в результате централизации информационных потоков по сделке компании-авиапроизводителю будет выгоднее привлечь синдицированный кредит (предоставляемый несколькими кредиторами одному заёмщику). В свою очередь это позволит

кредитору существенно снизить риски. Схема упрощается, если в качестве кредиторов выступают банки с долевым участием государства, задача которых – набрать достаточное количество участников синдиката, чтобы обеспечить необходимый объем финансирования проекта. Таким образом, заемщик будет вести деловые отношения только с одним банком и при этом получит кредит необходимого объема.

Финансирование программ строительства новой отечественной авиатехники может осуществляться и централизованно – через пул крупных российских банков, таких как Внешторгбанк, Внешэкономбанк, Сбербанк, Газпромбанк, Альфабанк, под государственным контролем. В этом случае будет обеспечен сквозной контроль за использованием финансовых ресурсов и создан потенциал аккумулирования существенных финансовых средств под конкретную программу на длительный период.

Сегодня отечественные авиакомпании и авиапроизводители находятся в сложном финансовом положении. Они не обладают достаточным объемом инвестиционных ресурсов. При использовании различных механизмов финансирования, для целей страхования инвестиций, получаемых субъектами, задействованными в схемах для стимулирования производства и продаж авиационной техники российского производства, необходимо создать **государственно-коммерческую страховую авиационную компанию, с главным учредителем в лице государства.**

Основной помехой к развитию лизинговых операций как вида инвестиционной деятельности остается отсутствие полноценных гарантий возврата инвестиций. Поэтому главной задачей данной страховой компании будет страхование и перестрахование инвестиций в авиационную промышленность, что даст возможность получать «длинные деньги».

Описанная вертикально-интегрированная схема реструктуризации парка отечественных воздушных судов должна осуществляться в рамках контролируемых целевых программ. Для осуществления сделок авиализинга стоимость производимой техники должна быть снижена. Путем внедрения целевых программ государство должно максималь-

но упростить лизинговую сделку для авиакомпаний. Необходимо, чтобы самолет предоставлялся в эксплуатацию сразу после заключения договора лизинга, а график платежей был таким, чтобы выплаты приходились на конец периода.

Очевидно, что обновление парка воздушных судов авиакомпаний невозможно без целевого финансирования начального этапа лизинга. Субсидировать следует не лизинговую ставку, а часть объема лизинговых платежей за воздушное судно. С другой стороны, конечно, можно субсидировать только лизинговую ставку, но тогда цена воздушного судна должна быть снижена до приемлемой за счет дотаций государства (в прямой и косвенной форме) производителям гражданской авиатехники. Так будет достигнуто равновесие между платежеспособным спросом на авиатехнику со стороны российских авиаперевозчиков и предложением современных воздушных судов со стороны российских авиапроизводителей.



Абалкин Л. И. «Россия: поиск самоопределения. Очерки»*. М.: Наука, 2005. Изд. 2-е, доп.

В этой книге автор размышляет об особенностях развития российской цивилизации и о будущем России. Он с тревогой и болью пишет о том, способна ли Россия извлечь уроки из своей истории и выбрать правильный путь в меняющемся мире. Много места отводится рассмотрению истории российского предпринимательства, его лучшим представителям и современным лидерам, а также формированию и особенностям российской школы экономической мысли. Анализируются сложные и противоречивые отношения экономической науки и власти. Книга, построенная в виде серии очерков, освобождает автора от жестких форм изложения.

В текст включены личные воспоминания автора, фрагменты из работ других исследователей, многочисленные иллюстрации. В книге использованы материалы архива Российской академии наук и Российского Государственного архива экономики.

За данную монографию академику Л. И. Абалкину Президиум Российской академии наук присудил премию имени Н. Д. Кондратьева.

* Срок выпуска: начало 2005 г. Объем: 28 п. л. Ориентировочная цена: 100 руб. за экземпляр.

Принятие пакета федеральных законов и других нормативно-правовых актов в рамках реализуемой правительством РФ Программы развития бюджетного федерализма в Российской Федерации вносит существенные поправки в сложившееся распределение полномочий между уровнями бюджетной системы. В статье оценивается влияние перераспределения расходных и доходных полномочий на устойчивость местных бюджетов¹.

БЮДЖЕТНАЯ РЕФОРМА: *последствия для местных бюджетов*²

С. Г. ХОДАСЕВИЧ,
заместитель префекта Юго-западного
административного округа Москвы

Современное состояние бюджетной системы Российской Федерации характеризуется наличием большого количества «федеральных мандатов», то есть расходных полномочий, возложенных на муниципалитеты в соответствии с законами и постановлениями федерального правительства (а в ряде случаев и решениями региональных органов власти). В 90-х годах эти полномочия зачастую передавались муниципалитетам без предоставления финансовых ресурсов, необходимых для их выполнения.

Инвентаризация федеральных мандатов показала, что только наиболее крупные из них оцениваются в 3–4% ВВП и составляют около 20–25% доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации³. Наибольшую

¹ Начало обсуждения см.: ЭКО. 2004. № 10.

² При подготовке статьи использовались данные Министерства финансов РФ об исполнении бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов за 2002 г., материалы фонда «Институт экономики города», Центра фискальной политики, Института реформирования общественных финансов.

³ Исследование нефинансируемых федеральных мандатов в Российской Федерации. Доклад фонда «Институт экономики города». М., 2001.



долю в расходах местных бюджетов, связанных с выполнением государственных полномочий, занимают ассигнования на социальную сферу, ЖКХ и транспорт (таблица).

Результаты исследований, проведенных в ряде городов России, показывают, что 85% расходов, осуществляемых по разделу «Социальная политика», приходится на долю государственных полномочий, примерно 95% расходов местных бюджетов – на транспорт и 16% расходов – на ЖКХ. Большая часть этих затрат связана с предоставлением различным категориям граждан льгот, предусмотренных федеральным законодательством.

Перегруженность местного самоуправления выполнением несвойственных ему государственных функций, с одной стороны, снижает ответственность за их выполнение, а с другой – противоречит идее самоуправления.

Предварительная оценка сводного изменения расходных обязательств бюджетов разных уровней бюджетной системы при реализации принятых законов показывает, что произойдет сокращение расходных полномочий органов местного самоуправления при одновременном увеличении обязательств федеральных и региональных органов власти. Наибольший рост расходов предполагается на субфедеральном уровне, поскольку полномочия регионов дополнятся переданными полномочиями как с федерального, так и с местного уровней.

Можно предположить, что данное перераспределение повысит устойчивость местных бюджетов, так как часть затратных социальных обязательств муниципалитетов будет передана субъектам Федерации. В частности, обязательства по финансовому обеспечению учебного процесса (включая выплату заработной платы) в общеобразовательных школах, содержанию школ-интернатов, детских домов, домов ребенка; выплаты адресных жилищных субсидий населению и др.

В то же время необходимо ответить на вопрос, каким образом принятые законы отразятся на собственных полномочиях местных органов власти и будут ли они способствовать повышению финансовой самостоятельности муниципалитетов.

**Изменение структуры местных бюджетов с учетом положений
закона «Об общих принципах организации местного
самоуправления в РФ»⁴**

Показатель	По действующему законодательству		По новому закону	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Расходы – всего	728,3	100,0	807,0	100,0
Госполномочия (расчет)	78,6	10,8	359,3	44,5
<i>В том числе:</i>				
– ЖКХ	22,8	3,1	53,7	6,7
– транспорт	9,0	1,2	30,0	3,7
– социальная политика	46,8	6,4	87,2	10,8
– образование	0,0	0,0	188,4	23,3
– собственные полномочия	649,7	89,2	447,7	55,5
Доходы – всего	707,8	100,0	786,5	100,0
Налоговые доходы	379,0	53,5	213,5	27,1
<i>В том числе:</i>				
– регулирующие доходы	248,1	35,1	0,0	0,0
– собственные налоговые доходы	130,9	18,5	213,5	27,1
Безвозмездные перечисления	283,8	40,1	528,0	67,1
– дотации	72,3	10,2	72,3	9,2
– субвенции на осуществление государственных полномочий	64,3	9,1	359,3	45,7
– средства по взаимным расчетам	24,9	3,5	0,0	0,0
– дотации на выравнивание	96,4	13,6	96,4	12,3
– субсидии	25,8	3,6	0,0	0,0
Неналоговые доходы	45,0	6,4	45,0	5,7
Дефицит	20,5	2,8	20,5	2,5

Представленные в таблице данные показывают, что исполнение госполномочий в 2002 г. обошлось органам местного самоуправления в 78,6 млрд руб. (11% всех расходов местных бюджетов). Для финансирования госполномочий бюджетам муниципальных образований были переданы суб-

⁴ По данным за 2002 г.

венции лишь в размере 64,3 млрд руб., что на 18,2% меньше требуемой суммы⁵.

С целью решения проблемы нефинансируемых мандатов в 2000 г. был принят федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Российской Федерации», согласно которому закон о бюджете мог приостановить (отменить) действие нормативно-правовых актов, не обеспеченных источниками финансирования. Данная норма активно применялась при формировании федерального бюджета в 2001–2003 гг., что стало одним из существенных факторов обеспечения сбалансированности федерального бюджета и выявления неэффективных бюджетных обязательств. Так, в 2002 г. было приостановлено (отменено) действие 120 нормативных правовых актов, обязательства федерального бюджета по которым оцениваются в 380,4 млрд руб.⁶ Однако такой подход обеспечивает лишь временное и частичное решение проблемы, причем только в отношении собственных обязательств федерального бюджета.

По экспертным оценкам, общий объем государственных обязательств по льготам на предоставление услуг в сфере ЖКХ, транспорта и социальной защиты населения, предусмотренный федеральным законодательством, составляет сегодня порядка 145 млрд руб. в год. При этом реальное финансирование осуществляется менее чем на 50%. Полное финансирование федеральных мандатов приведет к увеличению расходов на исполнение госполномочий на 281 млрд руб. Доля этих расходов увеличится до 44,5% расходов местных бюджетов (см. таблицу).

Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» закрепляет положение, согласно которому финансовое обеспечение отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, осуществляется

⁵ Анализ развития муниципальных финансов в России в 1992–2002 гг. Фонд «Институт экономики города». М., 2003.

⁶ Местное самоуправление в Российской Федерации: состояние и перспективы развития // press_office@prpress.gov.ru

только за счет предоставляемых местным бюджетам субвенций из соответствующих бюджетов⁷.

Предусмотренный законом механизм финансирования передаваемых органам местного самоуправления госполномочий за счет субвенций федерального или региональных бюджетов и, соответственно, приостановления действия соответствующих законов в части, не обеспеченной такими субвенциями, безусловно, должен повысить финансовую устойчивость местных бюджетов. Однако возникает вопрос, каким образом обеспечить выполнение этого положения?

Если исходить из того, что федеральные и региональные органы государственной власти будут финансировать госполномочия, передаваемые на муниципальный уровень, в полном объеме, то субвенции из вышестоящих бюджетов должны, как показано выше, увеличиться на 281 млрд руб.

В настоящее время региональные, и особенно местные власти, не обладают достаточными налоговыми полномочиями, их финансовые органы лишены ряда важных функций (сбор налогов, казначейское исполнение, контрольно-ревизионная работа). Налоговый кодекс ограничивает перечень региональных и местных налогов малозначимыми видами налогов, заведомо недостаточными для финансирования расходов регионального и местного характера и проведения самостоятельной налоговой политики. Это не позволяет реализовать основополагающие принципы децентрализации бюджетной системы.

В новом варианте закона часть так называемых «регулирующих» федеральных и региональных налогов закрепляется за местными бюджетами на постоянной основе и тем самым переходит в категорию собственных. В результате доля собственных налоговых доходов может достичь 27,1% доходов местных бюджетов по сравнению с 18,5% в настоящее время (см. таблицу).

⁷ Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ. Ст. 19.

При этом понятие «собственные доходы местных бюджетов», вводимое новым законом (Ст. 55), не может применяться для оценки степени фискальной автономии местных бюджетов, поскольку оно включает в себя все безвозмездные перечисления из вышестоящих бюджетов. С этой целью можно использовать более узкий показатель – «собственные налоговые и неналоговые доходы».

Согласно экспертным оценкам, внесение изменений в налоговое законодательство несколько расширит собственные источники доходов местных бюджетов. Доля соответствующих доходов может увеличиться с 25% до 32%. Однако возможен вариант сохранения их объема на том же уровне в случае, если не будет принято решение о перераспределении доходов в пользу местных бюджетов.

Таким образом, перераспределение полномочий между уровнями бюджетной системы отразится на организации межбюджетных отношений в субъектах Федерации. При этом для повышения финансовой устойчивости местных бюджетов решающее значение будет иметь не столько увеличение собственных источников доходов, сколько сокращение не обеспеченных финансированием государственных обязательств. Изменение же порядка предоставления финансовой помощи муниципалитетам в части реализации ими государственных мандатов повысит прозрачность бюджетного процесса в регионах. В то же время перераспределение полномочий не повышает уровень финансовой самостоятельности муниципалитетов, не обеспечивает необходимые объемы ресурсов для решения муниципальных задач. Поэтому совершенствование межбюджетных отношений на субфедеральном уровне должно, на наш взгляд, осуществляться путем постепенного усиления стимулирующей (инвестиционной) составляющей в системе бюджетного регулирования, обеспечивающей развитие налогового потенциала муниципальных образований.

ПРОЕДАТЬ НАСЛЕДСТВО ИЛИ РАЗВИВАТЬСЯ?

Ю. Ю. БОЛДЫРЕВ

6 апреля в Москве во Всероссийском выставочном центре прошло очередное совещание Союза производителей нефтегазового оборудования «ВПК – ТЭК-2004». Для людей, далеких от этой тематики, поясню: военно-промышленный комплекс – топливно-энергетическому комплексу. Выступавшие приводили весьма показательные данные: доля нашей страны составляет около 10% от мировой добычи нефти, по газу – около 23%; но по производству оборудования для добычи нефти и газа – лишь 3%.

Казалось бы, ничего нового – о сырьевом крене нашей экономики давно и хорошо известно. Но, обратите внимание: речь идет ведь не о машиностроительной продукции вообще, в производстве которой наше отставание если не естественно, то хотя бы объяснимо, но о продукции целевой, производимой в обеспечение самого развитого сектора нашей экономики, о продукции, спрос на которую, казалось бы, гарантирован.

Оказывается, не гарантирован. Почему?

Один из выступавших объяснил: дело – в неконкурентоспособности этого оборудования в широком понимании этого термина. Что ж, конечно, хорошо, если наши производители оборудования самокритичны и ищут причины неудач не во внешних факторах, а в своих собственных недостатках. Но так ли все на самом деле?

Различие в уровнях доходов наших производителей сырья и машиностроительной продукции очевидно даже из того, что это совещание проводилось не в «Мариотте» или «Балчуге» или, на худой конец, в «Президент-отеле», как симпозиумы и конференции производителей нефти и газа, а в 57-м павильоне ВВЦ, да еще и без обильных фуршетов,

© ЭКО 2004 г.



банкетов и прочих атрибутов успешного бизнеса. Очевидно, что разница в уровне материального обеспечения мероприятий и их освещения прессой даже не в три и не в восемь раз (различие в доле России на мировом рынке между производством нефтегазового сырья и оборудования для нефте- и газодобычи), а несопоставимо больше.

Отчего же такие различия? Может быть, в нефтегазовом секторе лучше работают, труд работников этого сектора более конкурентоспособен?

Вряд ли кто-то всерьез будет утверждать, что весь непревзойденный менеджмент, лучшие инженеры и экономисты, самая высококлассная рабочая сила изначально сами по себе оказались в сырьевом секторе и этим обеспечили его высокую конкурентоспособность, а самые неудачники и неумейки почему-то сконцентрировались в сфере производства оборудования. Не в сказках о чудодейственных эффектах абсолютного саморегулирования, а в реальной жизни — разве так бывает? И даже если предположить, что лучшие мозги и силы действительно сконцентрировались в ТЭКе, поскольку там не на какие-то проценты, а во многие разы выше доходы и зарплаты, то этот разрыв произошел отнюдь не сам по себе, в результате свободной рыночной стихии на основе исходно равных условий и возможностей.

Наш так успешно приватизированный ТЭК вышел на мировые рынки уже достаточно оснащенный, пусть не самым новым и идеальным, но все же оборудованием (чего хватило для «первоначального накопления»), произведенным ранее в основном нашими же предприятиями. А затем получил неограниченные возможности покупать на мировых рынках оборудование любое, не чувствуя за свой выбор ответственности перед своей страной и народом, лишившимся в результате заказов, инвестиций в развитие и рабочих мест.

Представим себе такую ситуацию: наши нефте- и газодобытчики держат высокую долю от мировой добычи, работая в Азии, Африке, Латинской Америке и черпая там свои прибыли. В этом случае мы должны были бы признать, что причина успеха — в их мозгах, воле, настойчивости,

что они в силу своей высокой конкурентоспособности на мировых рынках выигрывают за рубежом конкурсы и тендеры и совсем не обязаны при этом учитывать интересы наших производителей оборудования. Возможно такое? Представить такое можно.

Практически же каждому, кто знаком с проблемой и имеет не книжное, а реальное представление о мировой экономике, понятно, что без сильного государства за спиной, лоббирующего на высшем политическом уровне интересы своих корпораций, никаких конкурсов за рубежом всерьез (когда речь идет не о мелочах, а об игре «по-крупному») никто не выигрывает. Показательный пример – наши нефтяные интересы в Ираке.

Другой пример – лоббирование США законодательства о СРП (о соглашениях о разделе продукции в нефтегазовом секторе) в России на самом высшем уровне, о чем я подробно писал, в частности, в книге «Похищение Евразии»: лоббировались интересы не только нефтедобытчиков, но и, разумеется, своих производителей оборудования.

Таким образом, надо понимать, что даже если бы наши нефтяники и газовики демонстрировали чудеса эффективности, работая исключительно на зарубежных месторождениях, то это было бы невозможно без деятельного участия государства. И, более того, невозможно без уступок со стороны нашего государства (сегодня – не самого сильного и имеющего на любых переговорах весьма ограниченные возможности «давить») партнерам по переговорам в каких-то других сферах.

Надеюсь, все понимают, даже самые лучшие «переговорщики» ничего не получают бесплатно, в том числе приемлемые условия за рубежом для своих производителей товаров и услуг. Правда, мы, как правило, не знаем, чем именно наши «переговорщики» заплатили за право наших сырьевых корпораций получить доступ к иракским месторождениям нефти или купить сеть бензоколонок в США...

В целом наша нынешняя ситуация существенно отличается от варианта успешной работы за рубежом, например, американских корпораций, интересы которых лоббируются

государством. Невиданные прибыли нашего ТЭКа на нашей же территории держатся исключительно на так называемой природной ренте – на том, что завоевали для своих потомков наши далекие предки, расширявшие границы империи, а затем отстояли в кровопролитных войнах наши деды и прадеды. И на том, что – и это тоже немаловажно – в середине–конце XX века отстояли наши отцы, в том числе работавшие в военно-промышленном комплексе страны. Ведь без сдерживающего потенциала нашего ВПК никому из зарубежных «доброжелателей» и в голову бы не пришло нас спрашивать о том, что мы собираемся делать со своими природными ресурсами, – они просто уже давно были бы не нашими...

Более того, сам термин «природная рента» применительно к нефтегазовому сектору тоже вводит в заблуждение. Простой пример: вы получили в наследство квартиру и сдаете ее в аренду. Да, в этом случае вы черпаете ренту, сохраняя в своей собственности основной капитал – квартиру. Но если вы начнете ежегодно продавать по кусочку квартиры, например, по одной комнате, то это уже не рента. Это – проедание основного капитала. То же и с нефтью и газом – ресурсами невозобновляемыми. Можно ли продавать невозполнимые жизненно важные ресурсы? Можно, но только в двух случаях.

Первый: если в противном случае вам и вашим близким угрожает немедленная голодная смерть. Но даже и тогда речь может идти лишь о временной мере. Втянуться же в проедание ресурсов настолько, чтобы выйти на пятое место в мире по совершенно абсурдным по своей бессмысленности в таком объеме золотовалютным резервам Центробанка (ресурсам, фактически вложенным в развитие западной, преимущественно американской экономики), да плюс взрастить и взлелеять такое количество долларовых миллиардеров – не верх ли это безответственности перед потомками? И уж явно речь идет не о предотвращении голодной смерти...

Второй случай, когда распродажа невозобновляемых ресурсов целесообразна: если вырученные средства вы трати-

те на создание нового основного капитала, который может быть использован вами более эффективно. То есть, если все или основную долю средств, вырученных от продажи нефти и газа, вы расходуете на инвестиции в новые, перспективные высокотехнологичные производства, в том числе в машиностроение, которые будут кормить страну и тогда, когда нефть и газ кончатся или когда им будет найдена замена.

Понятно, что при таком подходе, а он, с моей точки зрения, является единственно возможным для ответственного за свою судьбу общества, нет и не может быть никаких оснований для продолжающегося расширения закупок нефтегазового оборудования за рубежом. И вопрос не в том, чтобы перечислить и пристыдить наши крупнейшие компании, в том числе с государственным участием, и компании-монополисты, которые проводят липовые конкурсы или не проводят их вообще и тратят миллиарды долларов на закупки оборудования за рубежом, — стыдить здесь бесполезно. Вопрос и не в том, как именно направить поток заказов на свою промышленность: все необходимые инструменты экономической политики известны на примере Норвегии, Китая, Польши и ряда других стран.

Вопрос лишь в том, чтобы всерьез определить эту задачу как безусловный приоритет и нормой закона жестко связать принципиальную возможность доступа к нашим природным ресурсам гарантированием заказов именно своему, российскому машиностроению. И тогда, занимая в мировом объеме 10 и 24%-е доли по добыче нефти и газа, мы, естественно, окажемся на уровне уж никак не ниже 10% и в производстве соответствующей машиностроительной продукции.

Но, может быть, это уже и делается? Да, делается, но по известному принципу: «шаг вперед, два шага назад».

Так, еще в 1995 г. в результате работы согласительной комиссии между палатами парламента нам удалось зафиксировать в законе «О соглашениях о разделе продукции» требование квоты по оборудованию для российского машиностроения. Позднее норма была уточнена: не менее 70%

оборудования и услуг должно производиться на территории России. Хотя и с оговорками: ведь если есть возможность под предлогом «неконкурентоспособности» российской продукции это требование обойти, кто же будет инвестировать в создание у нас конкурентоспособных производств?

Теперь пошли дальше: вместо того чтобы на переговорах о вступлении в ВТО как главное наше требование зафиксировать квоты и (или) наше право на высокие таможенные пошлины при ввозе зарубежного оборудования для нефте- и газодобычи, переработки и транспортировки, поспешили записать в закон, что даже нынешнее требование квоты для российского машиностроения при вступлении в ВТО действовать перестает...

Как в этих условиях может и, похоже, будет решаться задача удвоения ВВП – понятно: очередным «ускорением». В данном случае – ускорением проедания невозобновимых ресурсов...

Вы только вдумайтесь в абсурдность происходящего: ввозить зарубежные автомобили старше семи лет в страну нельзя, а ввозить морские стационарные буровые платформы старше пятнадцати лет (в частности, на Сахалин), выработавшие свой ресурс еще у берегов Канады, – можно. И это притом, что автомобили, конкурентоспособные даже с десятилетними зарубежными, мы делать действительно пока не можем, а вполне конкурентоспособные буровые платформы – никаких препятствий! Или почти никаких. «Почти» – потому, что одно препятствие все-таки есть: неосознание сути проблемы обществом и, на фоне интенсивного лоббирования транснациональными корпорациями и западными правительствами их интересов, наша неспособность защищать свои долгосрочные национальные интересы.

Допускаю, что кому-то из читателей то, о чем я пишу, может показаться не слишком актуальным. Да, есть такая проблема – разорванность нашего сознания и отсутствие ясного представления о взаимосвязи ключевых общенациональных интересов и наших личных возможностей в будущем. Судите сами.

В конце марта мне пришлось выступать перед группой мелких и средних предпринимателей, съехавшихся со всех концов страны. Говорили о разном, в том числе, естественно, о перспективах. И я задал собравшимся несколько вопросов, которые сейчас повторю, но адресуя уже к вам, уважаемые читатели.

Первое: знаете ли вы, какие меры защиты внутреннего рынка отстаивает наше правительство на переговорах о вступлении в ВТО применительно к вашей сфере деятельности, чтобы вы и ваш бизнес не оказались задавлены внешними конкурентами? И знаете ли вы что-то о своих конкурентах, которые появятся в сфере вашей деятельности после вступления страны в ВТО, о наличии или отсутствии у них объективно обусловленных (связанных с климатом и другими факторами, от нас не зависящими) преимуществ перед вами? В том числе тех преимуществ, которые могут и должны быть основанием для оговаривания при вступлении в ВТО кратковременных или долгосрочных защитных мер?

Второе: знаете ли вы что-либо о том, какие меры защиты своих рынков от вас – если вы в свою очередь попытаетесь проникнуть на их рынки – уже предусмотрели и оговорили те или иные страны, вступившие в ВТО раньше нас, в том числе США, страны ЕЭС, Китай, Индия?

Третье: можете ли вы ответить на первые два вопроса, но применительно не к своей сфере деятельности (своему бизнесу), а применительно к тому, что обеспечивает сегодня платежеспособный спрос на ваши товары и услуги внутри страны?

Обратите внимание: вопрос не ставился о том, нужно ли нам вступать в ВТО и когда именно. Вопрос другой: осознаете ли вы свои интересы или что-то знаете о том, защищает ли их кто-либо?

Надо ли говорить, что ни один из собравшихся не смог ответить ни на один из этих вопросов. А ведь ответы на них принципиально определяют перспективы их бизнеса. Ответить не смогли, и если я скажу, что загрузили чрезвычайно, это еще будет мягко сказано...

Кстати, если кто-то думает, что «поезд уже ушел» и нам не остается ничего, кроме как «принять смерть мужественно», то это – заблуждение. Буквально в тот же день, когда на ВВЦ проходило совещание производителей нефтегазового оборудования, СМИ нас «обрадовали»: оказывается, не все у нас маленькие и глупенькие, и применительно к страховому бизнесу на переговорах достигнуты договоренности о квотировании доступа зарубежных компаний на наш рынок. Что ж, можно порадоваться? Я бы порадовался за страховщиков искренне, если бы не одна принципиальная разница между ними и производителями технологического оборудования.

Разница проста

Защита производителей оборудования – это не защита наших компаний. Зарубежные компании, пожалуйста, вкладывайтесь в модернизацию наших предприятий или стройте у нас свои новые, ввозите свои инвестиции и технологии, но производите продукцию и занимайте мозги и рабочие руки наши. Это – защита наших рабочих мест и отчислений в бюджеты, пенсионные и социальные фонды и т. п. То есть, это – защита общенациональных экономических интересов.

Защита же страхового рынка – это защита прибылей наших страховых компаний и их собственников. И все. Никто же не станет всерьез предполагать, что зарубежные страховые компании привели бы к нам сюда и свою рабочую силу – своих говорящих на ломаном русском страховых агентов...

Так что же нам защищать жизненно необходимо, а что – не обязательно, или, если и защищать, то во вторую очередь? Но что фактически защищается? И на нашу защиту чего, кстати, с легкостью соглашаются партнеры по переговорам?

А вы, уважаемый читатель, для себя на сформулированные выше вопросы ответы имеете? Вы свои перспективы осознаете? Или наблюдать за «административной реформой», преобразованием ранее единых министерств в некие новые триединые органы – увлекательнее?

Состояние и перспективы развития пищевой промышленности

А. Н. РЕВЕНКОВ,
кандидат экономических наук,
заместитель директора ОАО «Таримпекс»
по экономике и маркетингу,
Ульяновск

Продовольственные рынки удовлетворяют важнейшую жизненную потребность человека, что и определяет их центральное место в рыночной системе. За последние 50 лет мировой спрос на продовольствие вырос в 4 раза¹.

Доля пищевой промышленности в общем объеме промышленного производства России составляет 11–12%; она занимает четвертое место в отраслевой структуре промышленного производства и формирует до 10% доходов бюджета². Пищевая промышленность в народнохозяйственном комплексе в настоящее время объединяет 30 подотраслей, свыше 25 тыс. предприятий с численностью работающих около 1,5 млн человек.

Уникальность и характер ее развития определяются рядом таких особенностей, как:

- массовость и разнообразие продукции;
- сезонность производства в ряде подотраслей (сахарная, винодельческая, консервная и др.), приводящая к неравномерному использованию производственных мощностей;
- ограниченные сроки хранения сырья и готовой продукции;
- высокие требования к качеству продуктов (свежесть, содержание витаминов, вкусовые качества), их ассортименту;
- зависимость качества от характеристик сырья;
- возможность широкого использования отходов и др.

¹ *Логинов В.* Тенденции развития мировых продовольственных рынков // Вопросы экономики. 2002. № 2. С. 19.

² *Царалкин А., Курбакова А.* Тенденции развития пищевой промышленности в России // Рынок ценных бумаг. 2002. № 5. С. 54.



Развитие пищевой промышленности в России

Рассмотрим основные показатели развития пищевой промышленности в условиях ее реформирования. Из табл. 1 видно, что до 1998 г. производство снизилось более чем в 2 раза при росте количества предприятий в 3,3 раза.

Таблица 1

Динамика развития пищевой промышленности

Показатель	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Индекс физического объема производства (1990 г. = 100%)	75	50	48	46	51	57	60	62
Число предприятий, тыс.	7,1	12,5	19,7	22,3	22,9	25,4	24,7	23,3
Численность промышленно-производственного персонала, тыс. чел.	1554	1506	1454	1396	1439	1484	1492	1512
Рентабельность производства, %	27,0	16,3	8,4	12,8	13,0	10,1	11,5	11,0
Удельный вес убыточных предприятий, %	5,6	19,2	42,2	44,0	37,6	43,6	41,2	42,0
Сальдированный финансовый результат, млн руб.	336	12532	10436	-14312	27154	32493	45845	48125
Удельный вес основных фондов в общем их объеме по промышленности, %	2,7	2,7	3,1	4,1	5,9	3,6	3,2	3,8

Источник табл. 1–3: Россия в цифрах. 2003. Крат. стат. сб./Госкомстат России. М., 2003. С. 194–195, 299, 300, 326.

В 2002 г. по сравнению с 1992 г. производство мяса уменьшилось в 3,4 раза, масла животного – в 2,8, молока –

в 1,3 раза. Наряду с этим возросло производство сахара-песка (более чем в 1,5 раза), масла растительного (в 1,2 раза), безалкогольных напитков (более чем в 4 раза). Выросло и производство алкоголя (почти в 1,2 раза), которое устойчиво снижалось до 1998 г.; в 2,6 раза выросло производство папирос и сигарет (табл. 2).

Таблица 2

Динамика производства продуктов питания

Вид продукции	1992	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Сахар-песок, тыс. т	3923	3155	3778	4745	6808	6077	6590	6197
Хлебобулочные изделия, млн т	16,8	11,3	8,8	8,5	9,2	9,0	8,6	8,3
Макаронные изделия, тыс. т	1102	603	453	554	707	704	764	831
Маргарин, тыс. т	560	198	222	239	379	462	515	515
Алкогольные напитки, в абсолютном алкоголе, млн дкл	76,3	60,8	46,0	50,0	73,4	74,4	83,5	89,8
Безалкогольные напитки	79,1	84,7	144	215	189	214	273	321
Папиросы, сигареты, млрд шт.	148	141	176	211	283	348	367	388
Мясо, тыс. т	4686	2370	1510	1315	1113	1193	1284	1390
Колбасные изделия, тыс. т	1547	1293	1147	1087	948	1052	1224	1443
Масло животное, тыс. т	762	421	292	276	262	267	270	278
Молоко, тыс. т	9,8	5,6	5,2	5,6	5,6	6,2	6,7	7,5
Сыры, тыс. т	299	218	174	185	185	221	255	309
Рыбная продукция, млн т	2,8	2,2	2,3	2,4	2,5	2,8	2,8	2,6
Масло растительное, тыс. т	994	802	687	782	881	1375	1281	1186

Финансовый кризис 1998 г. позитивно повлиял на развитие отрасли. С 1999 г. отмечается устойчивый рост ин-

декса физического объема производства, существенно возрос сальдированный финансовый результат, начался рост численности промышленно-производственного персонала на предприятиях отрасли. Объем производства в 2002 г. составил около 62% от уровня 1990 г. (самый высокий показатель за 12 лет), а в 1997 г. наблюдался самый низкий – 48%.

Однако превратить временные успехи в долгосрочную тенденцию не удалось. Темпы развития пищевой промышленности в первом полугодии 2001 г. были ниже уровня предыдущего года. Значительное число предприятий, оценивая уровень обеспеченности своего производства, характеризовали его как низкий. До мая наблюдался интенсивный рост цен на готовую продукцию и издержек производства. Оценки текущей ситуации были значительно хуже, чем в сопоставимом периоде прошлого года³.

Темпы роста остаются крайне незначительными, по ряду показателей не удается превзойти уровень 1997–1998 гг., рентабельность производства в 2002 г. составила 11% против 16,3% в 1995 г., загрузка производственного аппарата составляет 43%.

Внешняя торговля

Пищевая промышленность России позволяет обеспечить только 40% потребности россиян в продуктах (например, в Польше – 80%), отсюда существенная зависимость страны от импорта продовольствия, доля которого в общем его балансе составляет около 40%, а в Москве и других крупных городах – более 50% (напомним: если импорт продовольствия превышает 20%, страна теряет продовольственную независимость). Ежегодно на закупки продовольствия за рубежом затрачивается до 225 млрд руб. – в десятки раз больше, чем на поддержку отечественного товаропроизводителя⁴. После незначительного снижения импорта продуктов питания в 1998–1999 гг. вновь начался его рост. Так, в

³ Ст *епанов Ю*. Результаты мониторинга предприятий в системе Банка России // ЭКО. 2001. № 10. С. 58–61.

⁴ *Плутников В*. О качестве импортного продовольствия // Экономист. 2001. № 8. С. 85.

2001 г. импорт мяса птицы составил 1,36 млн т против 687 тыс. т в 2000 г. (отечественное производство составляет порядка 750 тыс. т).

В 1996 г. мясо птицы поставлялось по 1,1 дол. за 1 кг, в 1999 г. – 67 центов, в 2000 г. – 51 цент. Снижение цен обеспечивается дотированием экспорта властями США. В результате отечественные производители оказываются в убытке.

Доля продовольственных товаров в общем экспорте России – около 1%. Важнейшие статьи экспорта – рыба и ракообразные моллюски – 34%, зерновые культуры – около 8% и семена масличных структур – 9%. Возможными экспортными продуктами могут стать некоторые виды кондитерских изделий, масложировой продукции, мороженого, соков, молочных консервов и др.

Для поддержки экспорта продовольствия нужна максимально приближенная к международным стандартам система сертификации и аттестации продукции с выдачей признаваемых за рубежом сертификатов качества. Необходимо обеспечить рациональное обложение экспортеров налогами и пошлинами, введение специальных транспортных тарифов на перевозку экспортируемого продовольствия.

Потребление

Снижение объемов производства продуктов питания, несмотря на высокий удельный вес импорта, привело к существенному уменьшению потребления (табл. 3).

Анализ приведенных данных свидетельствует о наличии нескольких неблагоприятных тенденций. Во-первых, достаточно устойчива тенденция снижения потребления основных продуктов питания. Исключение составляют хлеб и картофель, содержащие в основном углеводы (по некоторым оценкам, хлебопродукты и картофель в основном составляют пищевой рацион среднего жителя страны), а также напитки, включая алкогольные. Позитивной оценки в последних изменениях, по-видимому, заслуживает только рост потребления соков. Если в советские времена их потребление составляло 1,9–2 л в год на душу населения, то сейчас – более 8 л. Однако темпы роста их производства

**Динамика потребления основных продуктов питания
в России на душу населения, кг в год**

Продукты	1990	1995	1999	2000	Норма потребления
Мясо и мясопродукты	72	55	42	45	81
Молоко и молокопродукты	386	253	229	216	392
Яйца	297	214	205	229	292
Хлеб и хлебобпродукты	119	121	117	61,8	110
Картофель	106	124	126		110
Овощи	89	76	74		130
Масло растительное	10,2	7,4	6,0	9,4	13
Сахар	47	31	48	35	40
Рыба и рыбопродукты	20	9,0	17,1	19,2	23
Фрукты и ягоды	35	29	31		90

снижаются (если в 2001 г. они составили 44%, то в 2002 г. – 25–27, а в 2003 г. – 15–20%).

Меньше оптимизма вселяет рост потребления пива, в особенности среди молодежи (только за 5 лет оно возросло с 15 до 41 л на человека в год). Ежегодно население тратит на пиво 5–7 млрд дол., примерно столько же – на табачные изделия.

Наибольшую обеспокоенность вызывает огромный объем потребления водки, составляющий, по данным Госкомстата РФ, 2 млрд л в год (по данным Минздрава РФ – примерно в два раза больше), что обходится населению в 5–9 млрд дол. При этом устойчиво снижается потребление содержащей белки животноводческой продукции (см. табл. 3). Калорийность питания уменьшилась с 3350 до 2200 ккал.

В целом по уровню потребления продовольствия на душу населения Россия занимает в мире 71-е место (на начало 90-х годов – 7-е). Население развитых стран тратит на продовольствие 12–15% доходов, развивающихся – 50%, наиболее бедных, например Танзании – 70%.

Россия может быть отнесена по данному показателю к бедным странам, так как, помимо всего прочего, в ней слишком высок уровень дифференциации доходов населения.

Контроль качества

В 1998–2000 гг. несколько стабилизировалось качество хлеба, мяса, рыбопродуктов, водки и ликеро-водочных изделий; ухудшилось качество макаронных изделий, круп, бобовых, растительного масла, маргарина, майонеза, сыров (табл. 4).

Таблица 4

Динамика доли забракованной и сниженной в сортности продукции, % от общего объема проинспектированных отечественных продовольственных товаров

Вид продукции	1998	1999	2000
Мясо всех видов	9,2	7,1	8,2
Рыба	43,9	24,7	28,5
Макаронные изделия	13,7	23,5	26,2
Крупа и бобовые	25,8	17,2	39,2
Мука	33,5	20,7	36,2
Кондитерские изделия	15,9	14,8	17,1
Масло сливочное	22,8	16,9	23,9
Маргарин, майонез	28,0	35,2	32,5
Сыры	9,1	24,0	22,6
Водка и ликеро-водочные изделия	17,3	21,1	21,9
Пиво	21,6	14,5	10,2

Источник: Царапкин А., Курбатова А. Тенденции развития пищевой промышленности в России// Рынок ценных бумаг. 2002. № 5. С. 57.

В 1998 г. из общего объема проверенных продуктов питания в Республике Марий Эл забраковано и снижено в сортности: крупы – 56,5%, сахара – 44,5, яиц – 40,2, плодов и овощей свежих – 32,8, рыбы – 27,2, растительного масла – 19,5, колбасных изделий – 8,6 коньяка – 99, пива – 25, водки – 13%.

Качество продукции выше на крупных и средних предприятиях, способных контролировать качество сырья, имеющих лаборатории качества, квалифицированный технологический контроль⁵.

⁵ Колосюкова И. Р. К вопросу о государственном регулировании качества продовольствия// Маркетинг. 2001. № 1. С. 82.

Качество импортного продовольствия еще ниже. Из поступившего в Россию продовольствия забраковано от 25 до 50% проверенного количества хлеба, сыров и др. По данным Госторгинспекции, в 2000 г. из-за низкого качества забраковано: табака – 97%, молочных и мясных консервов соответственно 81% и 72%, соли – 60, рыбных консервов – 50, чая – 51, кондитерских изделий – 50, шампанского – 40%. С каждым годом количество некачественной импортной продукции растет.

Распространившиеся в Европе болезни скота создали опасность заноса ящура, «коровьего бешенства» в Россию. Создать санитарный заслон в Россию сложно, так как работает только одна лаборатория, анализирующая лишь 400 проб в год (во Франции – 100 тыс.). Основная гарантия безопасности продуктов питания для здоровья человека – их сертификация и стандартизация в соответствии с принятыми законодательными актами. При переходе к рынку многие действующие нормативные документы устарели. Так, в мясной промышленности из двух тысяч нормативных документов 34% ГОСТов, 20% ОСТов и ТУ не содержат требований безопасности, а требования по содержанию радионуклидов отсутствуют практически во всех документах.

В настоящее время конечная продукция сертифицируется, главным образом, по показателям безопасности. Потребительские достоинства продукта отнесены к сфере добровольной сертификации, хотя очевидно, что потребителю нужен не только безопасный, но и качественный продукт.

Задача распознавания фальсифицированных продуктов является одной из важнейших. Нужно совершенствовать законодательную базу защиты населения от некачественной продукции, создать и совершенствовать систему диагностики болезней животных.

В Концепции государственной политики в области здорового питания до 2005 г., утвержденной постановлением правительства России № 917 от 10 августа 1998 г., усиление контроля за качеством и безопасностью продовольствия, повышение конкурентоспособности отечественных продуктов питания названы в числе первоочередных мер.

Материальная база

Достижение высокого качества, сохранность пищевой продукции невозможны без обновления материальной базы отрасли. Удельный вес высокотехнологичных видов продукции в России не превышает 1%, тогда как, по данным ООН, критический уровень составляет 10–15%. Разработка новых технологий и высокотехнологичной продукции финансируется на 10–15% от потребности.

На большинстве предприятий изношенность основных фондов составляет до 70%, коэффициент их обновления – 1% при норме 8–10%, только 20% основных фондов соответствуют мировому уровню, 25% подлежат модернизации, 41% – замене.

Имеющиеся производственные мощности используются менее чем наполовину (табл. 5).

Таблица 5

Использование производственных мощностей в пищевой промышленности, %

Продукция	1996	1997	1998	1999	2000
Мясо	25,0	–	17,0	14,0	17,9
Колбасные изделия	52,0	43,9	43,0	42,0	51,5
Консервы мясные	43,0	35,1	35,0	46,1	40,9
Масло животное	29,2	26,5	25,8	24,0	24,8
Цельномолочная продукция	24,0	24,4	26,5	27,7	31,6
Сыр	45,7	41,8	45,1	42,3	49,0
Кондитерские изделия	42,9	43,8	37,1	49,9	46,3
Макаронные изделия	43,9	32,2	40,9	43,7	46,3
Мука	45,8	48,1	47,3	48,7	45,0
Пиво	46,5	57,0	70,1	77,3	52,5
Папиросы и сигареты	80,7	27,2	76,4	82,2	83,8
Водка и ликеро-водочные изделия	28,0	30,8	23,8	32,6	30,2

Источник: Царалкин А., Курбатова А. Тенденции развития пищевой промышленности в России // Рынок ценных бумаг. 2002. № 5. С. 56.

Дальнейшее развитие отрасли в решающей степени определяется привлечением инвестиций. Пищевая промышленность является одной из наиболее привлекательных как

для отечественных, так и для иностранных инвесторов, занимая второе место после отраслей топливно-энергетического комплекса. Это обусловлено тем, что инвестиционный цикл среднестатистического продуктового проекта в 1,5 раза короче, чем у схожего по объемам вложений в любой другой отрасли промышленности. За последние 10 лет в выпуск продуктов питания, напитков и табачных изделий было вложено 6 млрд дол.

Своеобразие инвестиционного процесса в пищевой промышленности России – в падении объемов внутренних инвестиций при достаточно стабильных иностранных, причем внутренние инвестиции имеют место только при смене собственника.

В 2000 г. объем поступлений иностранного капитала в пищевые отрасли составил 37% от общего объема. Наиболее привлекательными были: табачная и макаронная – 44,2%, производство безалкогольных напитков – 21, пивоваренная – 13,9, кондитерская – 4,7, маслосыродельная и молочная – 4,5%. На пищевую промышленность после кризиса приходилось до 60% всех прямых иностранных инвестиций, поступающих в Россию. На декабрь 2001 г. объем только американских инвестиций в пищевую промышленность России составил около 1,43 млрд дол.

Анализ мотивов инвестирования в основной капитал показывает, что они нацелены на сиюминутный текущий спрос, обеспечивающий скорое получение прибыли. Так, по этой причине рост инвестиций в пищевую промышленность в 1998 г. составил 21,2% по сравнению с 1997 г. При этом объем инвестиций в промышленность в целом уменьшился на 12,4%. Отсутствуют мотивы инвестирования, обеспечивающие создание задельных мощностей на инновационной основе. В общем объеме капиталовложений удельный вес прибыли составляет в среднем 10%, т. е. основным их источником является амортизация. Доля затрат на приобретение производственных фондов в общем объеме инвестиций – менее 20% против 52–56% в дореформенный период. Основная часть капиталовложений – собственные средства;

лишь 10% обеспечивается кредитом и мобилизацией акционерного капитала.

Основные трудности на инвестиционном рынке исследователи связывают с коррупцией и олигархией, большими объемами незавершенного строительства. В пищевой промышленности в 1998 г. насчитывалось 6367 незавершенных объектов, в том числе 3169 приостановленных или законсервированных; в 1999 г. – 6019 и 3257, соответственно.

Законодательная поддержка

Результаты анализа свидетельствуют о том, что рыночные реформы все же положили начало позитивным преобразованиям в пищевой промышленности. Этим изменениям способствовали следующие факторы:

- грамотный менеджмент на предприятиях, создание отраслевых союзов и ассоциаций;
- повышение платежеспособного спроса населения (доходы возросли на 20% при росте потребительских цен на продукты питания на 13%, однако не был достигнут даже уровень 1997 г., когда доходы были выше на треть);
- улучшение финансового положения предприятий: в 2000 г. прибыль составила 30 млрд руб., что на 40% больше, чем в 1999 г.;
- эффект импортзамещения, таможенно-тарифная политика;
- наличие прямых иностранных инвестиций, идущих на техническое перевооружение финансово устойчивых производств.

Однако уменьшение импорта продовольствия вновь сменилось его ростом. Это свидетельствует о необходимости существенного совершенствования механизма управления отраслью. Остановимся на некоторых основных направлениях.

Отрасль нуждается в постоянной государственной поддержке. Прежде всего, взаимоотношения государства и бизнеса должны строиться на обоснованной системе норм, правил, процедур. Так, принятие в 2000 г. ряда законодательных актов, касающихся качества продукции, лицензирования отдельных видов деятельности, снижения ставки налога на добавленную стоимость на ряд продовольственных товаров

способствовало росту объема производства. Ряд законов нуждается в корректировке. К примеру, неодинаковые условия взимания налогов и тарифов создают несправедливые преимущества у оптовых рынков, которые позволяют им успешно конкурировать с супермаркетами, несмотря на более низкую производительность труда.

Неадекватное, постоянно меняющееся законодательство сдерживает привлечение инвестиций в агропромышленный комплекс России. А непродуманная практика внесения поправок часто разрушает существующую концепцию закона.

Необходимо дальнейшее расширение законодательной базы по ряду направлений деятельности отрасли (например, в части поставок высокотехнологичного оборудования на лизинговой основе), ужесточение, конкретизация законов по борьбе с криминалом, коррупцией. Наряду с усилением государственной поддержки необходимо уменьшать административные ограничения бизнеса, имеющиеся на всех стадиях производства и оборота. Административные ограничения предпринимательской деятельности существуют при выходе на рынок (регистрация, лицензирование, разрешение), при допуске товаров на рынок (сертификация, маркирование, идентификация); также велики административные издержки, связанные с проверками, контролем, инспектированием и т. д.

Рост количества лицензируемых видов продукции (20 по укрупненной классификации, а при обязательном дроблении – в несколько раз больше) усложняется процедурой его проведения. Причем по многим видам товаров лицензирование введено необоснованно.

Часто местные власти не позволяют сокращать штат, повышать производительность труда, не стимулируют рост инвестиций, используя так называемый административный шантаж, например, противопожарные, санитарные и другие проверки, количество которых в одной компании может достигать 400 в год.

В отрасли сохраняется большое количество финансово неустойчивых предприятий, что, как правило, является следствием отсутствия действенного механизма банковской си-

стемы кредитования, необоснованной ценовой политики, в результате которой рост цен на энергоносители, сырье, транспортных тарифов опережает рост цен на продовольственные товары.

Необходима действенная защита отечественного товаропроизводителя, фактор импортзамещения можно считать исчерпанным. Для этого следует расширить объемы государственных заказов (предпринятого в 2000–2001 гг. их расширения оказалось недостаточным).

В области таможенно-тарифной политики следует приветствовать предпринятые меры правительства России в части установления минимального уровня ставок ввозных пошлин на сельскохозяйственное и другое сырье, не произрастающее и не производимое в России, и максимальных – на готовые продовольственные товары, аналоги которых вырабатываются отечественными товаропроизводителями; решение о квотировании импорта мяса. По мнению Минэкономразвития, основную угрозу представляет ввоз не американских окорочков, а субсидируемой говядины и свинины из стран ЕС.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что принимаемые Россией протекционистские меры недостаточны. Так, если в России таможенные пошлины составляют на мясо – 15%, масло – 20, сахар – 25%, то в странах Евросоюза, соответственно, 175–215%, 250 и 274%.

Перспективы развития

Будущее отрасли во многом определяется тем, насколько удастся активизировать инвестиционную деятельность, на которую оказывают влияние три группы факторов.

1. Внеэкономические условия (политическая и социальная стабильность, безопасность ведения бизнеса, правовая среда).

2. Экономические условия (налоговая нагрузка, валютное и таможенное регулирование, бюджетная и денежная политика).

3. Уровень экономической свободы, обеспечение равных условий хозяйствования, наличие административных барьеров. Эта группа факторов вызывает наибольшее беспокойство.

Очевидно, что их влияние в решающей степени зависит от того, насколько динамично будет совершенствоваться система государственного регулирования деятельности отрасли. Необходима безотлагательная разработка федеральной программы ее развития, без которой невозможно преодолеть распыление и без того незначительных ресурсов.

Наконец, необходим пересмотр плана подготовки студентов для пищевой промышленности, переориентация базовых финансово-экономических вузов на выпуск менеджеров, владеющих инструментарием рыночных преобразований.

Нуждается в дальнейшем совершенствовании организационная структура отрасли. За годы реформ было приватизировано более 90% предприятий, которые выпускают около 85% продукции. Создано 17 тыс. мелких производств с численностью работающих около 1,4 млн человек, в то время как количество крупных и средних предприятий составило 5,3 тыс. Только в мини-цехах при сельскохозяйственных предприятиях производство мяса возросло до 48% от общего объема (до реформ – 9%), цельномолочной продукции – до 14% (1,4%); колбасных изделий – до 6% (0,7). Это привело, с одной стороны, к потере сырьевых баз для крупных производств и падению экономической эффективности отрасли; с другой – к наполнению региональных продовольственных рынков отечественным продовольствием.

Такая тенденция не соответствует мировой. Например, в странах ЕС на 19 ведущих компаний пищевой промышленности приходится 145118,3 млн дол. капитала (7637,8 млн в расчете на одну компанию), т. е. налицо огромная концентрация капитала, способствующая ускоренному научно-техническому прогрессу, росту производительности труда и повышению качества продукции.

Химический комплекс Кузбасса: *инновации, промышленная политика*

З. В. ВДОВЕНКО,
кандидат экономических наук,
Кемерово

Проблемы инновационной активности химических предприятий Кемеровской области

По данным исследований, проведенных специалистами рейтингового агентства «Эксперт РА»¹, доля Кемеровской области в общероссийском потенциале составляет около 2%. Область входит в двадцатку лучших регионов страны и занимает 14-е место из 89 субъектов. На первом месте Москва – 18,3%, на втором – Санкт-Петербург – 5,6, на третьем – Московская область – 4,4%. Для сравнения: Иркутская область – на 16-м месте, Новосибирская – на 19-м, Томская – на 40-м. Инвестиционный потенциал определяется на основании макроэкономических характеристик, таких как насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения, инновации, финансы и инвестиции, инфраструктура, природные ресурсы и др.

В химическом комплексе Кемеровской области создан значительный производственный потенциал, состоящий из 14 крупных предприятий: Кемеровские акционерные общества «Азот», «Химпром», «Химволокно Амтел-Кузбасс», «Токем», «Анилиноокрасочный завод», «Полимер», Новокузнецкое «Органика», Ленинск-Кузнецкий ФГУП «Завод полукокса» и др. А всего химических предприятий в области – около 100. На предприятиях химического комплекса области сосредоточено 10% основных фондов промышленности области.

¹ Эксперт. 2002. 2 дек. № 45.



По объему производства отрасль прочно удерживает пятое место в структуре промышленности области.

Один из важнейших показателей инновационной активности промышленных предприятий – вложения в основной капитал. По статистическим данным, в Кемеровской области они ежегодно сокращаются по всем источникам финансирования. Инвестиции в основной капитал в целом по промышленности в 2003 г. составили 30,9 млрд руб., в химической отрасли – 431 млн руб., 1,4% к общей сумме инвестиций. За первое полугодие 2004 г. эти показатели составили 18,1 млрд и 192 млн руб. соответственно.

Скромные масштабы инновационных проектов обусловлены тем, что они финансируются в основном за счет средств предприятий путем отвлечения оборотного капитала. В химической промышленности он дает 99,4% всех инвестиций. Отсутствует механизм привлечения инвестиций в предприятия химического комплекса.

К причинам низкой инвестиционной активности можно отнести отсталость научно-технического потенциала химических предприятий, созданного еще при социалистическом хозяйствовании, и неустойчивое состояние большинства предприятий, препятствующее вложению средств в усовершенствование технологий производства, внедрению новейшей техники и технологий.

Еще одна интересная особенность. С одной стороны, для бизнесменов в современных политически нестабильных условиях главная цель – получить сверхдоходы в короткие сроки – так называемые «быстрые деньги», а не вкладывать средства в НИОКР и модернизацию производства. Кроме того, фундаментальная наука и прикладные научные разработки, обеспечивающие технический прогресс, требуют больших финансовых вложений на длительный срок. Никакими методами: ни политическими, ни экономическими, ни конъюнктурными эти исследования в России не поддерживаются. В итоге научно-исследовательские коллективы, работающие над прорывными технологиями, стараются получить контракты зарубежных компаний, имеющих достаточно высокий и стабильный интерес к российской науке.

Другая сторона проблемы заключается в том, что большинство фундаментальных исследований имеет статус государственных научно-технических программ и выполняется на бюджетные или привлеченные средства различных фондов. Полученные результаты научных исследований используют уже частные структуры, чаще зарубежные. Вместе с тем в химической отрасли практически нет государственных предприятий, а собственники никоим образом не заинтересованы в этих программах. Проведение активной инновационно-технологической политики в химической отрасли невозможно без приоритетных исследований и внедрения их в производство в области импортозамещающих технологий, углубления переработки сырья, применения безотходных, экологически чистых технологий и т. д.

Ограниченность денежных ресурсов диктует необходимость развития предприятиями собственных конструкторских бюро, инструментальных производств, котельных и т. д. Данная тенденция противоречит общим принципам развития НТП. Это сыграло определенную роль в разрушении отраслевого института химической промышленности на территории области – филиала Московского ГИАП. С 1995 г. филиал перестал получать заказы на проектирование, прекратилось финансирование разработок новых проектов, что вынудило его самостоятельно искать заказы. В итоге в 1998 г. институт оказался в сложном положении. Основные работники перешли в конструкторское бюро «Азота». Специалисты предпенсионного и пенсионного возраста были отправлены на пенсию. Но, как известно, в конструкторских бюро кадры менее опытные и квалифицированные, нежели в отраслевых, все это отрицательно сказалось на инновационной активности предприятий.

Период 1999–2002 гг. в химической отрасли характеризовался выбытием основных производственных фондов на предприятиях специальной химии г. Кемерово: ФГУП «ПО «Прогресс» и «Коммунар», а также предприятиях основной химии «Анилинокрасочный завод», «Химпром» и химико-фармацевтической промышленности Анжеро-Судженском ОАО «Асфарма» (табл. 1–4).

Таблица 1

**Наличие основных фондов по отраслям промышленности
в Кемеровской области за период 1998–2003 гг., млрд руб.**

Отрасль	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	103,8	102,9	115,4	119,9	142,0	154,2
<i>В том числе:</i>						
химическая и нефтехимическая	10,4	10,4	9,0	8,7	8,2	10,7

Основные фонды в химической отрасли постоянно выбывают, хотя в целом по промышленности идет их увеличение (табл. 1). В то же время износ основных фондов по отрасли достигает 60,0% и является одним из самых высоких по промышленности (табл. 2).

Таблица 2

**Степень износа основных фондов по отраслям промышленности
в Кемеровской области за период 1998–2003 гг., %**

Отрасль	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	52,4	53,3	52,2	53,5	56,0	54,9
<i>В том числе:</i>						
электроэнергетика	56,8	55,6	55,5	58,9	63,9	64,9
топливная	43,8	45,4	42,1	42,4	44,7	41,8
черная металлургия	55,6	55,6	55,5	56,3	57,1	53,4
цветная металлургия	70,8	68,5	70,4	70,0	64,3	62,4
химическая и нефтехимическая	65,4	66,5	67,7	67,3	65,2	60,0
машиностроение	52,8	54,4	54,7	54,9	54,6	44,2
лесная, деревообрабатывающая	45,5	46,7	42,0	41,4	40,2	43,8
строительных материалов	54,9	57,2	58,9	52,0	48,3	38,1
легкая	47,9	51,6	51,9	54,1	54,1	53,0
пищевая	44,4	44,2	41,4	38,6	35,1	34,9
мукомольно-крупяная	34,2	41,6	49,3	46,4	54,9	53,1
медицинская	49,2	47,8	47,2	45,8	46,9	58,5

Тенденция изменилась в 2003 г. благодаря привлечению инвестиций в модернизацию производств собственниками

ОАО «Азот» (АК «Сибур», ОАО «Химволокно Амтел-Кузбасс» (ХК «Амтел»), ОАО «Химпром» (ФПС «Сибконкорд»). Необходимо отметить, что в 2000 г., когда «Асфарма» в первый раз вышла из процедуры банкротства, собственники (ФПГ «Нефтехимпром») ввели новые производственные мощности по производству готовых лекарственных средств (табл. 3). Однако с 2003 г. это предприятие вторично находится в процедуре банкротства, а производственные мощности приходят в негодность и выбывают в связи с утилизацией и распродажей.

По данным, приведенным в табл. 3, обновление основных фондов в химической отрасли значительно ниже, чем в целом по промышленности области.

Таблица 3

Коэффициенты обновления основных фондов по отраслям промышленности в Кемеровской области за период 1998–2003 гг., %

Отрасль	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	3,6	5,6	7,6	7,5	5,5	6,5
<i>В том числе:</i> химическая и нефтехимическая	0,7	0,9	1,4	3,6	1,8	2,1

В то же время выбытие основных фондов (табл. 4) в целом не отстает от темпов по промышленности области.

Таблица 4

Коэффициенты выбытия фондов по отраслям промышленности в Кемеровской области за период 1998–2003 гг., %

Отрасль	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	2,8	2,4	2,3	1,5	1,4	1,9
<i>В том числе:</i> химическая и нефтехимическая	0,5	0,8	2,6	0,8	1,0	3,5

Химическая отрасль Кемеровской области по состоянию основных фондов является аутсайдером среди других отраслей промышленности. Средний срок смены химических технологий в развитых странах, по данным специалистов,

составляет 7 лет, а в России – 14–21 год². Как следствие, на внутреннем рынке появляется импортная продукция, ранее проходившая по разряду экспортной, например: анилиновые красители, репелленты (средство для борьбы с насекомыми), моторные масла, субстанции (сырье для производства лекарственных средств) и др.

За рубежом иная тенденция. Например, концерну BAYER в прошедшем столетии удалось занять передовые позиции на мировом химическом рынке. Понимая важность вложения денежных средств в опытно-конструкторские работы, в 1998 г. на научные исследования в области полимеров концерн выделил 2,2 млрд марок, планируя довести до 15 млрд марок вложения в развитие производства и модернизацию оборудования, из них 6 млрд – в производство полимеров³.

Региональная инновационная политика

Инновационную деятельность на территории Кемеровской области регулирует существующая законодательная база. Так, в законе от 08.07.99 № 56-ОЗ «О привлечении инвестиций в экономику» определены правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории области. Закон регулирует вопросы взаимодействия органов государственной власти области с субъектами инвестиционной деятельности, реализующими инвестиции в приобретение, создание и модернизацию средств производства для изготовления товаров и оказания услуг. Законом от 19.11.01 № 105-ОЗ «Об установлении налоговых льгот субъектам инвестиционной деятельности в Кемеровской области» устанавливаются льготы в пределах определенных законодательством РФ, включая льготы по налогам на прибыль и имущество.

Специалистами администрации области разработан на русском и английском языках каталог инвестиционных проектов, включающий свыше 140 инвестиционных предложе-

² Химическая промышленность на рубеже веков: Итоги и перспективы// Химия и жизнь. 1999. № 4, 5.

³ Химия и рынок. 1998. № 1.

ний предприятий региона. В рамках концепции стратегического развития на период до 2010 г. определены основные положения инновационной политики. В концепцию вошли предложения по химической и химико-фармацевтической отраслям, а также специальной химии. Однако в Кемеровской области не выработана структурная политика инновационного развития в условиях дефицита финансовых ресурсов.

Целью такой политики является создание в области условий для стабильного экономического развития и роста за счет повышения технологического уровня, конкурентоспособности предприятий и выпускаемой продукции. В этой связи актуальным является решение проблем глубокой переработки углей. Для реализации данного направления инновационного развития постановлением от 30.07.99 № 53 на базе ФГУП «Завод полукоксования» создан научно-производственный центр глубокой переработки углей. Учредителями центра стали Президиум СО РАН, Кемеровский НЦ СО РАН, институты СО РАН: катализа, органической химии, химии и химических технологий, теплофизики, угля и углехимии. По результатам деятельности центра проведены 3 коллегии администрации Кемеровской области: по организации производства сорбентов; комплексной переработке углей и последняя коллегия 30.04.04 по строительству энерготехнологического комплекса в г. Ленинск-Кузнецк. Специалистами центра разрабатываются бизнес-планы по внедрению данных проектов.

Кроме того, разработана и внедряется программа переработки подземного газа – метана. С учетом принятых постановлений «О программе организации добычи углеводородного сырья» и «О разработке программы опытно-промышленной добычи метана из угольных пластов» утверждена целевая программа «Опытно-промышленная добыча метана из угольных пластов Кузнецкого бассейна» на период 2001–2003 гг. Для реализации программы создано предприятие ОАО «Кузбассгазпром». По программе ведутся научно-исследовательские и изыскательские работы, бурятся пробные скважины и др.

С целью стабилизации и дальнейшего развития предприятий химического комплекса, повышения конкурентоспособности, создания новых рабочих мест, увеличения вклада этих предприятий в доходную часть бюджетов всех уровней было принято распоряжение «О разработке подпрограммы развития химического комплекса Кемеровской области на 2000–2005 гг.». В рамках этой программы создано государственное унитарное предприятие «ЭкоПрогресс-Сервис» для внедрения в производство инвестиционных проектов «Утилизация изношенных шин» и «Регенерация отработанных масел». Кроме того, рассмотрено шесть инвестиционных предложений и принято постановление коллегии администрации Кемеровской области о строительстве нефтеперерабатывающих заводов в области.

Для расширения информированности предприятий по вопросам внедрения инновационных проектов принято решение о проведении совместно с Торгово-промышленной палатой Кемеровской области ежегодного регионального конкурса с привлечением специалистов в соответствующих областях науки и производства «Инновация и изобретение года», в котором принимают участие предприятия, создающие или потребляющие результаты инновационной деятельности. Это стало ежегодной традицией и считается престижным иметь диплом победителя в таком конкурсе.

Кроме того, на базе центра научно-технической информации сформирована информационная база системы управления инновационной деятельностью, создан инновационный научно-производственный центр, входящий в сеть «Росинформресурс».

Тем не менее деятельность органов власти всех уровней далеко не всегда стимулирует развитие инновационной активности промышленных предприятий. В основном практикуется неэффективное распределение средств. Отрицательно сказываются на взаимоотношениях предприятий и властей при проведении региональной инновационной политики следующие факторы:

- отсутствие законодательных процедур для оценки, отбора, возврата денежных средств и контроля за реализацией инновационных проектов и т. д.

- выбор инновационных проектов, не связанных со стратегией развития региона;
- «непрозрачные» отношения предприятий и местных властей;
- недостаток опыта в организации конкурсов инновационных проектов;
- формирование «иждивенческих» ожиданий руководителей предприятий.

В условиях недостатка финансовых ресурсов большое значение в осуществлении инновационной политики приобретают привлеченные средства различных финансовых структур, бюджетного финансирования, возможностей инвесторов и предприятий.

Ближайшие ориентиры инновационной политики в Кемеровской области

С целью создания благоприятного инновационного климата в регионе необходим механизм поддержки промышленных предприятий, включающий в себя организацию структур, обеспечивающих комплексное обслуживание внедрения инновационных проектов, информационно-координационную работу; привлечение отраслевых НИИ для разработки стратегических проектов развития отраслей промышленности и сопровождения нововведений. Нужна помощь в привлечении инвесторов, как отечественных, так и зарубежных, заинтересованных в акциях российских производителей.

В регионе можно сконцентрировать капитал, необходимый для технического перевооружения предприятий и выхода на инновационные процессы технологического характера, что будет способствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности как на отечественном, так и зарубежном рынках. При этом предприятия химического комплекса смогут перейти в фазу устойчивого развития.

Однако, несмотря на сложность создания инновационной среды, наметилась положительная тенденция развития инновационного процесса на предприятиях химической отрасли. На Кемеровском ОАО «Азот» ежегодные инвестици-

онные вложения в обновление и модернизацию производства составляют более полумиллиарда рублей, на ОАО «Химволокно Амтел-Кузбасс» – в пределах 50 млн руб. На других предприятиях химического комплекса также внедряются инновационные программы, позволяющие изменять ассортиментную политику, снижать издержки производства, внедрять технологии глубокой переработки сырья, выпускать высококачественную продукцию, востребованную на отечественном и зарубежном рынках.

Обеспечение устойчивого экономического развития химического комплекса в ближайшей перспективе невозможно без решения проблем, связанных с созданием конкурентоспособной материально-технической, технологической базы с учетом социально-экологической составляющей, основанной на современных инновационных процессах, предполагающих использование передовых достижений науки, как отечественной, так и зарубежной. При этом необходимо учитывать, что в развитых странах процесс управления экономической деятельностью осуществляется с помощью рыночного механизма, в сочетании с государственным регулированием экономическими и правовыми методами.

В этом случае администрация области, региона становится тем звеном, которое может объединить все необходимые процессы и создать предпосылки для развития с учетом компромисса интересов участников рынка. В соответствии с социально-экономическими задачами, поставленными перед регионом, администрация создает условия, направляет, развивает и оценивает все имеющиеся инновационные процессы, привлекает инвесторов и является для них гарантом возврата денег. То есть региональная власть в лице администрации области так же, как и все участники рынка, подвергается определенному риску, выступая участником инновационного процесса.

МОЖНО ЛИ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ НА СЕВЕРЕ? (На примере Мурманской области)

А. В. ЕГОРОВА,
кандидат экономических наук,
Д. Г. ЕГОРОВ,
доктор философских наук,
Институт экономических проблем
Кольского научного центра РАН,
г. Апатиты

В последние годы на самых разных уровнях активно обсуждается проблема выбора стратегии социально-экономического развития Севера России. Целесообразно ли рассматривать Сибирь и Российский Север как место для стационарного проживания населения, или же северные регионы следует осваивать вахтовым методом, сводя численность резидентов-северян к минимуму? Ранее нами¹ было отмечено, что в большинстве случаев сторонники обоих указанных взглядов, как правило, проводят оценку, исходя из заранее predetermined результата. Примером такого рода оценки является, по нашему мнению, и широко обсуждаемая в последнее время работа Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятье»². В данной статье мы предлагаем свой подход к проблеме на примере Мурманской области, максимально, по нашему мнению, очищенный от априорной predeterminedности результата. Он может быть сведен к двум вопросам:

- 1) жизнеспособна ли сегодняшняя экономика региона?
- 2) целесообразно ли масштабное сокращение численности населения региона? Приведет ли оно к росту устойчивости как региональной экономической системы, так и России в целом?

¹ Егоров Д. Г., Егорова А. В. Эволюция принципов экономической политики на Российском Севере // ЭКО. 2004. № 7.

² См.: ЭКО. 2004. № 6–8.



Оценка экономики региона

На первый вопрос, по нашему мнению, нельзя ответить, основываясь только на средней температуре региона (как это делают Ф. Хилл и К. Гэдди): помимо географически обусловленных издержек на отопление, содержание социальной инфраструктуры и транспорт, северный регион может иметь и плюсы от компактного проживания населения рядом с уникальными природными ресурсами. Более перспективно оценивать регион как социально-экономическую систему по балансу ввоза-вывоза, составленному в натуральных показателях. Расчет во внутренних ценах мы считаем неприемлемым в силу того, что российская экономика находится (и, весьма вероятно, еще длительное время будет находиться) в состоянии структурной и ценовой перестройки. Так, экономика Мурманской области, региона с ярко выраженной сырьевой ориентацией и высокой энергоемкостью большей части продукции чувствительна к изменениям в экономической конъюнктуре (связанной, например, с требованиями ВТО, касающимися экспортно-импортного регулирования, и особенно выравнивания внутренних и мировых цен на энергоносители)³.

Однако и мировые цены подвержены резким колебаниям. Так, для Мурманской области ситуация усугубляется тем, что значительный объем ее экспорта приходится на такие виды сырья (цветные металлы, минеральные удобрения), конъюнктура которых подвержена резким и малопредсказуемым колебаниям. Это позволяет использовать сравнительное планирование в текущих ценах (как внутренних, так и мировых) только при краткосрочных оценках. Если же мы имеем баланс в натуральных единицах, то в него можно легко подставить тот или иной прогнозируемый вектор мировых (внутренних) цен и получить интегральную оценку региональной экономической системы.

Пример такого баланса для Мурманской области приводится в таблице.

³ Петров Ю. Присоединение России к ВТО: к оценке последствий и обоснованию стратегии (макроэкономические, структурные и геополитические вопросы) // РЭЖ. 2002. № 11–12. С. 28.

**Экспортно-импортный баланс Мурманской области
по состоянию на 2000 г. (в мировых ценах)⁴**

Продукция	Ед. изм.	Объем		Цена, тыс. дол.	Стоимость, млн дол.
		экспорта	импорта		
Электроэнергия ⁵	млн кВт·ч	4690		50	234,5
Уран ⁶	т		150	780	-117
Апатитовый концентрат	тыс. т	10700		44	470,8
Железная руда	тыс. т	7100		19	134,9
Никель и медь	тыс. т	185		5270	975,0
Файнштейн ⁷	тыс. т		141	1581	-223
Алюминий	тыс. т	92,2		1800	166,0
Глинозем	тыс. т		180	195	-35
Рыба	тыс. т	588		1214	713,5
Морские перевозки ⁸	млн т/км	4492		2,5	11,2
Топливо ⁹	тыс. т у. т.		4159	75	-312
Ж/д перевозки	млн т/км		6577	13,5	-89
Потребительские товары	млн руб.		18120	33,3	-603
Техника	млн руб.		1896	33,3	-63,1
Σ=					+1263,8

⁴ Источниками первичных данных при построении таблицы послужили статистические сборники Мурманского комитета Госстатистики: Базовые отрасли экономики Мурманской области. 2002; Мурманская область в 2002 г., производство и потребление топливно-энергетических ресурсов в Мурманской области в 1990-1999 гг.

⁵ Диапазон цен на электроэнергию в мире весьма широк; если в нашей работе на данную тему (Егорова А. В., Егоров Д. Г. Оценка альтернатив социально-экономического развития Мурманской области на основе межотраслевого баланса // Север-2003. Проблемы и решения. Апатиты, 2004), мы опирались на европейские цены на 1 кВт·ч, здесь мы принимаем более низкую оптовую цену в США (5 центов за 1 кВт·ч), т. е. ужесточаем требования к исследуемой региональной экономической системе.

⁶ Курсивом выделена продукция, импорт которой обеспечивает производство продукции, указанной в строке выше (так, ввоз в область урана требуется для обеспечения выработки электроэнергии на Кольской АЭС).

⁷ Файнштейн на биржах металлов не оценивается. Цена на него определена нами исходя из цены на медно-никелевый лом. БИКИ, от 19.06.2003 г.

⁸ Без атомного ледокольного флота.

⁹ Т у. т. – тонна условного топлива, примерно равна 1 т угля или 0,697 т нефти.

Оценим, насколько устойчиво фиксируемое в таблице положительное экспортно-импортное сальдо Мурманской области к возможному изменению глобальной экономической конъюнктуры, в частности к изменению вектора мировых цен. В нашем случае критичными являются цены на товары, вносящие максимальную долю в стоимостный баланс: экспорт – электроэнергия, цветные металлы (никель, медь, алюминий), фосфатные удобрения (апатитовый концентрат), рыба; импорт – топливо, уран, потребительские товары. Конечно, краткосрочные колебания рыночной конъюнктуры спекулятивного характера рациональному прогнозу не поддаются в принципе, однако качественный анализ долгосрочных факторов здесь вполне возможен. Прежде всего, сократим количество независимых переменных анализа:

а) цены на электроэнергию, с одной стороны, и топливо и уран – с другой, являются связанными, так как большая часть электроэнергии в мире производится на тепловых и атомных станциях; также связанными являются цены на электроэнергию и алюминий (сырье для производства алюминия в мире фактически неисчерпаемо, а сам процесс производства весьма энергоемок);

б) потребительские товары¹⁰ чрезвычайно разнородны, однако не менее половины их регионального потребления, общий объем которого составляет 603 млн дол., приходится на продовольствие. С учетом роста дефицитности рыбных ресурсов достаточно обоснованно можно предположить, что рост цен потребительской корзины не будет опережать рост цен на рыбопродукты (одна из основных экспортных статей региона). Кроме того, цены на потребительские товары достаточно тесно связаны с топливно-энергетически-

¹⁰ Паритет покупательной способности (ППС) рубля по отношению к доллару для домашних хозяйств в целом оценивается в размере 0,22 (См.: Гранберг А. Г., Зайцева Ю. С. Валовой региональный продукт: межрегиональные сравнения и динамика. М.: СОПС, 2003). Однако подавляющая часть этого диспаритета связана со все еще относительно дешевым коммунальным и медицинским обслуживанием, транспортом, образованием; что же касается потребительских товаров, то разница в ценах на продовольствие, одежду и бытовую технику в РФ и за рубежом уже по состоянию на 2000 г. не является принципиальной – поэтому на потребительские товары в векторе мировых цен мы не вводим поправочного коэффициента на ППС.

ми тарифами. С учетом вышеуказанных связей, независимыми переменными в нашем анализе выступают: никель + медь (удельный вес меди значительно ниже, так как она стоит в несколько раз дешевле, чем никель), фосфаты и топливо. Следовательно, критичным для оценки устойчивости региональной экономической системы будет соотношение долговременных трендов изменения цен на топливо, с одной стороны, и на никель и фосфатные удобрения – с другой.

Реальна ли угроза ситуации, когда цены на топливо долго растут, а на никель и фосфаты – падают?

Уже длительное время мировая добыча нефти не компенсируется приростом запасов; как считает ряд аналитиков, в долговременной перспективе рост цен на нефтепродукты и, вслед за ними, на топливо вообще – неизбежен¹¹. В то же время рост этот в обозримом будущем (ближайшие десятки лет) вряд ли будет чрезмерным: как отмечает О. Б. Брагинский¹², при росте цен на нефть выше 30 дол. за баррель (150 дол. за т у. т.) возможно производство в промышленных масштабах альтернативных видов топлива¹³.

С другой стороны, никель и фосфаты также относятся к видам сырья, по которым обеспеченность добычи запасами, начиная с 70-х годов, снижается и по состоянию на конец XX века ниже, чем для топливно-энергетического сырья¹⁴. По данным, приведенным в БИКИ от 22.05.2003, разведанных запасов никеля хватит на ближайшие 40 лет. Эта оценка сопоставима с прогнозными данными по нефти¹⁵, но, в отличие от нефти, никель по состоянию на сегодня не имеет ресурса-заместителя.

¹¹ См., например: *Белонин М. Д., Назаров В. И.* Состояние и геолого-экономическая оценка нефтяных ресурсов мира и России // *Минеральные ресурсы России*. 2001. № 5; *Старостин В. И.* Минерально-сырьевые ресурсы мира в третьем тысячелетии // *Соросовский образовательный журнал*. 2001. № 6.

¹² *Брагинский О. Б.* О прогнозе мировых цен на нефть // *Экономическая наука современной России*. 2002. № 4.

¹³ Очевидно, что в уровне цен на нефть 2004 г. спекулятивный момент является определяющим; на 2000 г. цены на нефть нами принимались по 25 дол. за баррель.

¹⁴ *Кривцов А. И.* Минерально-сырьевая база на рубеже веков – ретроспектива и прогнозы. М.: Геоинформмарк, 1999. С. 37.

¹⁵ *Белонин М. Д., Назаров В. И.* Состояние и геолого-экономическая оценка нефтяных ресурсов мира и России.

На фосфатные ресурсы в долговременной перспективе также прогнозируется повышенный спрос: каждые 10–15 лет в мире происходит удвоение их добычи¹⁶. Фосфорные удобрения уже сейчас являются самыми дефицитными, а в связи с продолжающимся ростом населения в мире и деградацией почв неизбежно дальнейшее увеличение спроса.

В связи с вышеизложенным мы считаем, что ситуация долгосрочного превышения роста тарифов на импортируемые в регион товары над тарифами экспортными маловероятна. Следовательно, рассматриваемая нами региональная экономическая система Мурманской области имеет весьма значительный потенциал устойчивости к экзогенным шокам, связанным с вовлечением ее в процессы глобализации мировой экономики.

Последствия сокращения численности населения

Теперь обратимся ко второму вопросу: целесообразно ли резкое сокращение постоянно проживающего в регионе населения, переход экономики на вахтовый метод?¹⁷

По состоянию на 2000 г. общее количество жителей Мурманской области составляло около миллиона человек; за вычетом закрытых административно-территориальных образований Министерства обороны РФ – 820 тыс. чел.; из них трудоспособное население – 673 тыс. чел. Официально в экономике области занято 550 тыс. чел.¹⁸ Казалось бы, на территории области находится 123 тыс. чел. избыточных трудовых ресурсов. Оценка эта, однако, является макси-

¹⁶ *Старостин В. И.* Минерально-сырьевые ресурсы мира в третьем тысячелетии.

¹⁷ В связи со значительным исчерпанием минерально-сырьевой базы многих предприятий вопрос увеличения объемов добычи сырья и, следовательно, экстенсивного роста региональной экономической системы в настоящее время не стоит (Стратегия экономического развития Мурманской области на период до 2015 г. Мурманск-Апатиты, 2002).

¹⁸ *Дидык В. В., Рябова Л. А.* Десятилетие рыночных реформ: обзор социально-экономических процессов в Мурманской области // Север и рынок. 2002. № 3 (9). Апатиты: ИЭП КНЦ РАН.

мальной и, вероятно, завышенной (часть формально безработных на самом деле вовлечена в серую экономику региона, не фиксируемую в статистике).

Главным же является то обстоятельство, что в связи с резким уменьшением рождаемости в последние полтора десятилетия количество вступающих в трудоспособный возраст молодых людей будет устойчиво меньшим, нежели количество выбывающих из трудоспособного возраста. Общее количество населения региона в возрасте 40–60 лет на начало 2001 г. составляло 305 тыс. чел.; замещающее их в ближайшие 20 лет поколение в возрасте 0–20 лет составляло в то же время 243 тыс. чел. – то есть на 60 тыс. человек меньше¹⁹. Следует отметить, что сокращение трудовых ресурсов региона – долговременный фактор, который начнет действовать уже в ближайшие несколько лет, и действие его продлится, вероятно, значительно дольше, нежели ближайшие два десятилетия (наблюдаемое в последние несколько лет некоторое повышение уровня рождаемости еще очень далеко от того уровня, с которого начинается хотя бы простое воспроизводство населения).

Остается, однако, вопрос о нетрудоспособном населении (дети и пенсионеры): из 820 тыс. населения они составляют 270 тыс. чел. Из 550 тыс. трудящихся в регионе 318 тыс. чел. работают в цветной и черной металлургии, на транспорте и добыче природных ресурсов, а 232 тыс. работников заняты в социальной инфраструктуре региона (ЖКХ, торговля, управление, связь, культура, наука, образование, здравоохранение). Следовательно, почти половина работников социальной инфраструктуры обслуживает нетрудоспособное население. Таким образом, если считать целесообразным сохранить избыточные на 2000 г. трудовые ресурсы, переход на вахтовый метод все равно может сократить население области почти на 400 тыс. чел. Стоимость содержания населения на территории региона в мировых

¹⁹ Мурманская область в 2000 г. Мурманск: Мурманский комитет Госстатистики, 2001.

ценах – 737 млн дол.²⁰ Казалось бы, экономический эффект от внедрения вахтового метода будет равен половине этой суммы.

Ответ на этот вопрос между тем не так прост: покидающие регион люди не исчезают, а уезжают в другие регионы РФ; их обустройство и содержание оплачивается из бюджета РФ, основной источник пополнения которого – поступления от эксплуатации природных ресурсов регионов-доноров. Будет ли выигрыш от перемещения «избыточного» населения в среднюю полосу РФ превышать дополнительные расходы на его обустройство на новых местах?

Введение вахтового метода вряд ли существенно изменит совокупный уровень потребления: в самом радикальном варианте вахты область покинет не более 110 тыс. трудоспособного населения (то есть 25%). Предположим, что все они будут получать заработную плату в 2 раза ниже, чем ранее – хотя реальная разница в уровне заработной платы в Мурманской области и в средней полосе РФ существенно ниже²¹. Вахтовые же рабочие будут оплачиваться скорее по более высоким тарифам (компенсирующим ущерб от длительного расставания с семьями). Совокупная экономия по потреблению здесь не может превысить 10%, то есть $(603 + 82) / 10 = 68$ млн дол.

Предполагая, что расход топлива на отопительный период в средней полосе РФ для вывозимых 400 тыс. населения в 2 раза меньше, чем в Мурманской области, получаем еще 27 млн дол. экономии (это – тоже максимальная оценка,

²⁰ Более 3/4 общей суммы составляет импорт потребительских товаров – 603 млн дол.; затем идет потребление электроэнергии – 129 млн дол.; и только на 3-м месте по значимости – импорт топлива вместе со стоимостью его доставки – $86 + 23,1 = 109,1$ млн дол. (вопреки распространенному убеждению, гласящему, что при пересчете на мировые цены основной вклад в содержание населения на Севере даст стоимость топлива); далее идет стоимость потребительских товаров, произведенных на территории региона – 82 млн дол.; все остальные затраты в совокупности составляют менее 10% (Егорова А. В., Егоров Д. Г. Оценка альтернатив...).

²¹ Среднемесячная зарплата по РФ на 2000 г. составляла 2193 руб., а по Мурманской области – 3333 руб., то есть только в полтора раза выше средней по стране. Российский статистический ежегодник, 2001. М.: Госкомстат России, 2001. С. 173.

так как при централизованном отоплении высоки постоянные издержки; построение же новых тепловых сетей, рассчитанных на обслуживание вдвое меньшего количества населения, опять-таки потребует дополнительных расходов). Избыточный расход электроэнергии в полярную ночь частично компенсируется экономией в полярный день; предположим тем не менее, что расход электроэнергии выехавшими будет на 10% меньше – это даст еще 7 млн дол. экономии. Уменьшение летнего отпускного пассажиропотока будет с избытком компенсировано частыми перемещениями вахтовых рабочих, так что транспортные издержки, скорее, возрастут. Таким образом, максимальная оценка экономии от введения в регионе вахтового метода – 100 млн дол. в год, или около 250 дол. в год на одного покинувшего регион человека, что, вероятно, не компенсирует требуемых для проведения такой масштабной социально-экономической трансформации капитальных вложений (во всяком случае, в рассматриваемом нами случае Мурманской области).

Но главным аргументом за сохранение на территории области имеющихся трудовых ресурсов является то, что в ближайшие годы с высокой степенью вероятности разработка месторождений нефти и газа Арктического шельфа станет крупномасштабной (возможна также реализация проектов по транзиту нефти и газа из Сибири в Европу и Америку через территорию региона). Структура экономики региона может претерпеть в связи с этим большие изменения; одним из следствий этого будет уменьшение избыточности трудовых ресурсов в связи с их вовлечением в развитие топливно-энергетического комплекса.

Во избежание недоразумения сразу отметим, что мы далеки от того, чтобы распространять полученные нами выводы на любой российский регион Севера или Сибири. Мы предлагаем свой подход к такой оценке – и только. Возможно, что для других северных регионов РФ оценки будут иными; важно, однако, чтобы они опирались на количественные показатели, а не на эмоционально окрашенные качественные оценки.

Для развития любого предприятия и увеличения его прибыли необходимо максимальное использование всех имеющихся ресурсов: экономических, организационных, кадровых и т. д. И в выигрыше, безусловно, окажется тот, кто активнее ищет, находит и применяет неиспользованные ресурсы – ведь технический прогресс и экономические успехи напрямую зависят от изобретений и изобретателей.

Методика, о которой рассказывается в статье, предложена еще несколько десятков лет назад советскими разработчиками. За прошедшие годы она доказала свою жизнеспособность и по сей день помогает управленцам, научным работникам, да и многим другим решать нестандартные задачи, делать изобретения и повышать эффективность управления.

ТРИЗ: творчество как наука

Как научиться решать творческие задачи

Мысль о необходимости разработки эффективных методов решения творческих задач – задач, не имеющих четких механизмов решения, – высказывалась давно. И тем не менее до середины XX века изобретательские задачи решались «методом проб и ошибок» укрепляя убеждение, что стремление раскрыть секреты творчества бесперспективно.

Что такое ТРИЗ?

Примерно с середины 40-х годов в Америке и Европе появляются публикации сразу о нескольких методах решения творческих задач: «мозговой штурм», «синектика», «морфологический анализ», «метод контрольных вопросов», «метод каталога», «метод фокальных объектов». Они основаны на принципе активизации выдвижения и перебора вариантов. Осборн, Цвикки, Гордон впервые доказали на практике возможность – хоть и в ограниченных пределах – управлять творческим процессом. Основное противоречие



этих методов: можно сэкономить время на генерации идей, но это приводит к большим затратам времени на их анализ и выбор наилучшего варианта. Это предопределило их поражение при решении задач ценою в сотни и тысячи проб. В дальнейшем эти методы не развивались, оставаясь в рамках исходных формул. Также закончилась неудачей попытка их объединения.

В СССР над проблемой рождения и развития плодотворных идей работал **Генрих Саулович Альтшуллер** (1926–1998). Под его руководством с конца 50-х – начала 60-х гг. в г. Баку велась интенсивная разработка специального «противокризисного» интеллектуального ресурса под названием «Теория решения изобретательских задач» (ТРИЗ). При многолетнем анализе материалов патентного фонда СССР Г. С. Альтшуллер выявил **общие закономерности, лежащие в основе многих изобретений**. Он начал строить принципиально новую методику изобретательства, основанную на объективных законах развития технических, художественных, научных и иных систем. Первая официальная публикация о ТРИЗ появилась в журнале «Вопросы психологии» в 1956 г. С этого момента и началось ее развитие.

Основная идея ТРИЗ: развитие технических систем определяется объективными, познаваемыми закономерностями. Этим законам подчиняется развитие любых технических систем – от кофеварки до космической станции. Цель разработки – дать каждому человеку (независимо от таланта и способностей) реальную возможность делать изобретения. Ведь темпы технического прогресса напрямую зависят от изобретателей, а экономические успехи – от темпов технического прогресса. Многие изобретения, открытия, идеи опаздывают, как минимум, на несколько лет и, следовательно, порой уже бывают бесполезны.

ТРИЗ позволяет перейти от неясной и расплывчатой проблемы к конкретным задачам и противоречиям, разрешить эти задачи с помощью приемов и принципов, получить сразу несколько идей, из которых выбрать наилучшие, спрогнозировать и предупредить возможные проблемы, аварии и ЧП.

Решения задач по «Теории...» подразделяются на пять уровней; на каждом уровне разный расход времени на решение. Например, на первый уровень расходуется обычно несколько десятков минут, на второй – несколько часов, третий – несколько дней, четвертый – одну-две недели максимально. На исследование условий постановки задачи уходит от 50 до 90% общего времени решения. Чем выше уровень решения – тем выше эффективность его внедрения.

Со временем на базе ТРИЗ появились различные методы и методологии, имеющие конкретную направленность.

Разработки показали отличные результаты, ТРИЗ получила распространение не только у нас в стране, но и за рубежом. Книги по ТРИЗ были изданы в США, Великобритании, Японии, Швеции, Финляндии, Германии, Болгарии и других странах.

В 1989 г. была образована международная ассоциация ТРИЗ. Тогда же на рынке впервые появился программный продукт «Изобретающая машина», базирующийся на некоторых ТРИЗ-технологиях и помогающий инженерам решать их профессиональные проблемы. За два года в СССР было продано более 1000 копий «Изобретающих машин». В 1995–1997 гг. этот программный продукт, переведенный на английский язык, приобрели такие известные фирмы, как «Форд», «Катерпиллер», «Проктор энд Гэмбэл», «ИВМ», а «Моторола» заключила специальный долгосрочный контракт на поставку 1000 копий системы для своих предприятий. Заинтересовались «Изобретающей машиной» и японские фирмы.

В перестроечные годы многие российские профессиональные разработчики ТРИЗ разъехались в различные страны, где создали ряд успешно работающих консалтинговых фирм. И сейчас во многих странах существуют фирмы, занимающиеся ТРИЗ-консалтингом. Услугами специалистов по ТРИЗ начали пользоваться разработчики государственных программ, политические деятели, бизнесмены, менеджеры. Известная южнокорейская фирма LG приглашает специалистов по ТРИЗ из бывшего СССР.

Оставшиеся в России разработчики в последние годы начали попытки использования этого интеллектуального

ресурса на отечественных предприятиях. Организовано обучение ТРИЗ в ряде вузов, колледжей и школ страны. Как и сама теория, так и методология преподавания ТРИЗ непрерывно развиваются. Идеи и методы ТРИЗ переносятся в гуманитарные области: искусство, литературу, менеджмент, рекламу, PR, педагогику.

Эта система позволяет каждому «очень желающему» после соответствующего обучения получить возможность работать на уровне талантливого, и даже гениального человека, находить оригинальные высокоэффективные решения. Применять инструменты ТРИЗ можно в любой специальности (задавая, при необходимости, сравнительно небольшое число узких специфичных вопросов соответствующим специалистам или обращаясь к соответственной литературе). Инженер, владеющий ТРИЗ, имеет возможность эффективно развивать и совершенствовать технические системы. У педагога, использующего ТРИЗ, дети занимаются с увлечением и без перегрузок осваивают новые знания, развивают речь и мышление. Сценаристам и писателям прикладные технологии ТРИЗ помогут развить сюжеты их произведений, придумать неординарные фантастические объекты. ТРИЗовцы-бизнесмены обходят конкурентов и повышают свои доходы за счет более эффективного использования своих ресурсов. Сегодня использование ТРИЗ доступно как детям, так и специалистам разного профиля. Это открывает новые возможности в освоении столь загадочного пространства, в котором происходит синтез новых идей, решение творческих задач, освоение различных континентов знаний.

Г. С. Альтшуллер, разработчик ТРИЗ, любил повторять: «ТРИЗ не имеет массы покоя!». При длительном практическом применении ТРИЗ оказалось, что потенциальные возможности ее огромны и явно недоиспользуются.

Конечно, и эта теория – не мгновенная «панацея от всех бед». ТРИЗ – научная технология творчества, направленная на сознательное управление подсознательными процессами. И как всякая наука, живущая на границе познания, она сочетает в себе строго научные подходы и определенное искусство. И то и другое требует усилий и времени на

освоение. Поэтому эффективное использование ТРИЗ-технологий возможно только после серьезной и длительной подготовки.

Некоторые приемы ТРИЗ

Методология решения проблем строится на основе общих законов эволюции, общих принципов разрешения противоречий и механизмов решения конкретных практических проблем.

ТРИЗ включает в себя:

- ❑ механизмы преобразования проблемы в образ будущего решения;
- ❑ механизмы подавления психологической инерции, препятствующей поиску решений (неординарные решения трудно находить без преодоления устойчивых представлений и стереотипов);
- ❑ обширный информационный фонд – концентрированный опыт решения проблем.

«**Приемы**» – исторически первая форма ТРИЗ. Это достаточно конкретные рекомендации типа «сделать наоборот»: вместо действия, диктуемого условиями задачи, осуществить обратное действие; сделать движущуюся часть объекта или внешней среды неподвижной, а неподвижную – движущейся; повернуть объект «вверх ногами», вывернуть его. Приемов было выявлено более сорока.

«Детский» прием ТРИЗ.

Мальчик лет восьми оказался перед проблемой: как войти в дверь, закрытую сестрой с другой стороны? Применить силу или угрозы, поднять крик? Он сформулировал идеальное решение: сестра САМА открывает дверь. Мальчик придвинул к двери стул со своей стороны и сказал сестре: «Я тебя запер». Через несколько секунд та уже распахнула дверь, освобождая себя из «плена».

Следующим шагом стала сводная таблица приемов, дающая представление, в каких случаях применяется тот или иной прием и какое противоречие при этом разрешается. То есть определена ситуация, при которой возникает изобретательская, да и любая творческая задача. Как оказалось, в этот момент появляются противоположные требования

либо к самой системе в целом, либо к ее части. Например: двигаться, оставаясь неподвижным; показать исключительность стандартного товара, чистоту при работе в «нестерильных» условиях и т. д. При разрешении противоречия система получает возможности дальнейшего развития, в отличие от компромисса, когда «здесь и сейчас» становится чуть-чуть лучше, но за улучшение приходится расплачиваться ухудшением в каких-то других параметрах.

Более развитая форма ТРИЗ-рекомендаций – **«Стандарты»**. Сейчас их известно более семидесяти. Как правило, стандарт – это конгломерат, сочетание приемов, геометрических, физических, химических и иных эффектов, а также законов развития различных систем. Стандарты полнее, чем приемы, отражают логику развития (в частности, технических систем). Эффективность системы может быть повышена путем объединения с другой системой (или системами) в более сложную би- или полисистему. Это как при объединении нескольких коротких жестких звеньев можно получить цепь или браслет, обладающие новым свойством – гибкостью.

Следующий блок ТРИЗ – **«Информационный фонд»**. Практика обучения ТРИЗ, решения изобретательских задач показывает, что зачастую сильные решения задачи связаны с использованием эффектов, выходящих за пределы специальности решающего. Поэтому в рамках ТРИЗ были созданы указатели различных явлений и эффектов: физических, химических, геометрических.

Несколько слов об АРИЗ

Алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ) – комплексная программа алгоритмического типа, основанная на законах развития технических систем и предназначенная для анализа и решения изобретательских задач. АРИЗ возник и развивался вместе с теорией решения изобретательских задач, являясь ее ядром. Первоначально АРИЗ назывался «методикой изобретательского творчества».

Впервые словосочетание «алгоритм решения изобретательских задач» использовано в приложении «Технико-эко-

номические знания» к еженедельнику «Экономическая газета» в сентябре 1965 г. В дальнейшем модификации АРИЗ включали указание на год публикации, например АРИЗ-68, АРИЗ-71.

АРИЗ основан на диалектическом подходе к процессу изобретательства, на использовании не только объективных закономерностей развития техники, но и всей наиболее ценной для изобретательства информации из различных областей знаний.

Он представляет собой программу последовательных операций по выявлению и устранению противоречий, позволяющую шаг за шагом переходить от расплывчатой исходной ситуации к четко поставленной задаче, затем к предельно упрощенной модели задачи и к противоречиям, лежащим на пути решения задачи. Далее – к разрешению этих противоречий с помощью явных или скрытых ресурсов систем, так или иначе связанных с задачей. При этом пути разрешения противоречий ищутся, в том числе, и в самих противоречиях.

Главные узловые понятия АРИЗ – это «противоречие», «идеальный конечный результат» и «принцип разрешения противоречия».

Вот что писал об АРИЗе сам создатель теории Г. С. АЛЬТШУЛЛЕР в нашем журнале в № 3 1977 г.

Знакомьтесь: АРИЗ

Алгоритм решения изобретательных задач

Что такое АРИЗ? Если очень коротко:

АРИЗ – это использование законов развития технических систем для эффективного решения изобретательских задач. Как селекция растений: можно скрещивать их наугад, а можно выводить новые культуры, опираясь на знание законов биологии;

АРИЗ – это конкретная программа решения технических задач. По этой программе процесс решения задачи



разбивается на ряд последовательных операций (шагов) – и каждая выполняется по определенным правилам;

АРИЗ – это и аппарат, обеспечивающий специалиста отобранной и сконцентрированной информацией. Таблицы технических противоречий, содержащиеся в АРИЗе, плод долгой работы, вобрали в себя творческий опыт многих поколений изобретателей, сделали этот опыт доступным любому начинающему изобретателю;

АРИЗ – это и система управления психологическими факторами в процессе решения. Существует психологическая инерция, и в АРИЗе есть специальные «шаги», помогающие ее преодолеть;

АРИЗ – это и система развития творческого мышления. АРИЗ заставляет думать необычно, смело, постепенно преобразуя характер мышления. Человек видит системность явлений. АРИЗ помогает видеть явления в развитии, понять, как возникают и как преодолеваются противоречия.

А если говорить об АРИЗе подробнее, то резонно начать с вопроса:

Нужна ли изобретателю теория?

Изобретательство – древнейшее занятие. С изобретения первых орудий труда и началось «рождение» человека. С тех пор сделаны миллионы изобретений, задачи постоянно усложнялись, а... методы их решения почти не изменились. Представьте себе предприятие, которое постепенно перешло от выпуска каменных топоров к производству ЭВМ – и сохранило при этом первоначальное оборудование... Именно так обстоит дело с изобретательским творчеством: новейшие технические идеи вырабатываются древним методом проб и ошибок. Изобретатель перебирает различные варианты («А если сделать так?..») до тех пор, пока не найдет решение задачи.

Вот как описывает один такой эпизод генеральный конструктор О. К. Антонов:

«Когда конструировали “Антея”, особенно сложным был вопрос о схеме оперения. Простой высокий киль с горизонтальным оперением наверху при всей ясности и заманчивости этой схемы, рекомендованной аэродинамиками, сделать было невозможно – высокое вертикальное оперение скрутило бы как бумажный пакет фюзеляж самолета,

имеющий огромный вырез для грузового люка шириной 4 метра и длиной 17 метров.

Разделить горизонтальное оперение и повесить «шайбы» по концам стабилизатора тоже было нельзя, так как это резко снижало критическую скорость фляттера оперения. Время шло, а схема оперения не была найдена»¹.

Современное авиационное КБ – коллектив, планомерно работающий по общей программе. Генеральный конструктор думает о задаче не в одиночку. Каждым узлом самолета занимается группа талантливых конструкторов, располагающих самой свежей информацией обо всем, что относится к их специальности. Но если останавливается одна такая группа, это сбивает ритм работы всего коллектива. Нетрудно представить себе, что стоит за простой фразой: «Время шло, а схема оперения не была найдена».

«Как-то раз, проснувшись ночью, – продолжает Антонов, – я стал по привычке думать о главном, о том, что больше всего заботило и беспокоило. Если половинки «шайбы» оперения, размещенные на горизонтальном оперении, вызывают своей массой фляттер, то надо расположить шайбы так, чтобы их масса из отрицательного фактора стала положительным... Значит, надо сильно выдвинуть их и разместить впереди оси жесткости горизонтального оперения... Как просто!

Я тут же протянул руку к ночному столику, нащупал карандаш и записную книжку и в полной темноте набросал найденную схему. Почувствовав большое облегчение, я тут же крепко заснул».

За три года до опубликования статьи О. К. Антонова «Экономическая газета» посвятила свою 16-страничную вкладку материалам под названием «Внимание: алгоритм изобретений»². В этом алгоритме была, в частности, таблица, помогающая решать задачи, подобные той, над которой билось конструкторское бюро О. К. Антонова. Нужно увеличить **площадь** оперения – это третья строка таблицы; если идти известными путями, возрастает масса, появляется угроза фляттера, т. е. возникает **вредный фактор** – это четырнадцатая колонка таблицы. На пересечении – в соответствующей клетке таблицы – указаны три

¹ Литературная газета. 1968. 14 августа.

² Экономическая газета. 1965. 1 сентября. № 35. 27-й выпуск вкладки «Технико-экономические знания».

приема, причем первый из них совпадает с решением, найденным О. К. Антоновым: «Вредные факторы могут быть использованы для получения положительного эффекта». Такие таблицы публиковались и раньше, знание их резко сократило бы время поиска решения.

В цитированной статье О. К. Антонов справедливо заметил, что «о процессе творчества написано много, в том числе и много чепухи». К сожалению, дело обстоит именно так. Немало заблуждений, ошибочных суждений вызвано тем, что об изобретениях говорят «вообще», невольно включая в одно понятие очень разные технические новшества.

Каждый ли может изобретать? Возможно ли учить творчеству? В чем особенности творчества талантливых изобретателей?

На подобные вопросы нельзя правильно ответить, если не учитывать, что изобретательские задачи бывают разные. Условно их можно разделить на пять уровней. Для решения изобретательской задачи первого уровня достаточно перебрать с десяток вариантов. Такие изобретения (а они вполне патентоспособны) может делать каждый.

Вот, например, изобретательская задача: «В печь с расплавленным металлом подают по трубе жидкий кислород. Как сделать, чтобы жидкий кислород дошел до конца трубы и не превратился бы преждевременно в газ?». Первая идея: будем чем-нибудь охлаждать трубу. Ну, а если этого мало? Вторая идея: сделаем трубу, как в термосе, с двойными стенками. Третья идея: с тройными стенками. А если и этого мало? Еще одна идея: введем теплоизоляцию. И вот авторское свидетельство № 317707, опубликованное в «Бюллетене изобретений» № 31 за 1971 год: «Устройство для подачи жидкого кислорода в расплавленный металл, выполненное в виде четырех концентрически расположенных охлаждаемых труб и наконечника, **отличающееся** тем, что, с целью предотвращения газификации жидкого кислорода в потоке, внутренняя труба изолирована от окружающих тепловой изоляцией толщиной 15–20 мм».

Я много экспериментировал с этой задачей, предлагая ее научным работникам, конструкторам, студентам, школьникам. Результат был одинаков: задачу решали с нескольких попыток. Любопытно отметить, что авторское свидетельство № 317707 выдано десяти авторам...

Задачи второго уровня требуют сотен проб. Их решение не так очевидно и не каждому под силу: если знания и опыт малы, человек выдыхается после десятка попыток. На третьем уровне решения прячутся среди тысяч неудачных вариантов, на четвертом – среди десятков и сотен тысяч, на пятом – среди миллионов вариантов. Можно вспомнить, например, что Эдисону пришлось поставить 50000 опытов, чтобы изобрести щелочный аккумулятор. И это только вещественные опыты, число мысленных экспериментов, всевозможных «а если сделать так?», наверняка было значительно больше.

Вот пример учебной задачи четвертого уровня: «В электронных схемах высокой частоты применяют так называемые линии задержки. Это слоистая конструкция – чередуются слои материалов с низким и высоким омическим сопротивлением (например, сплав Вуда и медь). Толщина слоев 0,1–0,01 мм. Известные способы изготовления (прессование, прокатка) – малопроизводительны, дороги, дают много брака»³.

С этой задачей мне тоже довелось много экспериментировать: для ее решения обязательно требовались подсказки.

Может возникнуть вопрос: но ведь все-таки делаются же изобретения высших уровней, значит, удастся как-то перебрать сотни тысяч вариантов?

Тут действует очень интересный «эстафетный» механизм. Вот появилась задача «ценой» в 100 тыс. проб. Кто-то потратил полжизни на перебор десяти тысяч проб – и не нашел решения. Потом за задачу взялся другой человек, он перекопал еще какую-то часть поискового поля. И так далее. Задача постепенно приобретает репутацию неразрешимой, «вековечной». На самом же деле она постепенно перемалывается, упрощается и, в конце концов, кем-то решается. Вот тут-то и появляются исследователи, пытающиеся выяснить – в чем секрет изобретателя, сумевшего решить «вековечную» задачу... А секрета нет. «Неудачники», штурмующие задачу в начале «эстафеты», могли быть даже более способными, чем тот, кто пробежал последний этап. Просто им досталось слишком боль-

³ Сборник задач и упражнений по методике изобретательства. Выпуск 2. Институт тепло- и массообмена АН БССР. Материалы к семинару по методике изобретательства. Минск. 1971. С. 20.

шое поисковое поле. В сущности, задачу решал не один человек, а целый коллектив. Для очень трудных задач необходима даже кооперация изобретателей нескольких поколений. Их усилия постепенно превращают задачу пятого уровня в сравнительно простую задачу второго уровня, кто-то делает последний рывок – все тем же методом проб и ошибок.

Опыт поколений – интуиция одного

Создать рациональную тактику решения изобретательских задач можно лишь на основе объективных закономерностей развития технических систем. Но что это такое?

Рассмотрим конкретный пример. Киносъемочный комплекс – типичная техническая система, включающая ряд элементов: киносъемочный аппарат, осветительные приборы, звукозаписывающую аппаратуру и т. д. Аппарат ведет съемку с частотой 24 кадра в секунду, причем при съемке каждого кадра затвор открыт очень небольшой промежуток времени, иногда 0,001 сек. А светильники освещают съемочную площадку все время. Таким образом, полезно используется 2,4% энергии или чуть больше. Остальная энергия расходуется, в сущности, на вредную работу – утомляет артистов. Использовать для светильников переменный ток рискованно, поскольку частота промышленного переменного тока (50 герц) не совпадает с частотой съемки; в промежутках между периодами излучение ламп падает, и колебания света могут отразиться на освещенности площадки.

Итак, мы имеем техническую систему, основные элементы которой «живут» каждый в своем ритме. Отсюда недостатки системы. Одна из объективных закономерностей развития технических систем состоит в том, что системы с несогласованной ритмикой вытесняются более совершенными системами – с согласованной ритмикой. В данном случае нужны безынерционные светильники, работающие синхронно и синфазно вращению шторки объектива.

По авторскому свидетельству № 174586 для облегчения выемки угля пласт разрыхляют, для этого пробуривают скважины, заполняют их водой и передают через нее импульсы давления. Частота импульсов определяется характеристиками используемого оборудования. А у пласта своя собственная частота колебаний. Две части системы

работают каждая в своем ритме – явное нарушение принципа согласованности ритмики. И вот появляется авторское свидетельство № 317797: «Способ предварительного ослабления угольного пласта путем воздействия на породы массива искусственно создаваемыми импульсами, отличающийся тем, что с целью повышения эффективности колебания на массив, предварительно приведенный в возбужденное состояние, воздействуют направленными импульсами с частотой, равной частоте собственных колебаний массива».

Изобретения по авторскому свидетельству № 174586 и № 317797 разделены промежутком в семь лет. Эти семь потерянных лет – плата за незнание объективных законов развития технических систем.

Принцип согласования ритмики частей системы – всего лишь одна из многих закономерностей, определяющих развитие технических систем. Но даже знание этой одной закономерности дает изобретателю мощный эвристический инструмент. Можно рассматривать разные технические системы и сознательно их совершенствовать. Внешне АРИЗ представляет собой программу последовательной обработки изобретательской задачи. Объективные закономерности развития технических систем заложены в самой структуре программы или выступают в «рабочей одежде» – в виде конкретных операторов.

Во многих случаях решение задачи затруднено потому, что поставлена она неверно: надо решать не данную задачу, а другую. В АРИЗе это учтено. Получив задачу, изобретатель, пользуясь определенными правилами, проверяет возможность и целесообразность ее трансформации или даже полной замены. При этом подчас обнаруживаются совершенно новые задачи, выявляется логика развития технической системы. АРИЗ поэтому можно рассматривать и как алгоритм прогнозирования развития технических систем.

Выбранный изобретателем объект рассматривается, согласно АРИЗу, как элемент закономерно развивающейся системы. В ходе анализа сначала выявляется техническое противоречие, возникающее между частями (или свойствами) системы, а затем локализуется причина технического противоречия – определяется физическое противоречие.

Физическое противоречие представляет собой разные и несовместимые требования к одной части объекта. Напри-

мер, в двигателе внутреннего сгорания стенки цилиндра должны быть горячими, чтобы был обеспечен высокий КПД, и эти же стенки цилиндра должны быть холодными, чтобы был высокий коэффициент наполнения при такте всасывания и, следовательно, достаточная мощность двигателя. Такого рода противоречия могут быть устранены с помощью определенных типовых приемов. АРИЗ сводит обширное поисковое поле к нескольким пробам, необходимым для подбора нужного варианта устранения физического противоречия.

Выявление физического противоречия ведется по четким правилам. Вот, например, задача: «Есть фильтр для очистки воздуха от неметаллических частиц пыли. Фильтр представляет собой конструкцию из многих слоев металлической ткани. Время от времени фильтр необходимо очищать от забившей его пыли. Осуществляют это продувкой фильтра в обратном направлении. Очистка идет слишком долго. Как быстрее убирать пыль из фильтра?».

Люди, не знающие АРИЗа, начинают перебирать бесчисленные варианты: а если вымывать пыль? А если выбивать ее вибрацией? А если что-то растворять? С позиций АРИЗа задача проста. Существует правило, по которому целесообразно рассматривать изменение не природных, а технических элементов. Пыль – природный элемент. Металлическая ткань – элемент технический. Следовательно, удалять, вымывать, растворять, разрушать надо не пыль, а сам фильтр. Поры фильтра должны быть маленькими при работе и должны быть большими при очистке. Решение: заменим металлическую ткань ферромагнитными крупинками, удерживаемыми магнитом или электромагнитом.

Такие задачи с помощью АРИЗа решают восьмиклассники.

После выявления физического противоречия изобретатель обращается к информационному аппарату АРИЗа: к системе типовых приемов устранения противоречий, к таблицам применения типовых приемов, к указателю использования физических эффектов и явлений.

Уже давно известно, что изобретатели используют какие-то приемы преобразования исходного технического объекта: разделение, объединение, инверсию («сделать наоборот») и т. д. Разные авторы приводили списки приемов, но списки эти были неполными, наряду с сильными

приемами в них фигурировали приемы слабые и устаревшие. А главное – оставалось неизвестным: когда какой прием применять.

При разработке АРИЗа велся систематический анализ патентного фонда: выделялись и исследовались изобретения третьего и более высоких уровней, определялись содержащиеся в них технические противоречия и способы их устранения. На этой основе составлены таблицы наиболее типичных противоречий и списки основных приемов их устранения.

В сущности, АРИЗ организует мышление изобретателя так, будто в распоряжении одного человека имеется опыт всех (или очень многих) изобретателей. И, что очень важно, опыт этот применяется талантливо. Обычно даже маститый изобретатель черпает из опыта решения, основанные на внешней аналогии: вот эта новая задача похожа на такую-то старую задачу, значит, и решения должны быть похожими. «Аризный» изобретатель видит глубже: вот в этой новой задаче такое-то физическое противоречие, значит, можно использовать решение из старой задачи, которая внешне совсем не похожа на новую задачу, но содержит аналогичное физическое противоречие. Стороннему наблюдателю это кажется проявлением мощной интуиции...

А как же способности?

На двадцатом этаже живет карлик. Утром, направляясь на работу, он входит в лифт, нажимает кнопку и опускается на первый этаж. Вечером, возвращаясь с работы, он заходит в лифт, нажимает кнопку и поднимается на десятый этаж, а дальше идет пешком. Почему он не поднимается в лифте на двадцатый этаж?

Эту задачу, приведенную английским ученым Г. Айзенком во введении к книге «Проверьте свои способности» (русский перевод изд. «Мир», 1972), я не раз предлагал слушателям, приступающим к изучению теории решения изобретательских задач. Редко ответ был правильным: «Карлик может дотянуться только до десятой кнопки». Через восемь-десять занятий я снова предлагал эту задачу. К этому времени слушатели уже знали, что **решению творческих задач мешает психологическая инерция, обусловленная, прежде всего, косностью, инертностью терминов, в которых ставится задача.** Таких терминов в

задаче Айзенка два – «карлик» и «лифт». Решая задачу, слушатели на этот раз заменяли термин «карлик» словами «человек очень маленького роста». Результат: более половины слушателей сразу давали правильный ответ.

В АРИЗе широко используются **конкретные операторы преодоления психологической инерции**. Устранение специальных терминов – простейший из таких операторов. Другой оператор (он называется оператором РВС) представляет собой шесть мысленных операций: начнем мысленно уменьшать размеры объекта – и посмотрим, что изменится в задаче, какие новые стороны в ней откроются, затем мысленно увеличим размеры объекта – и снова проследим, как меняется задача; потом будем увеличивать – уменьшать скорость объекта и его стоимость.

Однажды я предложил слушателям решить задачу о карлике, используя оператор РВС. Я не дал убрать слово «карлик», пересказал задачу и предложил сразу применить оператор РВС. «Карлик стал вдвое ниже... Наверное, в задаче ничего не изменится», – сказал один из слушателей. Другой предложил: «Карлик стал в десять раз ниже... в сто раз...». Тут посыпалось: «Да он попросту не откроет дверь лифта... Не дотянется до кнопки. Он и раньше не дотягивался, поэтому шел пешком...». Я не успел уловить момент решения задачи: пять или шесть человек, перебивая друг друга, одновременно сказали правильный ответ.

Больше я не давал эту задачу «на растерзание» операторам РВС, она становилась слишком легкой...

Могут сказать: так что же, достаточно освобождать задачи от мешающих терминов и применять оператор РВС – и станешь умнее?

Опыт обучения АРИЗу свидетельствует: освоение операций описанного типа ощутимо поднимает эффективность решения творческих задач. Но дело в том, что подобных операций не две – их десятки. А главное – они образуют систему мышления.

Чем талантливое мышление отличается от мышления обычного?

В 1911 г. была создана камера Вильсона – один из основных инструментов ядерной физики. Заряженные частицы, двигаясь в перенасыщенном водяном паре, заполняющем камеру, становились видимыми, образовывали след из капелек жидкости. Были предложены тысячи усовершен-

ствования камеры Вильсона. Но почти полвека никому не приходила в голову идея «антикамеры», в которой след образовывался бы пузырьками газа в жидкой среде. В 1960 г. Д. Глезер получил Нобелевскую премию за создание пузырьковой камеры...

Предположим, надо опустить в котлован монолитную стотонную глыбу (фундамент печи), а в вашем распоряжении только кран грузоподъемностью в тридцать тонн. Как быть? Изобретатель, получив такую задачу, сосредоточивается на мыслях о существующем кране: а если как-то изменить его? Слабый изобретатель рассматривает мало вариантов, сильный – настойчиво перебирает много вариантов, причем эти варианты заметно отличаются от исходного «образа» крана. Но оба видят только техническую систему, указанную в условиях задачи, – это тоже психологическая инерция. Творческие задачи эффективнее решать в обход: изменять надсистему, в которую входит данная система, или менять подсистемы, из которых она состоит. «Крановую» задачу можно решать, изменив строительный объект в целом: если для печи не нужен будет тяжелый фундамент, не придется беспокоиться о кране. Можно изменить подсистемы крана, например, вещество, из которого сделан кран. Почему кран должен быть металлическим? Набьем котлован льдом, вкатим на лед глыбу, а потом ледяной «кран» сам растает и опустит глыбу (кстати, именно так эта задача была решена на практике).

Качественное отличие талантливого мышления состоит, прежде всего, в умении видеть не только данную в задаче систему, но и надсистему, и подсистемы. Иными словами, когда речь идет о дереве, надо хотя бы «боковым зрением» видеть лес (надсистему) и отдельную клетку древесины (подсистему).

Более высокая степень таланта отличается умением видеть на каждом уровне линию развития: прошлое, настоящее, будущее. Еще более высокая степень таланта связана с умением видеть не только систему, надсистему, подсистему, но и их антиподы: кран – антикран, печь – антипечь и т. д.

«Кинотеатр» талантливого мышления, таким образом, очень сложен: три яруса (подсистема, система, надсистема) и на каждом ярусе отдельные «экраны» для прошлого, настоящего и будущего. Мало того, на каждом «экране»

позитивное и негативное изображения. Вот такое сложное кино...

Впрочем, это еще не все. Каждый «экран» должен то увеличиваться, то уменьшаться в размерах, «кино» должно идти то в ускоренном, то в замедленном темпе. Да и самих экранов должно быть намного больше. Подлинно талантливое мышление имеет много ярусов вверх от системы (надсистема, наднадсистема...) и вниз (подсистема, подподсистема...) и много «экранов» влево от системы (недавнее прошлое, далекое прошлое...) и вправо (близкое будущее, далекое будущее...).

Сложно?

Да, сложно. Мир, в котором мы живем, устроен сложно. И если мы хотим познавать его и преобразовывать, наше мышление должно правильно отражать этот мир. Сложному, динамичному, диалектически развивающемуся миру должна соответствовать в нашем сознании адекватная модель – сложная, динамичная, развивающаяся диалектически. Зеркало, отражающее образ мира, должно быть большим, но, к сожалению, в реальной творческой деятельности обычно пользуются маленьким осколком зеркала. Чаще всего изобретатель видит данную задачу системе – и только.

Мышление по «полной схеме» пока – величайшая редкость. Но такое мышление можно развивать, к нему можно подводить если не всех, то очень многих. Одна из главных функций АРИЗа и состоит в том, чтобы развивать творческие способности.

Трудно представить себе руководителя спортивной команды, который совершенно не беспокоился бы о регулярной и продуманной тренировке спортсменов. Но отнюдь не редкость, когда руководитель инженерного коллектива не думает о развитии творческого мышления своих инженеров.

Научная организация творческого процесса – настоящее веление времени. Пройдет несколько лет и первым качеством каждого инженера станет его творческий потенциал: умение генерировать новые идеи, знание эффективных методов решения творческих задач, наличие тренированного творческого воображения, способность быстро осваивать и перерабатывать новую информацию.

Готовиться к этому надо сегодня, сейчас.

Подборку подготовила Ю. С. ВОРОНОВА

ТЕОРИЯ СОБСТВЕННОСТИ РАБОТНИКОВ В НАСЛЕДИИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

Т. В. ЗИМИНА

доктор экономических наук,

**Институт экономики Уральского отделения РАН,
Екатеринбург**

Деятельность Н. Г. Чернышевского отмечена необычайной многогранностью. Воинствующий философ-материалист и диалектик, он был также оригинальным историком, социологом, новатором в эстетике и литературе. В огромном идейном наследии Н. Г. Чернышевского, экономические проблемы занимают одно из центральных мест.

Н. Г. Чернышевский как экономист переходного периода

Теоретические изыскания о развитии собственности работников как формы общественного производства находят конкретное отражение в учениях экономистов уже в первой половине XIX в., в частности, в работах защитников мелкого предпринимательства. Так, Ж. Сисмонди настаивал на необходимости участия работников в прибыли предприятия, Ф. Бюше предложил план создания самоуправляемых «рабочих ассоциаций» – прототипов современных рабочих производственных кооперативов, П.-Ж. Прудон отстаивал перспективу общества будущего как совокупности самоуправляемых «рабочих ассоциаций» в форме кооперативов, артелей, общин, а также впервые поставил вопрос, звучащий сегодня весьма актуально – «О трудностях и конфликтах», которые порождает самоуправление.

Российская во многом уникальная школа экономической мысли сложилась на рубеже XIX–XX веков. Она была представлена такими выдающимися учеными, как М. Туган-

© ЭКО 2004 г.



Барановский, Н. Кондратьев и др. Для нее характерна своя, особая система ценностей, причем главное место отводится развитию национальных производительных сил, всеобщего блага и заботы о человеческих нуждах. Она более широко рассматривает факторы экономического успеха, признавая особую роль духовных и нравственных начал. Поэтому индивидуальное, личное рассматривается не просто как самоцель, а, скорее, как фактор и условие развития производства. Большинство представителей российской школы экономической мысли были прямыми или косвенными участниками проводимых в стране реформ хозяйственной жизни.

Особый вклад в развитие российской школы экономической мысли внесла деятельность Н. Г. Чернышевского. Оценки экономических взглядов Чернышевского, их влияния на развитие России сходятся в одном – это экономист переходного периода, теоретик некапиталистического пути развития.

Н. Г. Чернышевский считал, что экономические законы действуют не в общей абстрактной форме, а с учетом конкретно-исторических условий, особенностей развития страны. Свои рассуждения он подкреплял ссылками на опыт других стран и анализом особенностей России, где вследствие огромных масштабов ее территории и преимущественно земледельческого развития требуется четкое государственное регулирование экономики.

История России, ее масштабы, характер расселения и быта заложили глубокие основы коллективного обустроенного семейного или, в более широком смысле, кооперативного типа организации труда и мотивации. Он нашел отражение и в семейном хозяйстве, и в организации артелей и бурлаческих бригад, в далеких походах и ремесле.

Причем в трудах российских экономистов различались община и кооперация. Так, С. Ю. Витте писал: «Община и кооперативный союз резко отличаются друг от друга по своей экономической и правовой структуре и разделены целым историческим периодом, миновать который может идеология, но не действительность, если и признавать в них

некоторое сходство, то только внешнее, как дикого плода с культурным, которые могут быть иногда сходны»¹.

В начале 1858 г. у Чернышевского возникает идея переходного периода: сосуществование двух форм владения – общинной и частной, при поддержке государством, демократическим правительством общинной формы и ограничении частной². В 1863 г., с выходом романа Н. Г. Чернышевского «Что делать?», в России начинается целый ряд попыток устройства производительных ассоциаций.

Важность и благотворность идей Чернышевского заключались в том, что «они будили русскую мысль и толкали ее на тот путь, на который ей не удалось выступить в предшествующий период: на путь исследования общественных и экономических вопросов»³.

Разработка методологических проблем политэкономии

Изучая историю, философию, экономику, Н. Г. Чернышевский особое значение придавал политической экономии. По его словам, «она (политическая экономия) и история (т. е. и то, и другое, как приложение философии и вместе главные опоры, источники для философии) стоят теперь во главе всех наук». «Вопросы политико-экономические действительно стоят на первом плане и в теории, и на практике, т. е. и в науке, и в жизни государственной»⁴.

Чернышевский в области политэкономии видел одну из своих задач в том, чтобы донести до читателей в России «в целостности», «без порчи» идеи А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Дж. С. Милля.

Из логического развития идей А. Смита и Д. Рикардо о труде как единственной материальной стоимости товара, источнике общественного богатства, Н. Г. Чернышевский де-

¹ *Витте С.* Записка по крестьянскому делу // Вопросы экономики, 1999. № 4. С. 110.

² *Чернышевский Н. Г.* Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. V. С. 158-159.

³ *Плеханов Г. В.* Избранные философские произведения. М.: Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1958. Т. IV. С. 117.

⁴ *Чернышевский Н. Г.* Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. XIV. С. 167.

лает вывод о единственном справедливом принципе распределения материальных благ через участие в труде. Так как «... труд есть единственный источник производства с человеческой точки зрения, то весь продукт обязан своим возникновением труду, стало быть, он должен составлять принадлежность того самого организма, трудом которого создан.

Если в создании продукта участвовал труд не одного, а многих человеческих организмов, продукт должен распределяться между ними пропорционально количеству труда, вложенному каждым из них на создание продукта»⁵.

Н. Г. Чернышевский последовательно проводит через все свои работы принцип трудовой стоимости, считая, что «стоимость принадлежит только вещам, произведенным трудом»⁶.

Признав исторический характер меновой стоимости («менной ценности»), Чернышевский вводит категорию «внутренней ценности», считая, что меновую ценность имеют лишь те предметы, которые имеют внутреннюю ценность, и что «менная ценность есть лишь производная форма, которую при определенных условиях принимает внутренняя ценность»⁷. При этом Чернышевский сводит «внутреннюю ценность» к труду.

Характерная черта, отделяющая «теорию трудящихся» Чернышевского от воззрений экономистов-классиков и их ученика Дж. С. Милля – распределительный характер производства: «Производство имеет свою цель не в самом себе, а в потреблении, а потребление имеет своею основу распределение ценности, потому и основной предмет исследований и находится в теории распределения; производство занимает ее только как подготовку материала для распределения»⁸.

Раскрывая распределительный характер производства, Чернышевский видел альтернативу не в сохранении статукво, а в реформах, которые опирались бы на принципы, наиболее выгодные большинству.

⁵ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. Т. IX. С. 157.

⁶ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. XI. С. 522.

⁷ Там же. С. 31.

⁸ Там же. Т. VII. С. 123.

Учитывая, что к числу базовых инстинктов большинства относится собственнический, «реформы не должны потерять человеческую природу и противоречить ее базовым инстинктам»⁹. Экономическое обоснование этого сводится к следующему: наиболее выгоден, производителен труд тогда, когда работник и собственник – одно и то же лицо. Но, с другой стороны, при мелкой собственности нельзя в достаточной мере применить технические усовершенствования и разделение труда. Собственность должна быть достаточно крупной. А это может быть достигнуто лишь объединением мелких собственников в производительное товарищество, ассоциацию.

Современное крупное и сложное производство по своему существу требует изменения отношения рабочего к своему труду, создания новых стимулов: «... тут уже нужно, чтобы вознаграждение за труд заключалось в самом продукте труда, а не в какой-нибудь плате, потому что никакая плата не будет тут достаточно вознаграждать за добросовестный труд, а различать добросовестный труд от недобросовестного становится все менее и менее возможным кому бы то ни было, кроме самого трудящегося»¹⁰.

Поставлена важнейшая проблема организации труда в современном обществе. Действительно, опыт показывает, что в ряде случаев высокая заработная плата не гарантирует добросовестный труд, для этого надо что-то еще – чувство ответственности за общее дело, за конечный результат производства. И Чернышевский уже в то время знал, как создать это чувство.

Анализ экономики капитализма

Чернышевский рассматривал капитализм как необходимый продукт исторического развития, признавая его прогрессивность по сравнению с докапиталистическими формами и, вместе с тем, критикуя его. Эта сторона его экономического учения освещается в таких произведениях,

⁹ Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 27.

¹⁰ Чернышевский Н. Г. Избранные экономические произведения. М.: Политиздат, 1948. Т. III. Ч. I. С. 308.

как «Молилари. Курс политической экономии» (1857), «Начала народного хозяйства В. Рошера» (1858), «Экономическая деятельность и законодательство» (1858), «Капитал и труд» (1860), «Примечания к “Основаниям политической экономии” (по Миллю)» (1860–1861) и др.

Основным предметом его критики стала система наемного рабства при капитализме, при которой трудящийся работает на эксплуататора, а потому относится к труду как к чужому делу, и труд его становится менее производительным.

Чернышевский отмечал связь системы наемного и свободного труда с определенным уровнем развития производительных сил: «При грубых процессах производства, какими ограничивалась техника варварских обществ, рабский труд не представлял несообразности с орудиями, к которым прилагался: то и другое было одинаково дурно. Когда техника несколько развилась, когда явились довольно многосложные и деликатные орудия, грубый труд раба оказался непригодным: машина не терпит подле себя невольничества; она не выдерживает тяжелых рук его беспечности. Не выдерживают невольничества и все те мастерства, в которые введены сколько-нибудь усовершенствованные инструменты. Для них необходим вольный человек»¹¹.

Н. Г. Чернышевский связывает, таким образом, уровень развития производительных сил с изменениями в условиях труда, а потому «... опасаться за будущую судьбу труда не следует: неизбежность ее улучшения заключается уже в самом развитии производственных процессов»¹². Отсюда делается вывод, что наступает время, когда наемный труд уже становится невыгодным и интересы общественного развития требуют, чтобы хозяином производства стал трудящийся.

Осуждая капиталистическую собственность, приводящую к концентрации всех богатств в немногих руках, Чернышевский показывает, что капитализм лишает работников всякой заинтересованности в труде, возможности распоряжаться результатами своего труда, а общество те-

¹¹ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. Т. IX. С. 220.

¹² Замятин В. Н. Экономические воззрения Н. Г. Чернышевского и Н. А. Добролюбова. М., 1958. С. 53.

ряет возможность использовать главную производительную силу в качестве эффективного собственника.

Обстоятельный анализ капитализма на примере западноевропейских стран привел Чернышевского к выводу, что капитализм имеет исторически преходящий характер, в нем вызревают объективные и субъективные условия для некапиталистического пути развития, который находится между капитализмом и социализмом. Этот путь впоследствии, через 80 лет, немецкие неолибералы назовут социальным или свободным рыночным хозяйством, при котором отсутствует эксплуатация, где каждый может получить работу и достойное существование. В современных условиях концепция социального рыночного хозяйства привлекает прежде всего тем, что взвешенное решение многих принципиальных проблем социально-экономического устройства, в частности, вопроса о том, что есть социальная справедливость и как она сопряжена с экономической эффективностью.

«Свобода потребления» и «принудительное распределение» приводят к тому, что тот, кому распределяют, всегда объект и никогда не субъект экономических отношений. Следовательно, он всегда несвободен. Поэтому в рамках социального рыночного хозяйства экономическая свобода должна сочетаться с социальным выравниванием, которое достижимо через создание в обществе стимулов для сбережений и возможности «доступа к собственности социальных групп с относительно скромными доходами»¹³.

Данный вариант социального рыночного хозяйства был реализован западногерманским «народным капитализмом» через систему «рабочего акционариата», предусматривавшую инвестирование (капитализацию) заработной платы и существование «народной акции», превращавшей каждого рабочего и мелкого акционера в совладельца и собственника средств производства.

Позднее, в 60-х годах, идеи экономической справедливости получают развитие в США в рамках концепции «демократизации капитала» Л. Келсо. Данная концепция предус-

¹³ Эрхард Л. Благополучие для всех. М.: Начало-Пресс, 1991. С. 131, 326.

матрирует механизм создания и развития акционерной собственности работников (ЭСОП)¹⁴ на американских предприятиях, позволявшей сотрудникам приобрести компанию, в которой они работают, за счет ее собственных доходов.

Подобно «теории трудящихся» Чернышевского, метод ЭСОП Келсо показывает, что для достижения богатства общества и увеличения числа капиталистов все домашние хозяйства должны в растущей мере участвовать в работе капитала. «Пробудив интерес к накоплению общего и индивидуального капитала, капитализм смог бы одновременно приобрести и мощных производителей и мощных потребителей, и тем самым избавить себя от постоянных налоговых перераспределений доходов как главного средства управления экономикой»¹⁵.

Чернышевский, находя в крупном производстве наилучшую и наивысшую форму хозяйства, видя в нем цель, к которой идет хозяйственное развитие, и идеал, к которому надо стремиться, исходя из условий, сложившихся в России в середине XIX в., выступает тем не менее за мелкое хозяйство.

По Чернышевскому, хозяйство, где работник является одновременно и хозяином, – переходная форма, которая не есть какая-то наилучшая форма вообще, а единственно возможная в России того времени.

Субъективно Чернышевский выступал за демократический путь развития России, в основе которого должна быть собственность работников. Подтверждением этого являются его представления о будущем обществе.

Научное предвидение Чернышевского

Элементы новой политэкономии уже имелись в трудах А. И. Герцена и Н. П. Огарева, но подлинная заслуга в создании стройной теоретической системы принадлежит Чер-

¹⁴ ЭСОП – транслитерация аббревиатуры Employee Stock Wnersip Plan – система (план) участия работников в акционерной собственности компании-работодателя, или система участия работников в собственности.

¹⁵ Келсо Л., Келсо П. Демократия и экономическая власть. М.: Знание, 1993. С. 6.

нышевскому. Под теорией трудящихся он понимал «теорию, соответствующую потребностям нового времени, в противоположность отсталой, но господствующей теории, которую будем называть теорией капиталистов».

Развернутое представление о будущем обществе Чернышевский дает в работах: «Примечания к “Основаниям политической экономии (по Миллю)», «Очерки из политической экономии (по Миллю)”», роман «Что делать?». Рассуждая о новом обществе, он приходит к выводу, что будущему обществу потребуется теоретическое обоснование принципов организации производства и общественного труда в нем. На рассмотрение этих проблем и нацелена политэкономия трудящихся Чернышевского.

Основной ее принцип прямо увязывается с тезисом Смита – «стоимость создается исключительно трудом, а потому правилом здравого смысла является, что произведение должно принадлежать тому, кто произвел его. Задача состоит только в том, чтобы открыть способы экономического устройства, при которых исполнялось бы требование здравого смысла»¹⁶.

Главное экономическое сочинение Чернышевского представляет собою частью перевод, частью – изложение политической экономии Дж. С. Милля «Principles of political economy with some of their application to social philosophy», сопровождаемое замечаниями и самостоятельными дополнениями.

В работе особое место отведено развитию теории собственности работников. Отдавая дань предшествующим поколениям французских и немецких политэкономов, Чернышевский особо выделяет Милля, внесшего ощутимый вклад в разработку проблемы идеальной организации экономической жизни. Чернышевский пишет: «Он заметил, что есть мыслители, считающие положение работников-хозяев единственно нормальным. Как человек добросовестный, он вник в этот взгляд и нашел его справедливым. Поэтому он при всяком удобном случае выражает желание, чтобы работник

¹⁶ Чернышевский Н. Г. Избранные экономические произведения. М.: Политиздат, 1948. Т. II. С. 325.

возвысился до положения хозяина. Но он не в силах пересоздать по одобряемой им идее теорию, созданную людьми, не имевшими этого принципа»¹⁷.

Тем не менее Чернышевский считает, что и учение Милля «половинчато, ибо он стремится вложить новые стремления в рамку прежней доктрины, и потому стоит одинаково между людьми решительно отсталыми, и людьми, решительно идущими вперед»¹⁸.

По мнению Милля и Чернышевского, система частной собственности не является единственно возможной формой развития общества. Общества, построенные на других принципах, хотя и имеют размер незначительный, но привлекают к себе внимание исследователей в те эпохи, когда в людях сильнее обыкновенного пробуждается стремление к проверке основных принципов общественной жизни.

Чернышевский не расходится с Миллем по существенному вопросу – реформирования системы отношений собственности. Несходство позиций наблюдается в способах такого реформирования: у Чернышевского – через революционное переустройство общества, у Милля – в рамках существующего рыночного. Через выявление существенных черт принципа частной собственности Чернышевский вместе с Миллем подходят к обоснованию собственности работников.

При анализе права собственности он подчеркивает право производителя на произведенный продукт. Отсюда следует: «Работник при обязательном труде не заботится ни о хорошем качестве продукта, ни о том, чтобы наработать много продукта. Он заботится исключительно об уменьшении своего труда, о том, чтобы работать как можно меньше.

...Цель у работника-хозяина и у наемного работника одна и та же – чтобы наименьшим количеством труда достигать наибольшего результата; только формы этого стремления различны, смотря по тому, какой из двух терминов пропорции принимается за величину определенную: если количество труда (как у работника-хозяина), то выгодность про-

¹⁷ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. IX. С. 460.

¹⁸ Там же.

порции состоит в увеличении продукта; если же количество продукта – выгодность пропорции достигается уменьшением количества труда»¹⁹.

Чернышевский убежден, что «успешность труда зависит от качеств труда, то есть от качеств работника. Это аксиома. Хорошие качества в чем бы то ни было обуславливаются у человека благосостоянием. Следовательно, успешность труда зависит от благосостояния работника. При трехчленном делении²⁰ рабочая плата не может быть удовлетворительна, работник не может быть хорош. Прибыль стремится при этом делении оставить ему как можно меньшую долю продукта»²¹. По мнению Чернышевского, прибыль должна служить побуждением к деятельности и бережливости. При трехчленном делении прибыль постоянно развивается до степени излишеств, повергающей человека в праздность и мотовство.

И главный вывод: «Устройство, отделяющее ренту (собственность) от рабочей платы и прибыли, создает в ренте (собственности) силу, враждебную прогрессу. Эти свойства находятся в самой натуре трехчленного деления продукта. Оно несообразно с требованиями экономической теории не какими-нибудь случайными принадлежностями своими, а самую сущность свою»²².

Чернышевский высказывает предположение о возможном сочетании элементов производства, при котором возможно достижение более высокого уровня эффективности в зависимости от степени развития продукта. И здесь дело не только в стремлении сохранить рабочие места, обеспечить себе заработок. Рабочих привлекает также и сама возможность работать на таком предприятии, где над ними не было бы других хозяев, кроме них самих.

¹⁹ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. IX. С. 416-417.

²⁰ Под трехчленным делением Чернышевский понимает три элемента производства – земля, капитал, труд и получение продукта в виде ренты, прибыли и рабочей платы.

²¹ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. IX. С. 420.

²² Там же. С. 424.

Фактически такая форма организации производства дает возможность наемному работнику изменить свой социальный статус, вырваться из замкнутого круга, в котором большинство вынуждено вечно продавать свою рабочую силу, не имея иных средств к существованию.

Формой хозяйствования будущего общества, успешно совмещающей интересы каждого работника и всего общества, Чернышевский и Милль называют производственную ассоциацию – товарищество. При этом Чернышевский выдвигает ряд причин, которые являются источником «большей успешности производства», то есть более высокой производительности труда при товариществе.

Прежде всего он подчеркивает тезис, что энергия труда пропорциональна степени участия трудящегося в продукте труда, и «личный интерес есть главный двигатель производства. ...В чем состоит личный интерес? Он состоит в стремлении владеть вещью. Полное владение вещью – право собственности над вещью. Итак, личный интерес вполне удовлетворяется поступлением вещи в собственность. Поэтому энергия труда, т. е. энергия производства, соразмерна праву собственности производителя на продукт. Из этого следует, что производство находится в наивыгоднейших условиях тогда, когда продукт бывает собственностью трудившегося над его производством. Иными словами, работник должен быть собственником вещи, которая выходит из его рук»²³.

Через товарищество работник реализует свое стремление к владению всем созданным продуктом, тем самым он заинтересован в эффективности своего труда. «Форма товарищества трудящихся одна дает такое положение дел, потому должна быть признана формой самого успешного производства»²⁴.

Вторую причину успешности производства при товариществе Чернышевский видит в характере производимых

²³ Чернышевский Н. Г. Избранные экономические произведения. М.: Политиздат, 1948. Т II. С. 319.

²⁴ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. VII. С. 54.

продуктов. Так как экономический смысл самостоятельности трудящихся заключается в том, что они трудятся для собственного потребления, то из этого следует, что пока не будет в достаточном количестве продуктов первой необходимости для их потребления, они не займутся производством других продуктов. «Товарищество есть единственная форма, при которой возможно удовлетворение стремления трудящихся к самостоятельности»²⁵.

Распределение доходов такого предприятия сохраняет капиталистическую форму – они делятся на капитал и заработную плату. Сохраняется и противоположность движения этих форм дохода – чем выше зарплата, тем меньше капитализируемая часть дохода, и наоборот. Однако при собственности работников они могут самостоятельно регулировать соотношение между личным доходом и накоплением, поскольку и заработная плата, и накапливаемый капитал выступают как источники личного богатства работника.

В итоге каждый участник товарищества будет относиться к общему делу, как к своему. «Тут главное дело в том, чтобы работники приобрели искусство самим управлять предприятиями, в которых работают: цель новых форм та, чтобы работники сделались из наемных людей хозяевами, а хозяин, разумеется, должен сам иметь неослабный надзор за предприятием и за всеми его людьми, которые заведывают тою или другою стороною его»²⁶.

Чернышевский считает, что товарищества превосходят по всем показателям традиционные частнокапиталистические предприятия: «Степень возвышения, которую должна произвести в благосостоянии общества эта форма, далеко превосходит все ожидания, к каким мы способны теперь, при нашем рутинном понятии об идеале общественного благосостояния»²⁷.

С учетом отечественной и мировой практики развития собственности работников можно сделать вывод, что она

²⁵ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. VII. С. 55.

²⁶ Указ. соч. Т. IX. С. 424.

²⁷ Чернышевский Н. Г. Полн. собр. соч. М.: Гослитиздат, 1949. Т. VII. С. 56.

является не случайной ветвью в эволюции капиталистического производства. С разложением мелкой собственности, покоящейся на собственном труде, с резким сужением ее границ и массовым ее вытеснением частнокапиталистической собственностью, формируются противоречия, обуславливающие появление собственности работников, несмотря на то, что принципиальные основы капиталистического способа производства должны были бы защищать от возникновения такого явления.

Особое значение собственность работников приобрела для современной России. Принятый Федеральный закон «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» не изменил крайне неблагоприятную для ее становления экономическую ситуацию. В России насчитывается около 100 предприятий с собственностью работников. Многое сегодня зависит от избранного правительством экономического и политического курса: будет ли сохранено нынешнее неприятие собственности работников или, напротив, она будет рассматриваться как перспективный элемент экономической структуры общества.

На наш взгляд, если собственность работников сама по себе не может обеспечить в обозримой перспективе глубоких сдвигов в экономическом строе индустриально развитых стран, то это не означает, что ее роль по-прежнему останется незначительной. Мы согласны с А. И. Колгановым в том, что собственность работников, вполне вероятно, будет иметь гораздо большее значение как один из основных элементов, формирующих новый экономический уклад, основанный на общей собственности, на добровольной координации экономических целей и хозяйственной деятельности²⁸.

²⁸ Колганов А. И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. М.: Экономическая демократия, 1993. С. 76, 172.

КТО ПЕРВЫЙ?

(Взгляд экономиста на итоги Олимпийских игр
2004 года в Афинах)

С. А. БЕРЕЗИН,
кандидат физико-математических наук,
Сибирская академия государственной службы

Со времени окончания Олимпийских игр в Афинах прошло совсем немного времени, и еще свежи в памяти ежедневные сообщения о числе завоеванных олимпийских медалей и местах, занимаемых той или иной страной...

Надо иметь в виду, что рейтинги стран по количеству завоеванных олимпийских наград, во-первых, являются неофициальными, а во-вторых, некорректными, так как противоречат принципам олимпийской хартии («соревнуются атлеты и команды, а не страны!»). Тем не менее на протяжении последних 40–50 лет внимание к подобного рода сопоставлениям не ослабевает, и, кроме политической подоплеки, оно оправдывается естественным любопытством: а не объясняются ли успехи в спорте другими достижениями стран, наций, государств?

Попробуем обсудить эту проблему на материалах прошедших Олимпийских игр в Афинах.

Как всем хорошо известно, первая тройка стран по числу завоеванных на Олимпийских играх 2004 года золотых медалей выглядит так¹:

1. США – 35; 2. Китай – 32; 3. Россия – 27.

Однако по общему количеству завоеванных медалей первые три места распределяются несколько иначе²:

1. США – 103; 2. Россия – 92; 3. Китай – 63.

Еще больше различий мы обнаружим если возьмем весь список 57 стран, расположившихся на 50 «ступеньках»³ (в рейтинг включены все страны, имеющие, по крайней мере, одну золотую медаль):

¹ Спорт-Экспресс, 2004. № 197. 30 августа.

² Там же.

³ Там же.

© ЭКО 2004 г.



Страна	Завоеванные медали		Страна	Завоеванные медали	
	Золото	Всего		Золото	Всего
1. США	35	103	29. Иран	2	6
2. Китай	32	63	Словакия	2	6
3. Россия	27	92	30. Тайвань	2	5
4. Австралия	17	49	31. Грузия	2	4
5. Япония	16	37	32. Болгария	2	12
6. Германия	14	48	33. Ямайка	2	5
7. Франция	11	33	Узбекистан	2	5
8. Италия	10	32	34. Марокко	2	3
9. Корея	9	30	35. Дания	2	8
10. Великобритания	9	30	36. Аргентина	2	6
11. Куба	9	27	37. Чили	2	3
12. Украина	9	23	38. Казахстан	1	8
13. Венгрия	8	17	39. Кения	1	7
14. Румыния	8	19	40. Чехия	1	8
15. Греция	6	16	41. ЮАР	1	6
16. Норвегия	5	6	42. Хорватия	1	5
17. Голландия	4	22	43. Литва	1	3
18. Бразилия	4	10	44. Египет	1	5
19. Швеция	4	7	Швейцария	1	5
20. Испания	3	19	45. Индонезия	1	4
21. Канада	3	12	46. Зимбабве	1	3
22. Турция	3	10	47. Азербайджан	1	5
23. Польша	3	10	48. Бельгия	1	3
24. Новая Зеландия	3	5	49. Багамы	1	2
25. Таиланд	3	8	Израиль	1	2
26. Белоруссия	2	15	50. Камерун	1	1
27. Австрия	2	7	Доминиканская Республика	1	1
28. Эфиопия	2	7	Ирландия	1	1
			ОАЭ	1	1

Примечание. В приведенном выше рейтинге при равенстве числа золотых медалей предпочтение отдается стране, имеющей большее количество серебряных, и, затем, соответственно, бронзовых.

Широко распространено мнение, что спортивные достижения стран должны рассматриваться в обратной зависимости к численности их населения, поскольку в «большой»

стране, как правило, больше возможностей для появления спортивных самородков. Добавим в приведенную выше таблицу данные о численности населения⁴ (колонка 5), упорядочим (в порядке возрастания) страны по этому показателю (колонка 6) и приведем в колонке 7 «сумму мест» из колонок 1 и 6 – показатель, хорошо известный в спортивном судействе (в случае равенства суммы мест странам присваивается одинаковый рейтинг (8)):

Рейтинг стран по числу золотых медалей (1)	Число золотых медалей (2)	Общее число медалей (3)	Рейтинг по общему числу медалей (4)	Население, млн чел. (5)	«Обратный рейтинг» по населению (6)	Сумма мест (1)+(6) (7)	Рейтинг по сумме мест (8)
1. США	35	103	1	290,3	56	57	22
2. Китай	32	63	3	1287,0	57	59	23
3. Россия	27	92	2	144,5	53	56	21
4. Австралия	17	49	4	19,7	30	34	4
5. Япония	16	37	6	127,2	52	57	22
6. Германия	14	48	5	82,4	51	57	22
7. Франция	11	33	7	60,2	45	52	17
8. Италия	10	32	8	58,0	43	51	16
9. Корея	9	30	9	48,3	42	51	16
10. Великобритания	9	30	10	60,1	44	54	19
11. Куба	9	27	11	11,3	24	35	5
12. Украина	9	23	12	48,1	41	53	18
13. Венгрия	8	17	16	10,0	19	32	3
14. Румыния	8	19	14	2,3	31	45	11
15. Греция	6	16	17	10,7	23	38	8
16. Норвегия	5	6	32	4,5	8	24	1
17. Голландия	4	22	13	16,2	28	45	11
18. Бразилия	4	10	21	182,0	54	72	33
19. Швеция	4	7	28	8,9	18	37	7

⁴ По состоянию на 2003 г. – данные CIA с сайта <http://manalemix.boom.ru/Chislennost/chelovek7.htm>

Рейтинг стран по числу золотых медалей (1)	Число золотых медалей (2)	Общее число медалей (3)	Рейтинг по общему числу медалей (4)	Население, млн чел. (5)	«Обратный рейтинг» по населению (6)	Сумма мест (1)+(6) (7)	Рейтинг по сумме мест (8)
20. Испания	3	19	15	40,2	39	59	23
21. Канада	3	12	19	32,2	36	57	22
22. Турция	3	10	22	68,1	48	70	31
23. Польша	3	10	23	38,6	37	60	24
24. Новая Зеландия	3	5	36	4,0	6	30	2
25. Таиланд	3	8	24	64,3	46	71	32
26. Белоруссия	2	15	18	10,3	22	48	14
27. Австрия	2	7	29	8,2	16	43	10
28. Эфиопия	2	7	30	66,6	47	75	36
29. Иран	2	6	33	68,3	49	78	38
Словакия	2	6	33	5,4	11	40	9
30. Тайвань	2	5	37	22,6	32	62	26
31. Грузия	2	4	42	4,9	9	40	9
32. Болгария	2	12	20	7,5	14	46	12
33. Ямайка	2	5	38	2,6	3	36	6
Узбекистан	2	5	38	26,0	33	66	28
34. Марокко	2	3	44	31,7	35	69	30
35. Дания	2	8	25	5,4	10	45	11
36. Аргентина	2	6	34	38,7	38	74	35
37. Чили	2	3	45	15,7	26	63	27
38. Казахстан	1	8	26	16,8	29	67	29
39. Кения	1	7	31	31,6	34	73	34
40. Чехия	1	8	27	10,2	20	60	24
41. ЮАР	1	6	35	42,8	40	81	39
42. Хорватия	1	5	39	4,4	7	49	16
43. Литва	1	3	46	3,6	4	47	13
44. Египет	1	5	40	74,7	50	94	40
Швейцария	1	5	40	7,3	13	57	22
45. Индонезия	1	4	43	234,9	55	100	41
46. Зимбабве	1	3	47	12,6	25	71	31

Рейтинг стран по числу золотых медалей (1)	Число золотых медалей (2)	Общее число медалей (3)	Рейтинг по общему числу медалей (4)	Население, млн чел. (5)	«Обратный рейтинг» по населению (6)	Сумма мест (1)+(6)+(7) (7)	Рейтинг по сумме мест (8)
47. Азербайджан	1	5	41	7,8	15	62	26
48. Бельгия	1	3	48	10,3	21	69	30
49. Багамы	1	2	49	0,3	1	50	15
Израиль	1	2	49	6,1	12	61	25
50. Камерун	1	1	50	15,7	27	77	37
Доминиканская Республика	1	1	50	8,7	17	67	29
Ирландия	1	1	50	3,9	5	55	20
ОАЭ	1	1	50	2,5	2	52	17

Очевидно, что среди первой дюжины стран по числу золотых медалей, т. е. по рейтингу (1) лидируют по сумме мест, т. е. по рейтингу (8), Австралия и Куба, среди второй дюжины – Норвегия, Новая Зеландия и Венгрия, и эти же три страны в указанном порядке занимают первые три места по сумме мест в целом.

Интересно, что если прибегнуть к более привычному (например, для экономиста) показателю «количество медалей на душу населения», то в первой пятерке останутся:

2) Австралия, 3) Куба и 5) Венгрия, а к ним присоединятся такие «карлики», как: 1) Багамы и 4) Ямайка.

Учет «фактора численности» изменяет в приятную нам сторону и упорядоченность «трех богатырей»:

- 21) Россия;
- 22) США;
- 23) Китай

– так выглядят их рейтинги по сумме мест (этот же порядок и по «душевому» показателю, но с гораздо большим разрывом).

Весьма примечательно, что страны «большой восьмерки» расположились вполне компактной группой:

- 16) Италия;
- 17) Франция;
- 19) Великобритания;
- 21) Россия);
- 22) США, Канада, Германия, Япония;
- 23) Испания.

Изучая упорядоченность рейтинга по сумме мест, нетрудно заметить, что одинаковый или близкий рейтинг имеют страны разных «весовых категорий». В качестве компромисса можно предложить спортивный принцип и получить такие «пьедесталы почета» по сумме мест:

«Супертяжелый вес» (население свыше 300 млн):

1. Китай – 23-е место.

«Тяжелый вес» (население от 100 млн до 300 млн):

1. Россия – 21
2. США – 22
- Япония – 22

«Полутяжелый вес» (население от 50 до 100 млн):

1. Италия – 16
2. Франция – 17
3. Великобритания – 19

«Средний вес» (население от 20 до 50 млн):

1. Румыния – 11
2. Ю. Корея – 16
3. Украина – 18

«Полусредний вес» (население от 10 до 20 млн):

1. Венгрия – 3
2. Австралия – 4
3. Куба – 5

«Легкий вес» (население от 5 до 10 млн):

1. Швеция – 7
2. Словакия – 9
3. Австрия – 10

«Полулегкий вес» (население от 3 до 5 млн):

1. Норвегия – 1
2. Новая Зеландия – 2
3. Грузия – 9

«Легчайший вес» (население менее 3 млн):

1. Ямайка – 6
2. Багамы – 15
3. ОАЭ – 17.

Как видно, оптимальным для спортивных успехов с точки зрения численности населения является «полусредний вес».

Однако уместно вспомнить также и пять олимпийских колец, символизирующих пять континентов, и тогда на континентные «доски почета» попадут по сумме мест:

Европа

1. Норвегия – 1
2. Венгрия – 3
3. Швеция – 7
4. Греция – 8
5. Словакия – 9

Азия

1. Грузия – 9
2. Ю.Корея – 16
3. ОАЭ – 17
4. Япония – 22
5. Китай – 23

Америка

1. Куба – 5
2. Ямайка – 6
3. Багамы – 15
4. Канада – 22
- США – 22

Африка

1. Марокко – 30
2. Зимбабве – 32
3. Кения – 34
4. Эфиопия – 36
5. ЮАР – 39

Австралия и Океания

1. Новая Зеландия – 2
2. Австралия – 4

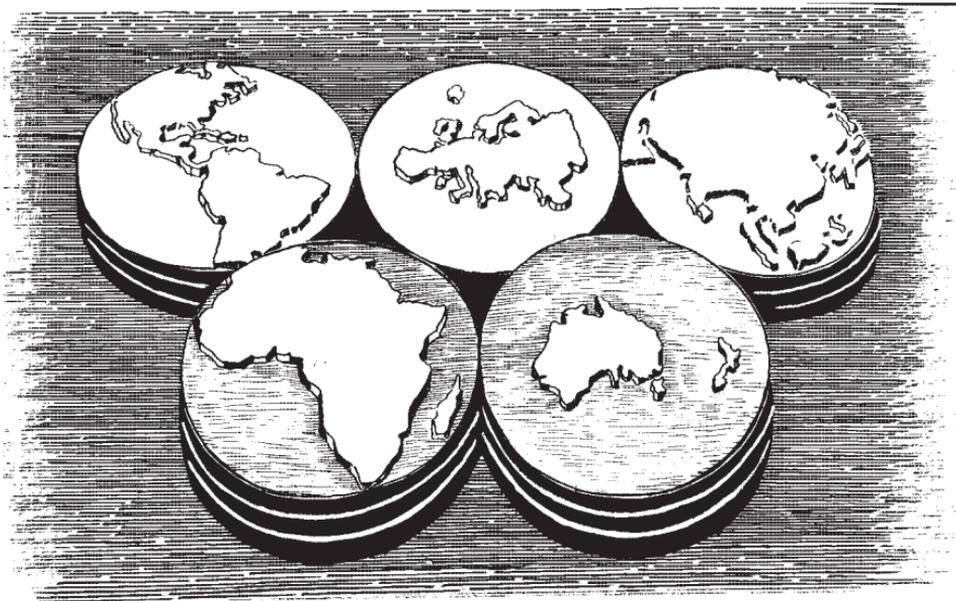
Сравним в заключение проведенный выше анализ по рейтингу (сумме мест (рейтинг 8)), например, с публикуемым ООН рейтингом «человеческого развития» (The human development index⁵), который связан, прежде всего, с тремя измеримыми факторами человеческого развития: продолжительностью жизни и состоянием здоровья, образованностью, достойным жизненным стандартом, что вполне оправданно по отношению к спорту. Весьма примечательно, что и здесь на первом месте – Норвегия! Можно сказать, что олимпийский рейтинг (8) полностью соответствует ее индексу HDI. Еще одна страна, «подтвердившая» свой индекс HDI – Польша (24-е место).

В пределах погрешности такого сравнения (отклонения порядка плюс-минус 5) находятся:

⁵ HDI – индекс см. на сайте www.undp.org

Австралия – (-1), Чехия – (-2), Франция – (-4), Швеция – (-5), а также Австрия, Италия – по (+2), Дания – (+3), Бразилия, Ю. Корея – по (+5).

При больших по абсолютной величине отклонениях от индекса HDI отклонение со знаком + можно трактовать как показатель «амбициозности» нации, поскольку ей удалось «прыгнуть» на много ступенек вверх со своего незавидного места по индексу HDI. Здесь вне конкуренции Грузия – (+36) и Ямайка – (+35)! Хорошие результаты – у Кубы (+27) и Румынии (+25). У России –(+13), Китая – (+21). Наоборот, отрицательное отклонение –показатель «вальяжности», когда спортивные достижения «не дотягивают» до общего уровня развития, оцениваемого по HDI. Здесь «антилидеры» – Бельгия – (-24), Канада – (-18), США – (-15), Япония – (-14). С другой стороны, по-видимому, указанные страны «могут себе это позволить».



Указатель статей и материалов, опубликованных в 2004 г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

ДВОРЕЦКАЯ А. Е. Факторы и ограничения экономического развития России в среднесрочной перспективе	8
КУРЬЕРОВ В. Г. Иностраннные инвестиции в России в 2003 г.	2
КУРЬЕРОВ В. Г. Прогноз развития экономики России	8
СОРОКИН Д. Е. Траектория социально-экономического развития России: 1999–2007 гг.	7
ХАНИН Г. И., ПОЛОСОВА О. И., ИВАНЧЕНКО Н. В. Российская экономика в 1996–2000 годы: альтернативная оценка	2

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

АБАЛКИН Л. И. «Ему верили и будут верить»	3
АБАЛКИН Л. И. Компания или стратегия?	6
АБЛАЕВ И. М. Тень и краски российской экономики	8
АГАНБЕГЯН А. Г. Социально-экономическое развитие России	1
АГАНБЕГЯН А. Г. Реформы надо продолжать	8
АГРАНАТ Г. А. Жаркие проблемы Севера	1
АЛЕКСАНДРОВ Ю. Л. Современное состояние и перспективы развития электроэнергетики России	3
АЛЕКСЕЕВ А. В., КУЗНЕЦОВА Н. Н. Для удвоения ВВП оснований нет	4
БАЖАНОВ В. А., ЦИРУЛИС К. Н. Экономика военной реформы	12
БАЖАНОВ В. А., СОКОЛОВ А. В. Реформирование оборонной промышленности Сибири: куда полетим – вверх или вниз?	9
БАРАНОВ А. О. Динамика расширенного бюджета России в годы реформ	10
БАСС А. Я. «Всё будет хорошо!» Кто знает... (к вопросу о выходе из кризиса)	9



БЕРДАШКЕВИЧ А. П. Разгосударствление научных учреждений	12
БОГОМОЛОВА Т. Ю., ТАПИЛИНА В. С. Бедность в современной России: масштабы и территориальная дифференциация	11
БОДРИКОВ М. В. Новый взгляд на оценки экономического роста	6
ДВОРКОВИЧ А. В. Экономический рост и реформирование общества	2
ДЕГТЯРЕВ А. Н., МАЛИКОВ Р. И. Деловая коррупция в России	7
ЗЕЛЬДНЕР А. Г., ЮЖЕЛЕВСКИЙ В. К. Жилищное строительство и ипотека в России	8
ИВАНТЕР В. В. Назревающие конфликты благополучного общества	5
КАЗАНЦЕВ С. В. Будем объединяться?	6
КОРЖУБАЕВ А. Г. Мировые тенденции энергопотребления	4
КОРЖУБАЕВ А. Г. Особенности нефтяной ренты в России	10
КУДРИН А. Л. Экономическим развитием России можно гордиться	3
ЛАСКИН Г. А., ЛЕНЧУК Е. Б. Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации	6
ЛЕБЕДЕВ А. Е. Россия в глобализирующемся мире	4
МИХАЙЛОВ С. Н. «Кузбассэнерго» – на пороге реформ	2
Статиллюстрации по электроэнергетике	2
МИХАЙЛОВ С. Н., АНТОНОВ Г. Д. Инвестиционная привлекательность энергокомпаний в условиях перехода к новой политике тарифного регулирования	3
МУСАТОВА М. М., ЦИМДИНА З. Р. Слияния и поглощения в черной металлургии (1999–2004 г.)	11
РАЧЕК В. Л. Как экономические интересы акционеров формируют корпоративное управление	7
РАЧЕК В. Л. «Прикарманенные» корпорации: игра в фанты над бездыханным производством	9
РЯБУХИН С. Н. Первые уроки аудита эффективности	4

РЯБУХИН С. Н. Региональный аспект приватизации государственной собственности	7
СЕНЧАГОВ В. К., ДАДАЛКО В. А., БРАГИН А. М. Объединение субъектов Федерации и национальные интересы России	7

Транспортная стратегия России

БЛАМ Ю. Ш., СОКОЛОВ В. М., ЦИМДИНА З. Р., ЧУРАШОВ В. Н., ЯГОЛЬНИЦЕР М. А. Железнодорожные перевозки массовых грузов в России: текущее состояние и прогноз	5
МАЛОВ В. Ю. Транспортная система азиатской части страны в новых геополитических условиях	5
СУСЛОВ В. И. От макроэкономического прогноза – к транспортной стратегии России	5
ЧУБАЙС А. Б. РАО «ЕЭС России»: от антикризисного управления – к рынку электроэнергии	2
ЧИГРИН А. Д. Инвестиционная шизофрения, или крутой поворот природной ренты	10

ПРОГНОЗ

БАРАНОВ А. О., ПАВЛОВ В. Н. Прогноз возможностей финансирования инвестиций для обеспечения высокого экономического роста в России	9
СИЛЬВЕСТРОВ С. Н., ФИЛАТОВ В. И. Природный газ на евразийском рынке. Прогноз до 2015 г.	6
ЭДЕР Л. В. Перспективы спроса на нефть в США	11

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

БЕЛОВ В. И. Модный экономист Глазьев	3
БОЛДЫРЕВ Ю. Ю. Проедать наследство или развиваться?	12
КИРЕЙ А. С. Экономика и аэкономика	5
ЛОНДОН Я. Р. Телевидение как бизнес	4
САНЬКО В. А. Россию захлестывает нефтяной поток	4
САНЬКО В. А. Политика, куда ведешь ты?	8
ХАНИН Г. И. Теория рывка и опыт России по преодолению экономической отсталости	9

ХАНИН Г. И. Технология экономического рывка в России (чему учит исторический опыт)	10
ХАСБУЛАТОВ Р. И. Сказки про реформы	6
ХОДАСЕВИЧ С. Г. Бюджетная реформа: последствия для местных бюджетов	12
ЧИГРИН А. Д. Сырье против высоких технологий	1

ДИСКУССИЯ

ВОРОНОВ Ю. П. Сибиряки на чемоданах	7
ЕГОРОВ Д. Г., ЕГОРОВА А. В. Эволюция принципов экономической политики на Российском Севере	7
ЕГОРОВА А. В., ЕГОРОВ Д. Г. Можно ли жить и работать на Севере? (На примере Мурманской области)	12
КАЗАНЦЕВ С. В. Вместо послесловия	6
МЕЛЬНИКОВА Л. В. Освоение Сибири: ревнивый взгляд из-за рубежа	6

По книге Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятье»

СОБОЛЕВА С. В. Чтобы Сибирь не обезлюдела	8
ХИЛЛ Ф., ГЭДДИ К. Сибирское проклятье. Обрекает ли российская география судьбу рыночных реформ на неудачу?	6

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

ВАВУЛИН Д. А. Мегарегулятор российского финансового рынка – пришло ли время?	6
ВОЛНУХИН А. В. Где найти «врача по благу»	7
ВОРОНОВ Ю. П. Принципы конкурентной разведки	10
ВОРОНОВ Ю. П. Многие лики конкуренции	11
ВОРОНОВ Ю. П. Длинная тень цены	12
ДИРКОВ И. И. Перспективы рынка долгового капитала	8
ДОБРОВ А. П. Сибирские компании на мировом фондовом рынке: взгляд в будущее	10
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Бенефициарии кризиса	11
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Кому доверить свои деньги? Советы компетентных людей	11
ЗАРГАНО М. Г. Лизинг авиатехники с участием государства	12

ИЛЬИН А. В. Заплатил налоги и ...жди, когда они поступят в бюджет	6
КИСЕЛЕВ Е. Б. «Зубры» портфельной теории на службе у инвесторов и управляющих российского рынка коллективных инвестиций	4
ЛОГИНОВ М. П. Ипотечное жилищное кредитование в России	9
ПЕТРОВИЧЕВ А. Ю. Инсайдер в законе	10
РОГАЧЕВ А. Ю. Что стоит за тайной банковских вкладов?	8
РОЖЕНЦОВА Е. В. Мировая валютная система: возможный путь её преобразования	5
ХОДАСЕВИЧ С. Г. Что нас ждет: новое в законодательстве о местном самоуправлении	10
ЧАПЛЫГИН В. Г. Убивать «зайчики» еще не время	3
УНТУРА Г. А. О рыночной привлекательности инновационных проектов	3

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

АЛЕКСЕЕВ А. С., ПИСКУНОВ С. В., ПАРИНОВ С. И. Среда высоких технологий	5
БЕКЕТОВ Н. В. Службы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности	11
БУЗНИК В. М. Патентный портфель СО РАН	11
ВОРОНОВА Ю. С. Твердая земля под домами	9
ГЛАЗНЕВ В. Н. История одного изобретения	1
ГРАСМИК К. И. Государство и инновационный рост	11
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Сибирский мегаполис и водяной гиацинт	6
Перспективы развития инновационной деятельности в России («круглый стол»)	9
ИВЛЕВ Б. И. Помехи для ориентации на инновации	11
Инновационная политика – дело государственное (материалы Второго международного инвестиционного форума «Россия: нефть, энергия, прогресс»)	1
КАРАЧАРОВСКИЙ В. В. Развитие малого высокотехнологического бизнеса в России	9
РЕМЁННЫЙ А. Н. Дело государственной важности	2

ВЕРШИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

ВОРОНОВ Ю. П. Нобелевские лауреаты: практика – критерий статистики, или советы, как обогатиться	1
СУСЛОВ В. И. Послесловие для специалистов	1

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

СКАЗ Р. А. Информация о научно-практическом совещании по проблеме обеспечения национальных интересов России в процессе модернизации ее государственно-территориального устройства	9
ЧАПЛЫГИН В. Г. Международная конференция «Монетарная политика стран СНГ»	9

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

КАЗАНЦЕВ С. В. Выбор цели	12
РЯБУХИН С. Н. Межбюджетные отношения и региональные бюджеты в 2005 г.	10
СЕНЧАГОВ В. К, ИВАНОВ Е. А., КАЗАНЦЕВ С. В. Оценка проекта федерального бюджета на 2005 г.	11

КОМПАНИИ И РЫНКИ

БАБАНИН В. А. Как выбирать налоговые гавани. Налоговое регулирование офшорной деятельности	3
ВОРОНИНА Н. В. Развитие мировой торговли нефтью в свете новейших геополитических процессов	4
ДУДОВЦЕВ А. О. Вторичный металл – на первом месте	6
УСЕНКО Н. И. Пивной бум в России	4

ОТРАСЛЬ

ВДОВЕНКО З. В. Химический комплекс Кузбасса: инновации, промышленная политика	12
МОЛОТКОВ Ю. И., БУЛЫКИН П. А. Энергетическая стратегия Новосибирской области	1
РЕВЕНКОВ А. Н. Состояние и перспективы развития пищевой промышленности	12
ЯКУНИН О. А. Экспорт минерально-сырьевых ресурсов	6

КОНЬЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

СОКОЛОВ В. М., СОКОЛОВ А. В. Добыча золота в России: закономерности роста	8
---	---

РЕГИОН

ВЫСОЦКИЙ Л. Л. Опыт системного хозяйствования на Чукотке	3
ГАВРИЛЬЕВ М. Д. Якутская огранка	4
ДАРЬКИН С. М. Экономическая безопасность Приморского края	4
ЕЛГИН В. В. Нефтегазовый комплекс Ямало-Ненецкого автономного округа: проблемы и приоритеты развития	10
ИЛЬИН С. П. Москва: динамика цен и доходов населения	3
ЗАУСАЕВ В. К., БЫСТРИЦКИЙ С. П., ХОРОШАВИН А. В. Кому обустраивать дальневосточный Север	11
ФАРКОВ А. Г. Малые ГЭС очень выгодны	6
ФИЛИМОНОВА И. В. Восточная Сибирь – новый центр нефте- и газодобычи	12
ЦИРУЛЬНИКОВ Э. С. Второе крыло симметрии	9
ЧЕРНИКОВ А. П. Теории и приоритеты регионального развития	2
ЧИРИХИН С. Н. Процессы экономической концентрации в Новосибирской области	5
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра: годы созидания	12
ФИЛИПЕНКО А. В. Работа длительная, кропотливая, настойчивая...	12
Топливо-энергетический комплекс Югры: состояние и перспективы развития	12
Статиллюстрации	12

ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ

ВАСИЛЕНКО В. А. Чаны надо спасать	11
-----------------------------------	----

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

МКРТЧЯН Г. М., БЛАМ И. Ю. Экологические проекты российских компаний	7
---	---

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- КАЛУГИНА З. И., ФАДЕЕВА О. П., ДАВЫДОВА И. А.,
ФРАНКС Дж. Сельские сообщества в условиях много-
укладности: проблемы взаимодействия и согласования
интересов 10

УПРАВЛЕНИЕ

- ГУРКОВ И. Б., АВРААМОВА Е. М., ТУБАЛОВ В. С.
Стратегическая архитектура конкурентоспособной
фирмы 5
- КРЮЧКОВ В. Н. Реинжиниринг бизнес-процессов:
в поисках утраченного workflow 5
- МАРКОВА В. Д. Три уровня маркетинга 5
- МАРЧЕНКО И. П. Вверх и вниз по ступенькам 11
- РОДИНА Л. А. Начальник на контракте 7

ТРИЗ: творчество как наука

- ВОРОНОВА Ю. С. Как научиться решать творческие
задачи 12
- АЛЬТШУЛЛЕР Г. С. Знакомьтесь: АРИЗ 12
- УДАЛОВ О. Ф. Информационные проблемы управле-
ния производством 5

ОБРАЗОВАНИЕ

- ЧУХЛОМИН В. Д. Как подготовить специалиста ми-
рового класса? 4

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

Бюджетирование – основа финансовой деятельности предприятия

- ЛОГИНОВ А. Н. Сквозь тернии управления 2
- ШАРКОВ А. Г. Об опыте бюджетирования 2
- ЯКУТИНА О. К. Система бюджетного управления 2
- КОМАРОВ В. Ф. Наука производства 2

Инновационный путь России

- ЗАДОРОВЫЙ В. М. Сами себе создаем проблемы 8
- БУЗНИК В. М. Будущее рождается сегодня 8
- АЛЕКСЕЕНКО С. В. Наука и жизнь 8

ОХОТНИКОВ В. Б. Науку заказывали?	8
Искусство продавать («круглый стол» «ЭКО»)	7

***Коммерческая недвижимость –
двигатель прогресса***

КОМАРОВ В. Ф. Рынок зовет!	10
ЛУГОВОЙ О. Н. Со знаком плюс	10
ГОЛОВАНОВ В. В. Наш человек с законом на «ты»	10
ДОБРЫНИН П. Я. Частная инициатива на службе у ВПК	10

ОПЫТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

КАРПОВ В. В., ПАЗОВСКИЙ А. М. Стратегии и стра- теги	3
МИХАЛЕВ О. В. Инвестиционные стратегии предпри- ятий	2
ПАЗОВСКИЙ А. М. Стратегии и стратеги	2

ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

ВОРОБЬЕВА М. В. Кто и как определяет пассажир- ские тарифы (на примере Нижегородской области)	2
ТОЛСТИКОВ А. Н. Реформа железнодорожного транс- порта перекладывает убытки на бюджет	2

МАЛЫЙ БИЗНЕС

ЦАРЕВ И. Г. Малое предпринимательство – дело за малым	1
--	---

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

БАТУРИН Ф. А. Alma mater малого бизнеса (заметки социолога)	1
БУЛАЕВ Е. А. Торговля с посредниками и без...	8
ВЛАСОВ В. Г. Состояние и пути развития отечествен- ного электромашиностроения	7
ДОБРОВ А. П. ОАО «Белон»: практический подход к разработке стратегии	5
ДОКУЧАЕВ М. В. Российский холдинг: достоинства и недостатки	6

КАЗАКОВ С. П., НОВИКОВ Н. И., САЗОНОВ П. А., ЮРЬЕВ А. Б. Как повысить конкурентоспособность гиганта?	8
КИВИЧ А. А. «Омский бекон»: диверсифицированный бизнес работает на единый результат	5

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

ЕСИПОВ В. М. Экономическая безопасность хозяйст- вующих субъектов в России	7
СЕМЕНОВА Е. В., БОРЗУНОВА Т. А. Экономико- правовые проблемы развития рынка земли	7

ПСИХОЛОГИЯ

ЗВЯГИН А. А. Национальные особенности персонала	2
НИКОЛАЕВА Е. И. Психолог на рынке	3
ПРОТАСОВ Д. Н. Атавтология – в одной фразе целая поэма	9

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

АВДЫЕВ М. А. Джинн по имени Инновационный кон- фликт	2
АВДЫЕВ М. А. Прежде чем рука потянется за писто- летом...	3
АВДЫЕВ М. А. Технология заключения крупных сде- лок с участием посредника	6

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

БАРЫШНИКОВ М. Н., ВИШНЯКОВ-ВИШНЕВЕЦ- КИЙ К. К. Семейный фактор в развитии российского предпринимательства в XIX – начале XX века	7
ВАСИЛЬЕВСКИЙ И. Р. Кому мешали «ежовые рука- вицы»?	6
ЗИМИНА Т. В. Артель как форма внутрипроизвод- ственной демократии	5
СЕНЧАГОВ В. К. Прошлое, настоящее и будущее эко- номических реформ	8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ

БИРЮКОВ А. Д. Челябинская таможня: опыт тарифного регулирования	1
ЗИМИНА Т. В. Теория собственности работников в наследии Н. Г. Чернышевского	12
ЛУЗАН П. П. Управленец среднего звена (из истории советского менеджмента)	3
РОГАЧЕВСКАЯ М. А. Предприниматель Василий Кокорев и его «Экономические провалы»	9
САПИЛОВ Е. В. Пенсионное обеспечение дореволюционной России	10

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ГАДЖИЗАДЕ Э. М. Каспийско-персидский коридор: геоэкономический ракурс	7
ДОКУЧАЕВ М. В. Проблемы корпоративного управления в США. Уроки для России	1
ФАЙЗУЛЛАЕВ Д. А. Газовые ресурсы Узбекистана и Туркменистана	1

РУССКИЕ ЗА РУБЕЖОМ

ВЬЮГИНА Т. Н. Русскоязычная эмиграция в Европе	1
ВЬЮГИНА Т. Н. Русскоязычная эмиграция в Европе. Русский архипелаг (очерк третий)	5

ЭМИГРАЦИЯ

ВЬЮГИНА Т. Н. Русскоязычная эмиграция в Европе. Очерк второй	2
--	---

КНИЖНАЯ ПОЛКА

АБАЛКИН Л. И. Россия: поиск самоуправления. Очерки	12
АДАМЕСКУ А. А. Сфера услуг – новый сценарий развития	9
ДАНИЛОВ Ю. А. Для тех, кто хочет спать спокойно	8
КОМАРОВ В. В. Зоны свободной торговли. Краткий словарь	12
КОТИЛКО В. В. Все о столице Урала	4

РОБИНСОН Б. В. В одну телегу впрячь... возможно (или в защиту редкости)	8
ТИМОШЕНКО А. И. Размышление над книгой «История промышленности Новосибирска»	9

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

КАРПОВ А. А. Альтернативный взгляд на налог «на прибыль»	9
--	---

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

КОТИЛКО В. В. Концессионный механизм управления	1
КОТИЛКО В. В. Большая ложка дегтя	2
ХАНИН Г. И. Новаторское исследование	11
ШМАТ В. В. Российская нефть: быть или не быть?	3

POST SCRIPTUM

БАРАНОВ А. Афоризмы	6
БЕРЕЗИН С. А. Кто первый? (Взгляд экономиста на итоги Олимпиады 2004 г. в Афинах)	12
ВЕЙЦМАН Э. Из древнеримских анналов	3
ВЕЙЦМАН Э. Из древнеримских анналов	6
ВОРОНОВА Ю. С. Реклама и мы	8
ВОРОНЦОВ В. В. Наша книга рекордов	2
ЗАХАРЧЕНКО В. И. «Дорожная карта» бизнеса	7
Мэрфология	9
Мэрфология	10
Мэрфология	11
Мэрфология	12
Новые русские скороговорки	8
Объявления	6
Правила поведения в офисе	5
Типа договор №	11
Трудности перевода	4

«ЭКО»-ИНФОРМ 3–5, 7, 11, 12

Наша справка	1, 5, 8
Памяти В. А. БЫКОВА	10

НЕСТАРЕЮЩИЕ ИСТИНЫ 1–3, 5–9, 11

МЭРФОЛОГИЯ

Если они думают, что платят нам деньги, тогда мы будем делать вид, что выполняем свою работу...

Шеф — подчиненным: «Вот наш новый сотрудник. Покажите ему, чем вы занимаетесь, когда думаете, что я за вами наблюдаю».

Самый подходящий момент наступает в самое неподходящее время.

70% американцев страдают от лишнего веса. Остальные 30% уже расслабились и получают удовольствие.

По материалам
Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 12. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 30-69-25, тел. 30-69-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2004. Подписано к печати 23.11.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2500. Заказ 300.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Новая сказка про Золушку и Дюймовочку

Попала Золушка на бал, познакомилась там с принцем, да в полночь убегать ей надо было, как фея велела. А убегая, потеряла она хрустальную туфельку.

Стал принц искать полюбившуюся девушку — кому ни примерит туфельку из придворных дам — всем мала.

Издад он тогда указ: женюсь на той девушке, которой туфелька на ногу налезет. Подпись: *принц*.

Но не успел он гонцов по стране разослать, как из ближайших лопухов вылезла Дюймовочка. Туфелька ей не то что на ногу налезла, она и с головой туда поместилась. Делать нечего, пришлось принцу жениться, как и обещал.

И жил он долго и несчастливо, потому что Дюймовочка оказалась злая да сварливая, да и в супружеских отношениях у них проблемы были.

Мораль сказки проста: внимательно надо относиться к составлению официальных документов, чтобы не было разночтений.

По материалам
Интернета

