

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**На пути
к высоким
технологиям**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

2 (368) 2005

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»*



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 3 ЛЬВОВ Д. С.
Миссия России
- 9 ХАНИН Г. И.,
ПОЛОСОВА О. И.,
ФОМИН Д. А.
Динамика продукции промышленности РФ в 2001–2003 гг.: альтернативная оценка
- 21 ИГНАТОВ А. В.
Справедливость налогообложения – фактор экономического

«ЭКО»-ИНФОРМ

20, 45, 191

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 39 ЗОЛОТАРЕВИЧ К. В.,
ПАВЛОВ В. И.
Универсальная бюджетно-налоговая система
- 46 КОПТЮБЕНКО Д. Б.
Электронные деньги как форма частной денежной эмиссии
- 59 КИСЕЛЕВ Е. Б.
Двуликий ПИФ

ДИСКУССИЯ

- 70 АЛЕКСЕЕВ А. В.
Великой России нужны другие горизонты

РЕГИОН

- 76 ЩЕРБАКОВА Л. А.
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра: диверсификация экономики региона и государственные интересы

- 94 СИЗОВ Ю. И.
Волгоградская область: инвестиционные риски корпораций
- 99 ВОЛКОВА О. В.,
ШУШАРО К. А.
Торговля Сибири со странами СНГ
- 118 ШЕРСТЮК С. Р.
Демографическая ситуация в Дальневосточном федеральном округе

УПРАВЛЕНИЕ

- 126 ВОРОНОВ Ю. П.
И мы опять святее всех святых (государство и конкурентная разведка)

ОТРАСЛЬ

- 143 КОРЖУБАЕВ А. Г.
Российские нефтегазовые компании на фоне крупнейших транснациональных компаний мира
- 159 ЭДЕР Л. В.
Современное состояние и прогноз развития нефтяного рынка Китая
- 174 ПЕТРОВ В. В.
Фьючерсный рынок нефти

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 182 МАЙДАЧЕВСКИЙ Д. Я.
История бизнеса: первые шаги научной дисциплины в России, 1920-е годы

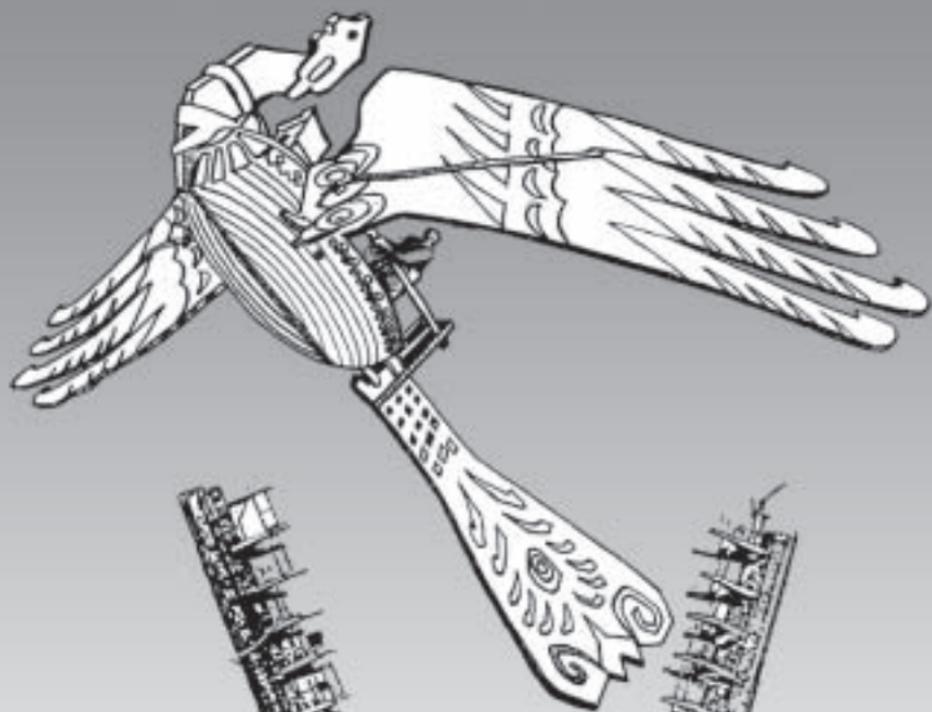
POST SCRIPTUM

- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco





В статье обсуждаются вопросы, давно волнующие многих: историческая роль России, потенциальные возможности страны и ее способность дать миру неконфликтную модель социально-экономического развития. Надеемся, что суждения автора по этим вопросам будут интересны философам, экономистам, социологам.

МИССИЯ РОССИИ

Д. С. ЛЬВОВ,
академик,
Москва

Россия могучая

Сегодня, в начале XXI в., человечество продолжает поиск секретов построения нового общества, свободного от пороков современной глобализации. И пускай это покажется кому-то из прозападных деятелей странным, но взоры значительной части человечества обращены к России. Историческая миссия России в мировом развитии всегда была значимой. Таковой она остается и сегодня. Это определяется многими объективными обстоятельствами.

Во-первых, Россия является крупнейшей экологической кладовой планеты. Природная экосистема России в 2,2 раза превышает природные экосистемы таких стран, как США, Канада, Австралия, Бразилия. Экологический потенциал России вносит положительный вклад в мировое экологическое равновесие (+3,3%), а США – отрицательный (-4,5%). Без России сегодня невозможно найти приемлемое решение проблемы глобального экологического равновесия.

Во-вторых, Россия располагает одним из мощнейших энергетических потенциалов планеты. Наши запасы нефти и газа, других важных природных источников жизнедеятельности человека крупнейшие в мире. Обостряющийся топливно-энергетический кризис выводит Россию в число наименее уязвимых стран мира по энергосырьевой компоненте.

В-третьих, это геостратегическое значение территории России как межконтинентального моста между Европой и Азией. Есть важная задача – создание транспортной инфраструктуры, способной обеспечить товарные потоки, связывающие два самых быстро развивающихся региона планеты – Западную Европу и страны Тихоокеанского региона. Решением этой задачи уже занимаются, но, увы, без нас, в обход России. И мы можем опоздать.

Это будет тем более обидно, что основа транспортной инфраструктуры в нашей стране уже существует. Прежде всего это – Транссибирская железнодорожная магистраль, но еще более важное значение имеет для нас Великий Полярный морской путь. Это самая короткая дорога, соединяющая два океана, это самый ближний выход в Европу, к западным провинциям Канады и западным штатам США; наконец, морские перевозки во много раз дешевле сухопутных.

Для нас эксплуатация трансъевразийской транспортной системы не просто выгодна, она жизненно необходима. Это не только огромные деньги за транзитные перевозки, это еще и новая жизнь, которую получают наш атомный ледокольный флот и отрасли высоких технологий, связанные с его строительством и эксплуатацией. Подобная система стала бы могучей скрепой грандиозного массива Севера Евразии. Такая система – реальная основа новых транснациональных или национальных корпораций, которые по своей мощи не могут быть не допущены к дележу мирового дохода и позволят нашей стране быть не на задворках, а в гостинной мира ТНК.

В-четвертых, это использование простаивающего, но пока дееспособного производственного аппарата страны. Да, за годы реформ производственный потенциал оказался во многом утраченным, но и сегодня еще имеются и технологии, и оборудование, и самое главное – промышленная инфраструктура, которые при минимальных затратах времени и средств могут быть восстановлены и обеспечить дополнительный прирост нашего ВВП. Более того, включение резервных мощностей следует рассматривать в качестве основного условия перехода к устойчивому экономическому росту. Это его исходный, по существу, безынвестиционный, этап.

Такой подход – не наше изобретение, и было бы ошибкой считать, что он нацелен против инвестиций, в том числе иностранных. В макроэкономической теории давно сформулирован «парадокс бережливости». Его суть заключается в том, что при наличии свободных мощностей стимулировать нужно не сбережения и инвестиции, а текущие потребительские расходы (разумеется, на отечественную продукцию). И хотя в этом случае норма сбережений падает, общий объем сбережений и инвестиций не уменьшается, так как возрастает (за счет загрузки неиспользовавшихся мощностей) общий объем выпуска. И это – отнюдь не абстрактная теория. Сегодня эксперты Мирового банка признают, что в тех постсоциалистических государствах, где имеет место экономический рост, он начался раньше роста капитальных вложений.

В-пятых, это создание нового (адекватного по целям и задачам долгосрочного развития) экономического механизма, стимулирующего экономический рост, развитие российского предпринимательства, науки и образования. Уверен, что нынешний так называемый либеральный курс реформ закончился для России полным провалом. Переход к новой системе стратегического управления – веление времени.

В-шестых, это создание экономического и политического союза славянских государств: России, Украины, Белоруссии с последующим его расширением для всех стран СНГ.

В-седьмых, Россия располагает одним из определяющих мировое развитие научно-техническим потенциалом. Это, прежде всего, высокий уровень образованности населения, всемирно известные научные школы, технологический потенциал нашего военно-промышленного комплекса и др. Россия сегодня является одним из мировых лидеров в области атомных технологий, создания новых конструкционных материалов, ракетостроения и освоения космоса и т.д. С этим не могут не считаться страны «золотого миллиарда».

И, наконец, *в-восьмых*, нельзя недоучитывать богатый исторический опыт России как многонационального государства.

Одним словом, Россия – одна из немногих стран мира, обладающая самодостаточностью для своего экономическо-

го и социального развития. И если сейчас этот факт еще не совсем осознается в мире, да и у нас в стране, то это лишь свидетельство порочности того курса, который был навязан стране в начале 90-х годов прошлого столетия.

Но события последних лет вселяют уверенность, что Россия переболеет и эту беду, сумеет в ближайшие годы продемонстрировать миру альтернативную глобализму неконфликтную модель социально-экономического развития. Она найдет в себе внутренние силы стряхнуть с живого тела экономики наросты либеральной доктрины и осуществить прорыв в XXI в. на базе новой доктрины ненасильственного построения социально справедливого общества.

Фундаментальные проблемы социального мира

Такая модель развития может оказаться притягательной и для других народов мира: ведь она носит универсальный характер, но в то же время учитывает особенности национального ландшафта. Она исходит из того, что народы, населяющие мир, — разные, они неодинаково воспринимают глобальные процессы, происходящие в мире, по-разному оценивают многие явления общественной жизни. И в этом многообразии и есть одна из определяющих компонент устойчивости современного мира. Попытка заменить это многообразие стандартным единообразием разрушает мир, легко может привести его в состояние хаоса и катаклизмов. Человечество давно осознало опасность депопуляции отдельных видов растений и животного мира. Исчезающие особи бережно заносятся в «Красную книгу». Но в самом человеческом сообществе эта опасность до сих пор остается недостаточно осознанной. За последние столетия исчезли многие племена и народности. Так называемые малые народы продолжают стремительно вымирать. Их давно уже впору заносить в «Красную книгу исчезающих видов человечества».

Исторический опыт подтверждает, что противостояние институциональных систем общества духовному миру человека начинает резко усиливаться при перенесении регио-

нальных моделей общественного развития на глобальную почву, т. е. при попытках их использования в мировом масштабе. Думаю, что это в определяющей мере послужило причиной гибели мировой социалистической системы. К тому же исходу ускоренно продвигается и мировая система капитализма.

Пренебрежение духовно-нравственной стороной жизни людей, исторически сложившимися социально-психологическими укладами, их взаимоотношениями друг с другом и внешней средой неизбежно усиливает кризисные явления в обществе и экономике. Никто не будет спорить, что экономические факторы важны и необходимы. Но только в тех пределах, когда власть своими действиями не угрожает целостности внутреннего мира человека, когда экономические реформы не идут вразрез с исторически сложившимися в сознании людей представлениями о социальной справедливости. Мы же в эйфории рыночных реформ переступили допустимую грань: духовное и живое подменили материальным и мертвым. И вот теперь пожинаем последствия этого.

Экономическая наука, которую сегодня столь упорно подталкивают в односторонность либералистской доктрины, не обладает и никогда не будет обладать иным рецептом построения эффективной модели развития, кроме как на началах умственного и нравственного развития общества. А оно возможно лишь тогда, когда общественное самосознание и опирающаяся на него воля правительства ясно и недвусмысленно обращены в первую очередь на то, чтобы труд и мастерство, воплощенные в них производительные силы нации могли найти полнокровное применение у себя дома, в непосредственном духовно-культурном окружении. Только это в состоянии предотвратить превращение человека всего лишь в «рабочую силу», покорно ожидающую обмена на мертвые блага животного существования.

Сегодня модно говорить о том, что неэффективный труд развращает еще больше, чем открытая безработица и существование ее жертвам со стороны государства или частных доброхотов. И что поэтому всем только лучше, если полная занятость приносится на заклинание принципу «макси-

мизации богатства», воплощенного в меновой ценности продуктов производства. Так шаг за шагом притупляется восприятие страшной картины исчезновения целых отраслей и территорий, вымирания профессий, омертвления национальных производительных сил в колоссальных масштабах.

Может быть, лучшим ответом на экономическую теорию, оправдывающую всё это с фанатическим спокойствием жрецов смитовского «Богатства народов», являются слова выдающегося немецкого экономиста и социального мыслителя XIX в. Фридриха Листа: «Мир богатства не существует! Только представление о духовном или живом может быть соединено с понятием о мире... Разве возможно говорить, например, о мире минералов? Устраните духовное начало, и все, что называется богатством, превратится лишь в мертвую материю. Что случилось с сокровищами Тира и Карфагена, с богатством венецианских дворцов, когда дух отлетел от этих каменных масс?»*

В одной из бесед с выдающимся мыслителем современности митрополитом Кириллом меня поразило его высказывание по поводу сути того кризиса, который господствует в современном мире. Кризис, сказал он, в переводе с древнегреческого, означает суд, суд над нашим обществом, суд за наши грехи, за отступления от священных заповедей и условий Священного Договора человека с Творцом. И этот суд закончится тогда, когда те, кто сегодня, в установившейся иерархии ценностей, является последним, станут первыми. Смею предположить, кого имел в виду Владыко под ныне последними. Это интеллект нации, ее наука, культура, хранители нашего богатейшего исторического наследия. Одним словом, Мастера – создатели научных школ, передовой системы образования, новейших образцов техники и технологий, новых направлений в медицине, профессионалы своего дела, приумножающие национальное богатство страны, возвышающие труд и мастерство, укрепляющие безопасность страны. В общем, это все те, кто создает, а не перераспределяет национальный продукт.

* Лист. Ф. Национальная система политической экономии. СПб., 1891. С. 23.

ДИНАМИКА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ В 2001–2003 гг.: *альтернативная оценка**

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Сибирская государственная академия
государственной службы,
О. И. ПОЛОСОВА,
кандидат экономических наук,
Сибирский государственный университет
путей сообщения,
Д. А. ФОМИН,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Мы продолжаем изложение результатов расчетов альтернативных оценок развития российской экономики в постсоветский период. Предыдущие публикации относились к 90-м годам¹. Теперь мы переходим к периоду 2001–2003 гг. и начинаем с самой важной отрасли нашей экономики – промышленности. Поскольку не все читатели знакомы с нашими пре-

* Статья представляет фрагмент исследовательского проекта, выполняемого при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 04-02-00312а). Авторы выражают благодарность студентам факультета «Мировая экономика и право» Сибирского государственного университета путей сообщения *Я. Гутову, М. Соболевой, Е. Кретиной, А. Земцовой, М. Райлян, И. Селивановой и Я. Гревцовой* за помощь в подборе статистической информации, ее обработке и проведении расчетов.

¹ *Ханин Г. И., Суслов Н. И.* Экономика России в 1990–1996 годы: альтернативная оценка // ЭКО. 1997. № 11; *Ханин Г. И., Полосова О. И., Фомин Д. А., Иванченко Н. В.* ВВП России в 1996–2000 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2004. № 2 (в последней статье указаны все публикации авторов по данной проблеме, относящиеся к развитию российской экономики в 1996–2000 гг.).

© ЭКО 2005 г.



дыдущими публикациями, начнем с краткого изложения методов определения альтернативных оценок динамики производства продукции промышленности России².

Альтернативный индекс физического объема производства промышленной продукции рассчитывался четырьмя методами. Для расчетов в качестве исходных использовались такие данные, достоверность которых вызывает наименьшие сомнения. Окончательный результат определялся как среднеарифметическая величина из результатов по каждому методу.

Первый метод основывался на данных об объеме производства промышленной продукции в натуральном выражении. По каждой отрасли (подотрасли) индекс определялся взвешиванием объемов производства в натуральном выражении с помощью оптовых цен на эти виды продукции в одном из лет анализируемого периода. Общий индекс по промышленности в целом получался путем взвешивания отраслевых индексов по доле отдельных отраслей в общей численности промышленно-производственного персонала в каждом году анализируемого периода. Этот метод, в принципе, схож с методами расчета индекса физического объема производства промышленной продукции, используемыми официальными статистическими органами России и в мировой практике.

Общий недостаток последних, особенно в России, состоит в слабом учете индексов изменения качества продукции при расчетах. В России к этому общему недостатку добавляется трудность определения реального объема теневой продукции. Поэтому и возникает необходимость расчета альтернативных индексов производства промышленной продукции. Отличием практики расчета нашего индекса от официального является, во-первых, меньший набор продуктов в индексе (немногим более 100 вместо более 600 в официальном) и, во-вторых, отсутствием оборонной продукции, которая в официальном индексе включается в общий индекс,

² Более подробное изложение этих методов содержится в статье авторов в журнале «ЭКО» (2001. № 1); в автореферате кандидатской диссертации О. И. Полосовой и в самой диссертации.

однако через изменения ее доли в общем стоимостном объеме промышленной продукции в текущих ценах. Что касается первого отличия, то наши расчеты показывают слабую зависимость величины индекса от числа включенных в индекс продуктов. Второе отличие усиливает необходимость расчета альтернативных индексов другими методами. Различаются также и веса при расчете агрегированного индекса: официальные статистические органы используют долю отдельных отраслей промышленности в добавленной стоимости, мы — в численности промышленно-производственного персонала. Каждый из этих весов имеет свои достоинства и недостатки.

Второй метод основывается на использовании в расчетах соотношения между динамикой электровооруженности и производительности труда в промышленности США на равном интервале изменения электровооруженности в отдельных отраслях промышленности США и России. Это в сущности технологическое соотношение позволяет использовать в расчетах такой относительно достоверный показатель нашей статистики, как электровооруженность работающих. В то же время вполне очевидна связь между динамикой электровооруженности и производительности труда. В качестве весов для расчета агрегированного индекса использовалась доля отдельных отраслей промышленности в фонде заработной платы по промышленности в целом в каждом году анализируемого периода.

Третий метод основан на дефлятировании объема производства промышленной продукции в текущих ценах с использованием исчисленных нами средних индексов оптовых цен по отраслям промышленности. По отраслям промышленности, где доля экспорта была невелика, дефлятирование производилось по всей продукции отдельной отрасли с использованием среднего индекса оптовых цен. По отраслям, для которых доля экспорта была значительна, дефлятирование производилось раздельно: по той части, которая направлялась на внутреннее потребление, и той, которая направлялась на экспорт, а общий индекс рассчитывался по доле обеих частей в суммарной выручке данной

отрасли. В качестве весов, как и во втором методе, использовались доли отраслей в фонде заработной платы промышленно-производственного персонала всей промышленности.

Четвертый метод основан на динамике перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом. Этот метод использует взаимосвязь между производством и перевозками промышленной продукции внутри предприятий. К сожалению, статистические данные по перевозкам грузов публикуются статистическими органами по всей промышленной продукции без выделения отраслей. Поэтому исчисленный нами этим методом индекс относится к промышленности в целом.

Результаты расчетов по изложенным методам за 2001–2003 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика промышленной продукции России в 2001–2003 гг.,
% к предыдущему периоду**

Метод	2001	2002	2003	2003 к 2000
Первый	105,2	101,7	105,7	113,1
Второй	103,9	97,4	104,6	105,8
Третий	105,3	106,8	105,5	118,6
Четвертый	99,1	99,3	101,2	99,6
Окончательная оценка	103,4	101,3	104,2	109,3

Как видим, в основном все результаты дают достаточно близкие оценки. Своим отклонением от средней и других альтернативных оценок выделяется оценка, полученная третьим методом в 2002 г. Объяснение причин этого расхождения выходит за рамки данной статьи и требует дальнейшего исследования. Весьма низкие оценки по четвертому методу за все годы вызывают вопрос о его обоснованности, однако в исследованиях за 1996–2000 гг. этот метод дал более высокие результаты, чем некоторые другие методы, и можно говорить лишь о некоторой возможной заниженности оценок этим методом в отдельные периоды времени.

В процессе анализа результатов, полученных первым методом, выявилось одно весьма любопытное явление. Объе-

мы поставок продукции на внутренний рынок по некоторым видам продукции, рассчитанные нами, весьма заметно отличаются от результатов расчетов других компетентных авторов³. Так, в частности, по плоскому (листовому) прокату у нас в 2002 г. получилось некоторое сокращение поставок на внутренний рынок. В то же время упомянутый автор получил очень значительное, примерно на 10%, увеличение этих поставок. Мы произвели тщательную проверку полученных нами результатов, но не обнаружили в них ошибок.

Сопоставим полученную нами оценку с оценкой Федеральной службы государственной статистики (табл. 2).

Таблица 2

Сопоставление альтернативной и официальной оценки динамики производства промышленной продукции в 2001–2003 гг., % к предыдущему периоду

Оценка	2001	2002	2003	2003 к 2000
1. Альтернативная*	103,4	101,3	104,2	109,8
2. Официальная	105,0	104,0	107,0	116,8
3. Расхождение (п. 1 – п. 2)	-1,6	-2,7	-2,8	-7,0

* Российский статистический ежегодник (РСЕ): Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003. С. 341.

Как видим из данных таблицы 2, альтернативная оценка во все годы оказалась значительно ниже, чем официальная, в отличие от предшествующего периода (1996–2000 гг.), когда в отдельные годы (1999 г.) официальная оценка оказывалась выше альтернативной. Что касается среднего отклонения альтернативной оценки от официальной, то оно было примерно на том же уровне, что и в предыдущем периоде. Если в 1996–2000 гг. это отклонение составляло 2,6 процентных пунктов (п. п.), то в 2001–2003 гг. – 2,3 п. п. Вместе с тем обращает на себя внимание то обстоятельство, что расхождение между официальной и альтернативной оценками в течение анализируемого периода неуклонно возрастает, и в 2003 г. оно было уже весьма значительно, составив 2,8 п. п.

³ Савчук Н. Перспективы развития рынка готового проката в России // Проблемы прогнозирования. 2004. № 5. С. 34.

Альтернативная оценка, если она более точна, существенно меняет саму характеристику экономического развития в 2003 г. Если по официальной оценке динамика производства промышленной продукции выглядит очень высокой, то по альтернативной оценке – относительно скромной, хотя ускорение роста производства промышленной продукции по сравнению с 2002 г. демонстрируют обе оценки.

Обращает на себя внимание очень значительное расхождение между результатами наших расчетов и расчетами Госкомстата РФ по первому методу, который в принципе идентичен нашему, за исключением весов и набора продуктов, за 2002 г. Для выявления причин такого сильного расхождения нами было произведено сравнение результатов расчета по всем отраслям промышленности (табл. 3).

Таблица 3

Сравнение динамики производства промышленной продукции по первому методу и Госкомстата РФ в 2002 г. по отраслям промышленности, % к предыдущему году

Отрасль промышленности	Наши расчеты	Расчет Госкомстата РФ*
Электроэнергетика	100,0	99,3
Топливная	103,1	107,0
Черная металлургия	103,9	103,0
Цветная металлургия	106,0	106,0
Химическая и нефтехимическая	102,8	101,0
Машиностроение и металлообработка	97,1	102,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	103,3	102,0
Строительных материалов	102,3	103,0
Легкая	104,4	97,0
Пищевая	105,2	107,0

* РСЕ. 2002. С. 341.

Примечание: по цветной металлургии нами приняты официальные данные о динамике, поскольку статистические органы не публикуют данные об объеме выпуска продукции этой отрасли в натуральном выражении по отдельным продуктам.

Как видим, по ряду отраслей наши расчеты показывают даже лучшие результаты по сравнению с расчетами Госкомстата РФ. Наибольшее расхождение в худшую сторону наблюдается в топливной промышленности и машиностроении. Очевидно, что в топливной промышленности сказался высокий удельный вес в расчетах Госкомстата РФ нефтяной промышленности с высокой долей добавленной стоимости. Специально была проанализирована причина значительных (более 5 п. п.) расхождений в машиностроении с использованием данных о внутреннем потреблении листового проката, в основном применяемого как раз в этой отрасли. Наши расчеты показали сокращение внутреннего потребления плоского проката в 2002 г. по сравнению с 2001 г. на 6%, что хорошо корреспондирует с нашим расчетом индекса продукции машиностроения в этом году и противоречит оценке динамики продукции машиностроения, исчисленной Госкомстатом РФ.

Наличие в течение семи из восьми лет, по которым мы производили расчеты устойчивого и немалого превышения официальных оценок динамики производства промышленной продукции над альтернативными, позволяет, как нам кажется, поставить **вопрос о наличии серьезных недостатков в исчислении данного индекса в официальных статистических органах.** В качестве возможных наиболее важных причин мы можем предположить завышение динамики доли теневой экономики и военной промышленности и других отраслей, не охваченных товарами-представителями.

Наши расчеты показали, что **в 2001–2003 гг. продолжался начавшийся в 1999 г. подъем в промышленности, однако темпы этого подъема оказались значительно ниже, чем в 1999–2000 гг., когда они, по нашим расчетам, превысили 10%.** Особенно резким было замедление темпов роста в 2002 г., когда они оказались просто мизерными. Правда, в 2003 г. они снова выросли, но в целом за весь период среднегодовой темп прироста производства промышленной продукции составил лишь 3,2 п. п. Учитывая, что в соответствии с общими закономерностями восстановительного периода происходит зату-

хание темпов экономического роста, можно прогнозировать его дальнейшее замедление в последующем⁴.

Таким образом, развитие промышленности в 2001–2003 гг. подтверждает неоднократно высказывавшееся нами мнение о **нереальности при нынешней экономической политике высоких темпов экономического роста до 2010 г. и тем более удвоения ВВП за этот период**. Впрочем, поскольку для создания предпосылок быстрого и устойчивого экономического роста последние четыре года оказались потерянными, с учетом большой продолжительности инвестиционного лага можно сказать, что теперь уже **при любой экономической политике эта задача невыполнима**.

Хотим обратить внимание на то обстоятельство, что иллюзиям в отношении возможности дальнейшего экономического роста содействовали завышенные оценки этого роста официальными статистическими органами, которые не ставились под сомнение правительством России, так как эти оценки говорят о его хорошей (будто бы) работе.

Для проверки обоснованности наших оценок мы произвели сравнение их и официальных оценок со смежными экономическими показателями, которые обычно достаточно точно характеризуют динамику экономического развития (табл. 4).

Производство электроэнергии и потребление электроэнергии в промышленности гораздо ближе к альтернативным оценкам, чем к оценкам Госкомстата России. Как известно, обычно производство электроэнергии опережает производство промышленной продукции в связи со все большей электрификацией производственных процессов и ростом динамики продукции электроемких отраслей экономики. В связи с экономией электроэнергии, особенно в восстановительный период, иногда возможно и обратное соотношение. Но разрыв в 4–6 п. п. в сторону более низкой динамики электропотребления в промышленности по сравнению с индексом производства промышленной продукции является, насколько нам известно из опыта других стран, беспрецедентным и может свидетельствовать о завышен-

⁴ Официальные данные о резком спаде темпов роста промышленности во втором полугодии 2004 г. подтверждают этот вывод.

**Сравнение отдельных показателей динамики производства
продукции промышленности России в 2001–2003 гг.,
% к предыдущему году**

Показатель	2001	2002	2003	2003 к 2000
Оценка Госкомстата РФ	105,0	104,0	107,0	116,8
Альтернативная оценка	103,4	101,3	104,2	109,8
Производство электроэнергии*	101,5	100,0	102,7	104,2
Потребление электроэнергии в промышленности*	101,5	100,0	102,7	104,2
Перевозки грузов магистраль- ным железнодорожным транспортом*	101,0	102,5	107,1	110,9

*Исчислено по: Россия в цифрах. Стат. сб. М., Госкомстат России. 2004. С. 141, 238.

Примечание: для 2003 г., ввиду отсутствия опубликованных данных о потреблении электроэнергии в промышленности, динамика этого показателя приравнена к динамике производства электроэнергии, как это и было в предыдущие годы.

ности официальных оценок. Динамика перевозок грузов, в основном промышленных, железнодорожным транспортом в 2001 г. также плохо согласуется с официальной оценкой динамики производства промышленной продукции, но относительно неплохо согласуется с ними в 2002 и 2003 гг., впрочем, как и с альтернативной оценкой в эти годы.

Рассмотрим факторы промышленного роста в анализируемый период. С учетом характера статистических данных наиболее обоснованно можно установить влияние на промышленный рост производительности труда (табл. 5).

Как видим из данных таблицы 5, рост промышленного производства с точки зрения соотношения роста численности занятых и производительности труда носил преимущественно интенсивный характер. Однако прирост производительности труда был для восстановительного периода весьма скромным, в среднем лишь немногим более 4 п. п., что намного ниже, чем даже на излете восстановительных периодов после Гражданской и Отечественной войн, и намного ниже того показателя, о котором долгое время со-

**Расчет темпов роста производительности труда
в промышленности в 2001–2003 гг. по альтернативным
оценкам, % к предыдущему году**

Рост	2001	2002	2003	2003 к 2000
Производства продукции	103,4	101,7	104,2	109,8
Численности занятых*	101,0	98,9	97,3	97,2
Производительности труда (с. 1: с. 2)	102,3	102,8	107,1	113,0

* Исчислено по: Россия в цифрах. Стат. сб. М., Госкомстат России. 2004. С. 79.

общалось в российской деловой прессе (чуть ли не до 10 п. п.), видимо, в связи с последующим уточнением численности занятых в промышленности и, конечно, преувеличенными оценками роста промышленного производства. Лишь в 2003 г. рост производительности труда оказался действительно большим. С учетом завершения восстановительного периода и предстоящим уменьшением численности трудоспособного населения возможности роста промышленного производства и экономики в целом еще больше уменьшаются, опять-таки при неизменной экономической политике.

Крайне трудно определить изменение материалоемкости промышленной продукции, так как данные о поставках материалов и полуфабрикатов в промышленность в сопоставимых ценах не исчисляются статистическими органами, и мы также не имеем возможности их исчислить ввиду колоссальной сложности этой задачи. Однако исчисляемые показатели расхода электроэнергии и топлива на выпуск отдельных видов продукции говорят о довольно заметном снижении этих показателей⁵, что, в силу относительной достоверности этих данных и ввиду отсутствия мотивов для их искажения, может говорить о снижении материалоемкости продукции в данном периоде.

Безусловно, в данный период происходило улучшение использования основных производственных фондов промыш-

⁵ РСЕ. 2003. С. 352.

ленности. Об этом свидетельствуют прежде всего данные об уровне использования производственных мощностей промышленности, довольно быстро растущие почти по всем видам продукции, по которым эти данные публикуются⁶. Однако действительное улучшение использования основных фондов было, по нашему мнению, еще больше, так как в этот период реально происходило быстрое сокращение основных фондов, особенно их активной части.

Возникает, однако, вопрос: возможно ли и в будущем улучшение использования производственных мощностей? Как мы неоднократно обосновывали, для выпуска конкурентоспособной продукции такие возможности теперь минимальны, и дальнейший рост производства конкурентоспособной промышленной продукции, как и всей экономики, требует быстрого наращивания современных основных производственных фондов, что, конечно, требует немалого времени и огромных усилий.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что в анализируемый период промышленный рост носил ярко выраженный интенсивный характер. Такой характер экономического роста обычен для восстановительного периода, что не исключает положительной оценки деятельности российских предпринимателей и рядовых работников в этот период, которые сумели использовать благоприятные объективные возможности, в отличие от предыдущего периода. Однако по мере исчерпания резервов восстановительного периода возможности интенсивного роста сокращаются, как и экономического роста вообще, так как сокращаются относительно и абсолютно резервы неиспользуемых ресурсов.

В структурном отношении большое значение имеет вопрос о том, за счет каких отраслей преимущественно происходил промышленный рост: за счет сырьевых, как ранее, или за счет отраслей обрабатывающей промышленности. Поскольку основной сырьевой отраслью в России является топливная, мы произвели сопоставление динамики продукции топливной промышленности и всей промышленной продукции.

⁶ РСЕ. 2003. С. 137; Россия в цифрах. С. 79.

В 2001–2003 гг. производство продукции топливной промышленности (117,5%) росло быстрее, чем производство всей промышленной продукции (109,8%), что и говорит о продолжающемся усилении сырьевой направленности развития российской промышленности, несмотря на бесконечные разговоры о необходимости ее преодоления.

В целом, оценивая развитие промышленности России в 2001–2003 гг., следует отметить, что происходили умеренный ее рост и повышение эффективности производства, но даже если судить по исчисленным нами данным, плохо создавались предпосылки для его дальнейшего роста в последующие годы, когда восстановительные процессы в экономике завершатся.

«ЭКО»-информ

Внешняя торговля РФ в январе–августе 2004 г. в сопоставлении с соответствующим периодом 2003 г.*

	Янв.–авг. 2004 г., млрд дол.			Янв.–авг. 2004 г., % к янв.–авг. 2003 г.	
	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт
Всего	109,7	58,5	+51,2	127,3	124,8
<i>В том числе:</i>					
страны дальнего зарубежья	91,4	45,9	+45,5	125,3	122,1
страны СНГ	18,3	12,6	+5,7	138,2	135,4

* По методологии платежного баланса, т. е. с учетом ряда не регистрируемых на таможене внешнеторговых операций.

**По данным обзора, подготовленного специалистами
Высшей школы международного бизнеса
Академии народного хозяйства при правительстве России,
Москва**

По мнению автора статьи, помочь выйти из патовой ситуации, куда загнали российскую экономику принятые в 1992 г. по опыту западных стран такие налоги, как НДС и ЕСН, может только единый оборотный налог, заменяющий «четверку» (НДС, НДСФЛ, ЕСН и НП) и формируемый по принципу «столько-то процентов от нетто-выручки каждого».

Снижение налогового бремени должно производиться дифференцированно, с учетом отраслевых особенностей расходов и нетто-выручки.

Справедливость налогообложения — фактор экономический

А. В. ИГНАТОВ,
ведущий специалист,
ООО «ЛУКОЙЛ-Севернефтьпродукт»,
Ухта

Что налоги должны быть справедливы, сказано еще Адамом Смитом — это своего рода экономическая аксиома. В современной экономической истории России она воплотилась в двух пунктах ст. 3 Налогового кодекса:

– пункт 1 гарантирует справедливость налогообложения: «Каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения. При установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога»;

– пункт 3 декларирует экономическую обоснованность налогообложения: «Налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными. Недопустимы налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав».

© ЭКО 2005 г.



Но соблюдается ли декларируемое кодексом?

Чтобы ответить на поставленный вопрос, попробуем выяснить, как влияют на экономическое положение налогоплательщика четыре основных налога при общеустановленном порядке налогообложения. Речь идет о налоге на добавленную стоимость (НДС); налоге на доходы физических лиц (НДФЛ); едином социальном налоге, включающем также взносы по обязательному пенсионному страхованию (ЕСН); налоге на прибыль (НП). Совокупное влияние этих четырех налогов рассмотрим в двух вариантах: во-первых, по ставкам сегодняшнего дня; во-вторых, по ставкам, которые вступят в силу в ближайший год-два.

В построенной двухпараметрической модели совокупной налоговой нагрузки «четверки» введем условные обозначения:

l – включаемый в расходы фонд оплаты труда как доля нетто-выручки. Последняя принимается равной 1, или 100%;

m – доля материальных затрат, амортизации, услуг и прочих аналогичных расходов в нетто-выручке. В разрабатываемой модели предполагается, что всем этим затратам, которые далее для краткости объединяются в группу «материальные затраты (или расходы)», сопутствует входной НДС. (Хотя Налоговый кодекс п. 5 ст. 172 установил особое правило для получения вычета НДС по амортизируемому имуществу, данный порядок касается лишь времени получения вычета, а не его суммы. Рассматриваемая в статье модель статична, в связи с чем с точки зрения получения вычета НДС есть резон приравнять амортизацию основных средств и нематериальных активов к обычным материальным затратам.)

По двум введенным параметрам налогоплательщики различаются весьма существенно. На одном полюсе представлены ТЭК и отрасли первичной переработки сырья: в их нетто-выручке сравнительно низка доля фонда оплаты труда и, наоборот, высока доля материальных затрат. На противоположном полюсе окажутся ЖКХ, высокотехнологичные отрасли, обслуживающий сектор, у которых значи-

тельно доля заработной платы и соответственно существенно ниже доля материальных затрат. «Экваториальное» положение займут машиностроение, легкая и пищевая промышленность, строительство, транспорт.

Сегодня

Суммарная налоговая нагрузка $T(m, l)$ при сегодняшних ставках налогообложения (НДС = 18%; ЕСН = 35,6%; НДСФЛ = 13%; НП = 24%) на каждые 1,18 руб. брутто-выручки налогоплательщика (то есть с учетом НДС) при прочих равных условиях вычисляется по формуле:

$$\begin{aligned} T(m, l) = & 0,18 + 0,13l + 0,356l - 0,18m + \\ & + 0,24[1 - (1 + 0,356)l - m] + \\ & + 0,13(1 - 0,24)l / (l + m) \cdot [1 - (1 + 0,356)l - m]. \end{aligned} \quad (1)$$

Каждое слагаемое выражения (1) соответствует определенному налогу:

- первое – НДС, начисляемому пропорционально нетто-выручке;
- второе есть НДСФЛ, исчисленный с фонда оплаты труда. Хотя формально НДСФЛ удерживается с доходов работника, в конечном счете этот налог фактически тоже ложится на работодателя наравне с другими из рассматриваемой «четверки»;
- третье отвечает за ЕСН, исчисляемый пропорционально фонду оплаты труда;
- четвертое есть налоговый вычет по НДС, исчисляемый пропорционально доле материальных затрат в нетто-выручке;
- пятое соответствует НП, определяемому пропорционально разнице между нетто-выручкой и расходами организации, учитываемыми при расчете налоговой базы по НП;
- шестое слагаемое особенное – это НДСФЛ, удерживаемый с доходов, выплачиваемых работникам за счет чистой прибыли. В первом приближении (так сказать, макроэкономическом) позволено принять, что на выплаты работникам направляется доля чистой прибыли, соответствующая доле фонда оплаты труда (l) в сумме долей последнего и материальных затрат ($l + m$).

Рассмотрим таблицу 1. Ее строки соответствуют той или иной величине фонда оплаты труда (l), столбцы – соответственно некоторой величине материальных затрат (m), а на их пересечении отображается величина совокупной налоговой нагрузки, рассчитанной по формуле (1). Поскольку величины ЕСН и прибыли при данных значениях доли фон-

да оплаты труда (l) и материальных затрат (m) являются функционально однозначно определяемыми, то в присутствии ЕСН и прибыли в матрице нет необходимости. Кроме того, особенность матрицы заключается в её диагональном срезе с правой стороны: это объясняется тем, что суммарная доля фонда оплаты труда (l), материальных затрат (m), ЕСН и прибыли есть величина, тождественно равная нетто-выручке (100%), а потому величина $m + l$ может принимать значения, строго меньше 100%, то есть нетто-выручки. Крайний справа диагональный ряд будет соответствовать предельному случаю, когда сумма фонда оплаты труда, материальных затрат и ЕСН в точности равна нетто-выручке (100%), и соответственно имеет место нулевая прибыль. Применительно к этой предельной ситуации в первом слева столбце справочно приведены значения материальных затрат (m), являющиеся максимально возможными при данной величине фонда оплаты труда (l). Итак, что показывает таблица 1?

Во-первых, поскольку естественным стремлением налогоплательщика является желание минимизировать прибыль, на практике в реальных условиях будет представлена не вся матрица, а только та ее часть, которая тяготеет к ее диагональному краю (иначе говоря, к нулевой прибыли). В связи с этим я счел целесообразным выделить серым фоном те ячейки табл. 1, появление которых на практике наиболее вероятно. Как можно видеть, я предполагаю, что отрасли с низкой долей фонда оплаты труда (l) будут стремиться оставить толику прибыли на виду у налоговых органов, тогда как отрасли с высокой долей фонда оплаты труда прибыли не имеют вовсе или же будут всемерно стараться ее скрыть, если, не дай бог, она появится. Данная гипотеза не выглядит натянутой, если принять во внимание особенности национального предпринимательского менталитета.

Во-вторых, разброс совокупной налоговой нагрузки по четырем основным налогам при прочих равных условиях поистине астрономический: в концах диагонального ряда справа они различаются на порядок – 5 и 51 коп. на 1,18 руб. брутто-выручки. Во всяком случае, в реальной экономике, как это явствует из ячеек на сером фоне, этот раз-

Таблица 1

Налоговая нетто-нагрузка на сегодняшний день (НДС = 18%; ЕСН = 35,6%;
НП = 24%; НДФЛ = 13%) от 1 руб. 18 коп. брутто-выручки, коп.

$max \{m\},$ %	$l, \%$	$m, \%$																	
		05	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90
93	05	45,1	41,3	38,4	35,8	33,4	31,1	28,8	26,6	24,4	22,2	20,0	17,9	15,7	13,6	11,4	9,3	7,1	5,0
86	10	46,9	43,2	40,1	37,4	34,8	32,4	30,0	27,7	25,5	23,2	21,0	18,8	16,6	14,4	12,2	10,1	7,9	
80	15	47,8	44,3	41,3	38,5	35,9	33,4	31,0	28,7	26,4	24,1	21,8	19,6	17,4	15,2	13,0	10,8		
73	20	48,5	45,2	42,2	39,4	36,8	34,3	31,9	29,5	27,2	24,9	22,6	20,3	18,1	15,9	13,7			
66	25	48,9	45,8	42,9	40,1	37,5	35,0	32,6	30,2	27,9	25,5	23,3	21,0	18,7					
59	30	49,3	46,3	43,4	40,7	38,2	35,7	33,2	30,8	28,5	26,2	23,9	21,6						
53	35	49,6	46,7	43,9	41,3	38,7	36,2	33,8	31,4	29,0	26,7	24,4							
46	40	49,9	47,0	44,3	41,7	39,2	36,7	34,3	31,9	29,6									
39	45	50,1	47,4	44,7	42,1	39,6	37,2	34,7	32,4										
32	50	50,4	47,7	45,0	42,5	40,0	37,6												
25	55	50,6	47,9	45,3	42,8	40,4													
19	60	50,8	48,2	45,6	43,1														
12	65	51,0	48,4																
05	70	51,1																	

брос на сегодняшний день составляет ориентировочно от 10 до 50 коп. на 1,18 руб. брутто-выручки.

В-третьих, как было уже сказано, налогоплательщики различаются и по доле фонда оплаты труда, и по доле материальных затрат в нетто-выручке. Это означает, что наименьшую налоговую нагрузку испытывают отрасли с низкой долей заработной платы и, наоборот, с высокой долей материальных затрат, которые занимают верхние строчки матрицы: нефте- и газодобыча, энергетика, черная и цветная металлургия, другие добывающие отрасли (добавьте к этому еще и фактор «экспортного солнца», под которым эти отрасли чувствуют себя весьма уютно) – всего лишь 10–15 коп. на 1,18 руб. брутто-выручки.

Отрасли с высокой долей заработной платы и низкой долей материальных затрат, занимающие средние и нижние строчки матрицы: ЖКХ, транспорт, строительство, машиностроение, отрасли высоких технологий, легкая и пищевая промышленность, – испытывают уже не налоговую нагрузку, а самый настоящий налоговый пресс – от 20 до 50 коп. на 1,18 руб. брутто-выручки. Стоит ли удивляться, что данные отрасли вынуждены всеми правдами и неправдами минимизировать налоговое бремя? Это выливается и в теневую зарплату работникам, то есть за счет уменьшения второго и третьего слагаемых в выражении (1), и в манипуляции со счетами-фактурами, позволяющими взвинтить материальные затраты за счет несуществующих в действительности расходов и тем самым уменьшить НП, к тому же получив попутно желанный налоговый вычет НДС (ведь четвертое слагаемое в выражении (1) – единственное со знаком «минус»!).

Таким образом, и НДС, и ЕСН в силу их зависимости от отраслевой специфики нетто-выручки оказывают негативное влияние на экономику в целом, давая одним отраслям (ТЭК и первичная переработка сырья) односторонние налоговые преимущества за счет других отраслей (машиностроение, строительство, транспорт, ЖКХ, сфера услуг, высокие технологии). Отсюда уродливые деформации в экономике: последние 12 лет – наглядное тому подтверждение.

Завтра

Применяя те же обозначения, что и в формуле (1), запишем функционал суммарной налоговой нагрузки при планируемых в 2005–2006 гг. ставках налогообложения (НДС = 15%; ЕСН = 26%; НДФЛ = 13%; НП = 24%):

$$T(m, l) = 0,15 + 0,13l + 0,26l - 0,15m + \\ + 0,24[1 - (1 + 0,26)l - m] + \\ + 0,13(1 - 0,24)l / (l + m) \cdot [1 - (1 + 0,26)l - m]. \quad (2)$$

Решение уравнения (2) вновь представим в матричном виде (табл. 2).

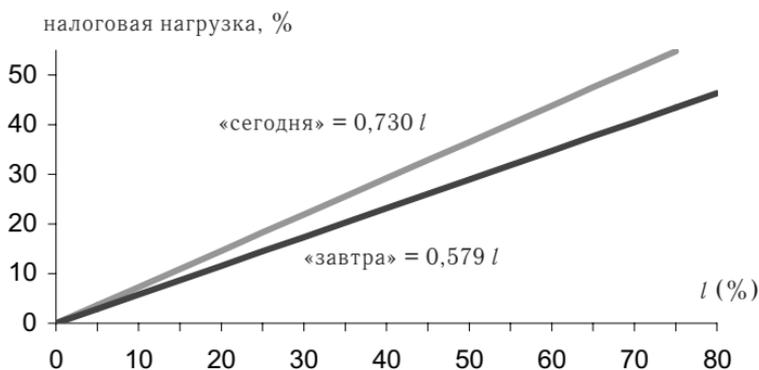
Картина, скажем прямо, удручающая: даже при снижении ставки НДС до 15% и ставки ЕСН до 26% налицо все тот же громадный дисбаланс налоговой нагрузки. Соотношение суммарной налоговой нагрузки в реалистичном интервале долей фонда оплаты труда (l) и материальных затрат (m), показанном как и в табл. 1 на сером фоне, между фондоемкими (верхние строчки матрицы) и трудоемкими (средние и нижние строчки матрицы) отраслями, составляет 10 и 44 коп. на 1,18 руб. брутто-выручки. Иначе говоря, эффект снижения налоговой нагрузки просто эфемерен, и соответственно условия для манипулирования налогами (иногда невинно именуемого «налоговой оптимизацией») по-прежнему сохраняются.

Для случая, когда налог на прибыль равен нулю, уместно привести графическое сравнение двух вариантов совокупного «пресса» трех остальных налогов (НДС, НДФЛ, ЕСН) (рисунок); графики соответствуют крайним справа диагональным рядам в табл. 1 и 2.

Верхний из двух графиков рисунка соответствует сегодняшней суммарной налоговой нагрузке («сегодня»), нижний – соответственно ожидаемой в ближайший год-два («завтра»). Эффект снижения суммарной налоговой нагрузки на отрасли после 1 января 2005 г. действительно чисто символический: с 73% от величины фонда оплаты труда до 58% фонда оплаты труда. Но самое досадное даже не это, а то, что ослабление налогового бремени в результате беспрецедентного снижения ставок НДС (до 15%) и ЕСН (до

**Налоговая нетто-нагрузка завтра (НДС = 15%; ЕСН = 26%; НП = 24%; НДСЛ = 13%)
от 1 руб. 15 коп. brutto-выручки, коп.**

<i>max {m}, %</i>	<i>l, %</i>	<i>m, %</i>																	
		05	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90
94	05	41,9	38,3	35,5	33,1	30,8	28,6	26,5	24,4	22,4	20,3	18,3	16,3	14,3	12,3	10,3	8,3	6,3	4,4
87	10	43,4	39,8	36,9	34,3	31,9	29,6	27,4	25,2	23,1	21,0	18,9	16,9	14,8	12,8	10,8	8,8	6,8	4,8
81	15	44,0	40,6	37,7	35,1	32,6	30,3	28,0	25,8	23,7	21,5	19,4	17,3	15,3	13,2	11,2	9,1		
75	20	44,3	41,1	38,3	35,7	33,2	30,8	28,5	26,3	24,1	22,0	19,8	17,7	15,6	13,6	11,5			
69	25	44,5	41,4	38,6	36,1	33,6	31,2	28,9	26,7	24,5	22,3	20,2	18,0	15,9	13,9				
62	30	44,5	41,6	38,9	36,3	33,9	31,5	29,2	27,0	24,8	22,6	20,4	18,3						
56	35	44,5	41,7	39,0	36,5	34,1	31,7	29,4	27,2	25,0	22,8	20,7							
50	40	44,5	41,7	39,1	36,7	34,2	31,9	29,6	27,4	25,2	23,0								
43	45	44,4	41,7	39,2	36,7	34,4	32,0	29,8	27,5	25,3									
37	50	44,3	41,7	39,2	36,8	34,4	32,1	29,8											
31	55	44,2	41,6	39,2	36,8	34,5	32,2												
24	60	44,1	41,6	39,1	36,8	34,5													
18	65	43,9	41,5	39,1															
12	70	43,8	41,4																
06	75	43,7																	



Суммарная налоговая нагрузка как линейная функция доли фонда оплаты труда l в нетто-выручке

26%) произойдет по принципу «всем сестрам по серьгам». А между тем табл. 1 и 2 – доказательство того, что есть отрасли, действительно нуждающиеся в этом снижении, а есть отрасли, которые следовало бы даже, наоборот, в меру «догрузить» налогами.

«Справедливая» налоговая нагрузка

Итак, выясняется, что хотя каждый из четырех основных налогов – НДС, НДФЛ, ЕСН и НП – в отдельности справедлив и экономически обоснован, однако создаваемый ими кумулятивный эффект не оставляет от этой справедливости и экономической обоснованности камня на камне. Иначе говоря, в отношении пунктов 1 и 3 статьи 3 Налогового кодекса РФ, как это ни прискорбно, остается справедливым высказывание классика: «По форме правильно, а по существу – чистое издевательство».

Таким образом, возникает задача сделать налогообложение (в части «четверки») справедливым и экономически обоснованным не только в отношении каждого отдельного налога, но и их совокупной нагрузки. То есть **суммарная налоговая нагрузка на каждого налогоплательщика, исчисленная по отношению к нетто-выручке**, должна быть величиной совершенно одинаковой – независимо от того, какую отраслевую нишу занимает предприятие и какова доля фонда оплаты труда в ее расходах и нетто-выручке.

Теоретически, конечно, можно представить такой алгоритм: каждое предприятие платит каждый из этих четырех налогов – НДС, НДФЛ, ЕСН и НП – в полном согласии с положениями Налогового кодекса РФ. А затем (допустим, по окончании налогового периода) государство регулирует взаимоотношения с каждым налогоплательщиком, исходя из того, что от него должно быть получено всех налогов в сумме ровно столько, чтобы составлять строго определенную величину в процентном выражении к нетто-выручке.

Для того чтобы не вводить лишних показателей, примем, что суммарная справедливая налоговая нагрузка на каждого налогоплательщика должна составлять 15% к нетто-выручке, то есть быть равной ставке НДС, которую планируется ввести в ближайшие два-три года.

Но при нынешней, да и при завтрашней тоже, системе налогообложения реальная суммарная налоговая нагрузка у одних налогоплательщиков – больше 15 коп. в 1,15 руб. брутто-выручки, а у других, наоборот, меньше. А это значит, что если первым государство должно будет вернуть уплаченные ими налоги в той их части, которая превышает 15 коп. в 1,15 руб. брутто-выручки, то вторым, наоборот, придется доплатить недостающие до этих самых 15 коп. суммы. Очевидно, что предприятия в нижней части матриц (табл. 1, 2) будут получать от государства часть налогов обратно (как уплаченные сверх справедливой нормы 15% к нетто-выручке), а предприятия в верхней части матриц должны будут доплачивать до этой планки. Тогда выходит, добывающие отрасли, ТЭК, черная и цветная металлургия, химическая промышленность будут доплачивать до справедливого уровня, а ЖКХ, машиностроение, легкая и пищевая промышленность, строительство, транспорт и высокие технологии, наоборот, будут получать обратно из бюджета часть налогов, уплаченных свыше справедливого уровня.

Формализуем суммы налогов, которые должны будут или возвращаться государством налогоплательщику, или, наоборот, доплачиваться последним в пользу казны.

Для сегодняшнего дня переход к справедливому уровню налоговой нагрузки **«15% от нетто-выручки каждого»**

предполагает корректировку суммарной налоговой нагрузки «четверки» на величину:

$$K_c = -[0,27 + 0,16056l - 0,42m + 0,0988 l / (l + m) - 0,133973 \cdot l^2 / (l + m) - 0,0988 \cdot lm / (l + m)]. \quad (3)$$

Для завтрашнего дня переход к справедливому уровню налоговой нагрузки «15% от нетто-выручки каждого» предполагает корректировку суммарной налоговой нагрузки «четверки» на величину K_3 :

$$K_3 = -[0,24 + 0,0876l - 0,39m + 0,0988 l / (l + m) - 0,124488 \cdot l^2 / (l + m) - 0,0988 \cdot lm / (l + m)]. \quad (4)$$

Одного взгляда на выражения (3, 4) достаточно, чтобы понять абсурдность изложенного теоретического варианта – сделать налогообложение справедливым после того, как суммарная налоговая нагрузка будет изначально сформирована несправедливо. А потому не остается ничего, как еще раз вспомнить о том, что «чисто не там, где убирают, а там, где не сорят». Иначе говоря, альтернативой теоретическому механизму, формализованному выражениями (3, 4), может быть лишь ... **единый оборотный налог по вышеозначенной ставке 15% к нетто-выручке**, в результате чего величина брутто-выручки налогоплательщика будет составлять 1,15 руб.

Данный налог заменит все четыре нынешних налога. Установление его точной ставки (ставка 15% – условный, хотя и не лишенный основания, пример) – технический вопрос. Введение этого налога в отношении всех без исключения налогоплательщиков, в том числе и тех, которые сейчас находятся на специальных режимах налогообложения, позволит на практике воплотить в жизнь содержание п. 1 и 3 НК РФ.

У страха глаза велики

Итак, математика говорит, что если иметь целью справедливое налогообложение, то альтернативы единому оборотному налогу вместо четырех – НДС, НДФЛ, ЕСН и НП – не существует. Но как это согласуется с современными представлениями об оборотных налогах?

Порой приходится слышать или читать, что оборотные налоги имеют в качестве побочного эффекта такое нежелательное свойство, как способность провоцировать так называемую ценовую спираль. Считается, что оборотный налог, начисленный и уплаченный в бюджет одним товаропроизводителем, увеличивает цену его товаров и приводит к росту затрат у другого товаропроизводителя, являющегося покупателем или заказчиком первого. Что в вертикально-интегрированных технологических цепочках товаропроизводителей, где сырье и материалы превращаются в конечный потребительский продукт для населения, ценовая спираль вследствие применения невозмещаемых оборотных налогов может стать особенно крутой. Изобретен даже ряд способов нейтрализации нежелательных побочных эффектов, якобы присущих оборотным налогам.

Между тем мне ни разу не попались математические расчеты, которые теоретически доказывали бы наличие опасностей, исходящих от оборотных налогов. В свое время, когда я предлагал взамен сегодняшнего ЕСН ввести пенсионный оборотный налог, был приведен единственный «сокрушительный» контраргумент, который звучал так: **«Но ведь это же оборотный налог!»**. И это лишь подтвердило мою уверенность, что все опасности оборотных налогов – мнимые.

Надуманное и реальное

Несмотря на все перечисленные выше механизмы нейтрализации побочных эффектов, якобы присущих оборотным налогам, к настоящему времени наша налоговая система (в немалой степени под предлогом вредоносности оборотных налогов!) практически освободилась от большинства из них. Прежде всего от тех, которые входят в первую и третью группы: налог с продаж, налог на пользователей автотрасс и налог на содержание жилфонда. Кроме того, на два процентных пункта была снижена ставка НДС, входящего во вторую группу. Предполагалось, что сияющий от счастья отечественный налогоплательщик в знак благодарности ответит не только громадным ростом производства и продаж, но и снижением цен. На деле же...

Отмена налога с продаж оказалась ощутимым ударом по местным бюджетам – открытое негодование Ю. М. Лужкова – только надводная часть айсберга общероссийского недовольства. А ведь было еще одно следствие – сугубо денежного свойства – о котором не говорили, но которое при этом свидетельствует об отсутствии у правительства и законодателей стратегического подхода к налоговому планированию. Дело в том, что отмена этого налога, не приведшая к единовременному снижению розничных цен, фактически означала увеличение доходов продавцов на 5% их товарооборота, и соответственно на эти же самые 5% увеличила их платежеспособный корпоративный спрос. Этот возросший спрос в значительной своей части оказался направлен на оптовиков – с благой целью приобретения большего количества товаров. Однако оптовики в ответ на возросший спрос незамедлительно отпустили свои оптовые цены – в нашей экономике спрос не столько рождает предложение, сколько генерирует инфляционную волну, что не секрет. Понятно поэтому, что розничным торговцам, вынужденным приобретать товары у своих поставщиков по более высоким, чем ранее, оптовым ценам, ничего не оставалось, кроме как начать тотчас же после 1 января 2004 г. повышать розничные цены – с целью сохранить существовавший до этого статус-кво розничных наценок. В итоге локальное ослабление налогового бремени за счет налога с продаж привело к абсурдному результату, полностью противоположному ожидаемому правительством и законодателями.

Сначала снижение ставки, а затем и полная отмена налога на пользователей автодорог практически парализовали в стране дорожное строительство на три года. Ю. М. Лужков, все три года говоря о катастрофических последствиях этих шагов для Москвы, опять же выражал общероссийское мнение. Но и на сей раз мало кто задался вопросом, а кому же была выгодна отмена этого налога? Ведь обещано было абстрактно: отмена этого налога приведет-де к облегчению жизни всех отечественных налогоплательщиков. Однако табл. 1 и 2 корректно поправляют, что разговоры об одинаково позитивном влиянии на всех налогоплательщиков от-

мены налога на пользователей автодорог – или искреннее заблуждение, или же чистой воды лукавство. Предложенный выше единый оборотный налог взамен четырех действительно «стрижет» под одну гребенку (справедливо «стрижет», по-государственному!) всех налогоплательщиков безотносительно к отраслевым особенностям структуры их нетто-выручки, а четыре основных налога – НДС, НДСФЛ, ЕСН и НП – дают одностороннее преимущество добывающим отраслям, энергетике и отраслям первичной переработки. Значит, вероятнее всего, именно эти отрасли, которым в 1999–2000 гг. налог на пользователей автодорог вследствие резкого роста их выручки и улучшения экспортной ситуации несколько «портил» идиллический налоговый пейзаж (созданный НДС и ЕСН), инспирировали его отмену в два хода (пожелали быть равнее других, скажем так). Совершенно аналогичный вывод возникает и в отношении налога на содержание жилфонда – похоже, не все налогоплательщики просили его отмены, а только некоторые из них, больше других избалованные четырьмя основными налогами.

А потому действительно есть обоснованные сомнения в том, водятся ли за оборотными налогами грехи, никем и никогда не доказанные математически, но им старательно приписываемые. Очень может быть, что вредные побочные эффекты, якобы им присущие, есть результат кипучей деятельности лобби тех отраслей, которым с точки зрения отраслевой структуры нетто-выручки выгодна нынешняя система налогообложения?

Вероятнее всего, негативное влияние этой «четверки» имеет место не только у нас, но и в тех странах, с которых мы скопировали систему налогообложения – в частности, Германии. Там тоже принята система четырех налогов (НДС + НДСФЛ + ЕСН + НП), но, в отличие от нашей экономики, наиболее выгодную с точки зрения отраслевой структуры нетто-выручки занимают не добывающие отрасли (их в германской экономике, кроме дотируемой угольной промышленности, практически нет), а машиностроение. В результате именно эта отрасль в немецкой системе налогообложения (как у нас ТЭК и отрасли первичной переработки)

оказалась в преимущественном положении, тогда как отрасли с высокой долей фонда оплаты труда, как и у нас, попадают под излишний налоговый пресс. Результат подобного «симбиоза» соответствующий: машиностроение Германии традиционно на высоте, чего не скажешь о других отраслях. Отрасли высоких технологий в немецкой экономике не составляют сколь-либо ощутимой конкуренции американским или японским фирмам (и это при немецких-то традициях высокоточного машиностроения и виртуозного владения металлом!); в сфере услуг и строительстве третий год как продолжается застой; все большее распространение получают die Schwarzarbeit («черный» нал) и die Schattenwirtschaft (теневая экономика), а пенсионный бюджет страны, который, как и у нас, должен формироваться за счет взносов, подобных нашему ЕСН, меж тем почти на четверть формируется за счет дотаций федерального бюджета*. Словом, негативное влияние НДС и ЕСН, которое самым разрушительным образом сказывалось на нашей экономике последние 12 лет, начинает заметно деформировать экономику страны, бывшую пионером их использования и образцом налоговой дисциплины.

Бухгалтерский алгоритм рационального взимания единого оборотного налога

Независимо от того, существуют у оборотных налогов вредные побочные эффекты или нет, предложу еще один – четвертый! – способ сбора анонсированного выше справедливого единого оборотного налога – («столько-то процентов от нетто-выручки каждого»).

Особенности схемы сбора единого оборотного налога:

- удержание налога и перечисление на счет казначейства производятся банком при любом безналичном перечислении средств покупателем продавцу;

* Ну, а о том, что население Германии единодушно в штыки встретило даже крошечные шаги бундестага в направлении накопительной пенсионной реформы – об этом и говорить не стоит: нынешним и будущим немецким пенсионерам, в отличие от их российских коллег, есть что терять в ходе этой реформы...

- удержание налога у продавцов за наличные и перечисление на счет казначейства производятся банком при инкассации выручки первых;
- удержание налога при вексельных операциях и перечисление на счет казначейства производятся банком при передаче векселя покупателем продавцу, при этом должно быть законодательно установлено, что данная процедура осуществляется при обязательном участии банка в качестве третьего лица;
- баланс налоговых обязательств налогоплательщика и удержанных сумм единого оборотного налога обеспечивается возвратом казначейством налогоплательщику сумм единого оборотного налога в величине, равной величине налога, удержанного при перечислении денежных средств на счет налогоплательщика его покупателями.

Иначе говоря, сбор единого оборотного налога будет осуществляться в безакцептном порядке, то есть суммы этого налога не будут зависеть от того, что укажет (или, наоборот, что не укажет!) в декларациях налогоплательщик.

На языке бухгалтерских проводок данный рациональный безакцептный алгоритм, призванный, как и имеющиеся на сегодняшний день три, минимизировать нежелательные побочные эффекты (еще раз подчеркну, что их реальность нуждается в доказательствах – а на сегодняшний день их нет) оборотных налогов будет выглядеть так (для краткости записей ограничимся только примером безналичных расчетов):

Проводка	Сумма	Содержание операции
В течение дня:		
Дебет 62 – Кредит 90	$X + 0,15X$	Отгрузка товаров (работ, услуг) в сумме брутто-выручки
Дебет 90 – Кредит 68	$0,15X$	Начисление единого оборотного налога в бюджет
Дебет 51 – Кредит 62	X	Поступление средств от покупателя в сумме нетто-выручки
Дебет 68 – Кредит 62	$0,15X$	Единый оборотный налог, безакцептно удержанный банком при перечислении денег покупателем
Дебет 08, 10, 20, 44 – Кредит 60	Y	Принятие от поставщика товаров (работ, услуг) расходов в сумме нетто-расходов

Проводка	Сумма	Содержание операции
Дебет 19 – Кредит 68	0,15Y	Единый оборотный налог по ценностям, полученным от поставщика
Дебет 60 – Кредит 51	Y	Оплата услуг поставщика в сумме нетто-расходов
Дебет 68 – Кредит 51	0,15Y	Единый оборотный налог, безакцептно удержанный банком при перечислении денег поставщику
В конце дня:		
Дебет 51 – Кредит 19	0,15Y или 0,15X	Возврат казначейством единого оборотного налога из бюджета, если $0,15X > 0,15Y$ Возврат казначейством единого оборотного налога из бюджета, если $0,15X < 0,15Y$
<i>Примечание:</i>		Если $0,15X > 0,15Y$, то причитающаяся от бюджета сумма единого оборотного налога к возврату получена из бюджета полностью. Если $0,15X < 0,15Y$, то сальдо $(0,15Y - 0,15X)$ переходит на следующий расчетный день и снова участвует в расчетах с бюджетом по возврату единого оборотного налога

Налоговые преимущества подобного метода сбора единого оборотного налога очевидны даже при беглом обзоре.

□ Прежде всего (и с точки зрения налогов это самое главное!), при таком порядке уплаты единого оборотного налога, встроенном в банковские расчеты (своего рода аналог компьютерного PnP – Plug and Play), махинации с ним будут принципиально невозможны. В результате исчезнут препятствия между налогоплательщиком и бюджетом, из-за которых, к примеру, третья (!) часть НДС в настоящее время попросту не доходит до бюджета: я имею в виду ошибки и умышленные искажения и фальсификации в книгах продаж и покупок налогоплательщиков, а также ошиб-

ки, которых налоговым органам невозможно избежать при проверках налогоплательщиков.

□ Предлагаемое решение, являясь с технической точки зрения сравнительно простой задачей (технология «безакцептных» банковских процедур отработана давным-давно), обойдется банкам не в пример дешевле, чем в случае планировавшегося к введению летом 2004 г. спецсчета для НДС, а для предприятий оно вообще ничего не будет стоить. Банкам взять на себя задачу подобного «безакцептного» удержания единого оборотного налога в пользу бюджета при расчетах покупателей и продавцов должно быть, по большому счету, не в тягость, а в радость – хотя бы в знак благодарности за снижение ставки налога на их доходы в 2002 г.

□ Третий, самый важный аргумент, своего рода лакмусовая бумага, которая покажет, насколько же государство уважает интересы налогоплательщика. Дело в том, что при «безакцептном» удержании единого оборотного налога, как и в случае сегодняшнего НДС, тоже будут иметь место налоговые вычеты. Но, в отличие от последних, когда их величину определяет непосредственно налогоплательщик и ставит себе в актив как уменьшение обязательств перед бюджетом, при «безакцептном» удержании единого оборотного налога эти вычеты будут выступать ... в форме возврата организациям соответствующих сумм из казначейства (в какой-то мере аналогично нынешнему возврату экспортного НДС). Иначе говоря, порядок формирования вычетов меняется принципиально: в их основе лежит не самостоятельный расчет налогоплательщика (последний бывает, и даже слишком часто, лукав), а самостоятельный, без напоминания со стороны налогоплательщика, возврат бюджетом этого вычета налогоплательщику. А потому оперативность, с которой бюджет будет возвращать организациям полагающиеся им вычеты единого оборотного налога, будет служить мерилom фискальной сознательности государства. Что, согласитесь, для развития его конструктивных взаимоотношений с налогоплательщиками отнюдь не лишне.

В статье рассказывается о новой методологии расчета бюджета, формируемого исходя из необходимости выделения средств для достижения поставленных государством целей. Методология опирается на инструменты государственной казначейской системы и требует от хозяйствующих субъектов минимального объема информации. Авторы считают, что реализация их предложений заменит морально устаревшую налоговую систему, ограничит вмешательство чиновников в хозяйственную деятельность субъектов рынка, обеспечит прозрачность финансовых потоков, ликвидирует базу для коррумпированных структур, позволит бюджетам всех уровней исполнительной власти в полном объеме выполнить их функции.

Универсальная бюджетно-налоговая система

К. В. ЗОЛОТАРЕВИЧ,
советник президента межрегионального общественного фонда
содействия развитию экономических отношений
«Новая экономическая перспектива»;

В. И. ПАВЛОВ,
доктор экономических наук, профессор, член-корр. РАЕН,
Институт экономики РАН,
Москва

Бюджетно-налоговая система несовершенна

Во многих странах мира предъявляются серьезные претензии к действующим налоговым системам: в них есть много лазеек для увода денежных средств от налогов. Даже в США, несмотря на детальную проработку законодательства налоговой сферы (налоговый кодекс США насчитывает 9500 страниц), по данным бывшего министра финансов П. О. Нила, объем недособираемых в год налогов доходит до 200 млрд дол. По мнению американских ученых, под налогообложение не попадают суммы, составляющие более трети национального дохода страны. Недалеко от США ушла и Россия, где в качестве базового варианта принята американская налоговая система. По оценке специалистов и ста-

© ЭКО 2005 г.



тистиков, в теневой экономике РФ находится от 25 до 40% ВВП. Они не попадают под налогообложение.

Но если в США налоговая система более-менее устоялась, хотя и там в нее вносятся изменения, то в России всё обстоит намного хуже, постоянно вносятся изменения в Налоговый кодекс. Даже президент Российской Федерации в беседе с министром финансов А. Л. Кудриным заметил, что «должен наступить момент, когда изменения в Налоговом кодексе станут исключением из правил».

Можно с уверенностью утверждать, что при существующей методологии построения бюджетно-налоговой системы изменения в Налоговый кодекс будут вноситься постоянно, и им нет конца, так как налоговая база привязана к ценам на нефть и газ, к обменному курсу рубля на доллар и к налогу на прибыль. Межбюджетные отношения по всем бюджетным уровням также не отрегулированы и претерпевают постоянные изменения в худшую для регионов сторону. Это не гарантирует стабильность и предсказуемость налоговой базы ни для федерального бюджета, ни для бюджетов субъектов Российской Федерации.

Сейчас правительство РФ, практически признавая несовершенство принятых решений по межбюджетным отношениям, предлагает отсрочить регионам на три года выплаты ими долгов по ссудам и кредитам. По нашему мнению, это не решит проблему межбюджетных отношений, а перенос выплаты долгов по ссудам и кредитам на другой (послепутинский) президентский срок нельзя считать приемлемым. Более того, если принятие бюджета и межбюджетных отношений, а также законодательных актов по ним находится в компетенции Госдумы РФ и Совета Федерации РФ, то и другие взаимоотношения в этой сфере должны быть обязательно согласованы с законодателями.

Все это свидетельствует о том, что действующая бюджетно-налоговая система себя изжила, она во многом не удовлетворяет ни бизнес, ни региональные органы управления, ограничивает возможности финансирования крупных жизненно необходимых инвестиционных проектов и государственных программ, таких как создание профессиональ-

ной армии, улучшение экологической обстановки, решение проблем жилищно-коммунального хозяйства, развитие электроэнергетики. Все это требует огромных финансовых средств. Россия найдет их, если будет эффективно использовать свой природно-ресурсный, технологический и интеллектуальный потенциал. Помогут этому, на наш взгляд, механизмы и инструменты универсальной бюджетно-налоговой системы.

Модели универсальной бюджетно-налоговой системы

Разработанные нами модели универсальной бюджетно-налоговой системы (УБНС) описывают ряд финансово-экономических инструментов распределения прибавочной стоимости и валового внутреннего продукта (ВВП). В основу УБНС положен синтез идей К. Маркса и А. Маршалла, и она полностью соответствует разработанной Д. М. Кейнсом теории макроэкономики.

Построенные нами модели универсальной бюджетно-налоговой системы максимально упрощают определение платежей в бюджеты (в государственную казну). Экономическая рента становится практически единственным источником формирования доходов бюджетов всех уровней. Ее предлагается изымать в виде платы за используемые ресурсы, причём её величина не зависит от воли чиновников, так как формируется автоматически в зависимости от соотношения оплаты труда и издержек хозяйствующего субъекта.

Экономическая рента ($R_{\text{эк}}$) представлена нами в виде нелинейной функции, аргументами которой являются издержки оборотного капитала (K), фонд оплаты труда (V), общественно необходимая норма прибавочной стоимости (m') и коэффициент корректирования общественно необходимой нормы прибавочной стоимости – степень участия общества (государства) в создании ВВП (s). Исходя из этих показателей рассчитываются общественно необходимая средняя норма прибыли (P') и общественно необходимая средняя норма прибавочной стоимости (m'').

$$R_{\text{ЭК}} = P' \cdot K; \quad P' = (m'' \cdot V) / K;$$

$$m'' = \left(\sqrt{\frac{\sqrt{(m' \cdot V) / K}}{V}} \right)^5.$$

Экономическая рента включает в себя энергетическую ренту ($R_{\text{ЭН}}$):

$$R_{\text{ЭН}} = V(m' - \sqrt{m''}).$$

Предусмотренный в УБНС механизм расчёта рентных платежей обеспечивает полную хозяйственную самостоятельность всем экономическим субъектам и их защиту от внеэкономического произвола и коррупции со стороны чиновников. Модели универсальной бюджетно-налоговой системы могут применяться для независимой разработки бюджетов государств, входящих в экономическое сообщество, равно как и региональных и местных бюджетов отдельных государств. Эти модели позволяют по-новому рассчитывать объемы расходов, необходимых для достижения общенациональных целей, и требующиеся для покрытия таких расходов доходы. Переход на использование в стране (сообществе) УБНС не потребует больших финансовых затрат на ее внедрение и на обучение работников, так как предусматривается возможность самообучения.

Апробация моделей УБНС

Проведенные расчеты, результаты которых включены в «Экспертное заключение на проект Федерального бюджета на 2005 год и прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2005–2006 гг.», подготовленное Центром финансово-банковских исследований Института экономики РАН и направленное в Госдуму РФ, Совет Федерации РФ, Счётную палату РФ, показывают, что эффективное использование имеющегося в России ресурсного потенциала позволяет в 2005 г. произвести ВВП на

сумму почти 32 трлн руб., вместо 18,7 трлн руб., предусмотренных «Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на 2005 год» и принятых в качестве базового параметра при разработке проекта федерального бюджета Российской Федерации на 2005 г. (Отметим, что объем ВВП, соответствующий требованиям экономической безопасности России на 2005 г., должен быть равен 27 трлн руб.) При ВВП в 2005 г. в 32 трлн руб. (или 1,1 трлн дол.) доход консолидированного бюджета Российской Федерации составит 18,9 трлн руб., а федерального бюджета Российской Федерации – 10,6 трлн руб. вместо намеченных в проекте бюджета на 2005 г. соответственно 5,48 и 2,99 трлн руб. Рассчитанного по моделям УБНС объема энергетической ренты – 4,34 трлн руб. – более чем достаточно для развития электроэнергетики, создания профессиональной армии и решения проблем экологии в России. Ее величина более чем в 1,4 раза превышает запланированные на 2005 г. доходы федерального бюджета Российской Федерации и примерно во столько же раз – золотовалютные резервы России.

Правильность наших расчетов, в частности, прогнозируемого на 2005 г. объема ВВП, подтверждается результатами сравнения прогнозируемых для РФ и США макропоказателей (см. таблицу). Приведенная в таблице величина ВВП в США рассчитана на основе данных за 2003 г. темпов развития экономики и индексов инфляции в 2004–2005 гг. Среднемесячная заработная плата работника в США найдена следующим образом.

Численность занятых в экономике Соединенных Штатов в 1,92 раза больше, чем в России, среднемесячная заработная плата – в 9,1 раза выше. Следовательно, величина валового внутреннего продукта в 2005 г. в США должна была бы быть примерно в 18,2 раза больше, чем в Российской Федерации.

Это соотношение необходимо скорректировать с учетом различий долей оплаты труда в издержках при производстве ВВП в этих двух странах: около 50% в США и 24% – в РФ. Согласно разработанным нами моделям, при доле

Расчетные макропоказатели России и США в 2005 г.

Показатель	США	РФ	Соотношение показателей США и РФ, раз
Численность занятых в экономике, млн чел.	135,0	67,6	2,0
Среднемесячная заработная плата работника, занятого в экономике, руб.	73,0	8,0	9,1
ВВП, трлн дол.	12,3	1,1	11,2

оплаты труда в издержках, равной 50%, создаётся ВВП в 1,6 раза больше, чем при доле оплаты труда в издержках, равной 24%. С учетом этой поправки ВВП США в 2005 г. должен быть в 11,4 раза больше, чем в России, что и подтверждается приведенными в таблице данными.

Близость полученного соотношения величин ВВП в США и РФ (11,4 раза) и приведенного в таблице – 11,2 раза – позволяет утверждать, что прогнозируемый нами объем ВВП России в 2005 г. (32 трлн руб., или 1,1 трлн дол.) является более достоверным, чем 18,7 трлн руб. по прогнозу Минэкономразвития России.

Возвращаясь к рассчитанной нами величине энергетической ренты, отметим, что из нее на развитие электроэнергетики страны можно выделить 1,2 трлн руб. По оценке специалистов, ежегодных инвестиций в таком объеме достаточно для устойчивого развития отечественной электроэнергетики, так как за период до 2010 г. требуется инвестиций 150–200 млрд дол., или 4,5–6,0 трлн руб., что равнозначно 0,9–1,2 трлн руб. в год.

Отметим, что такими средствами страна может располагать без привлечения иностранных капиталов. Необходимо лишь увеличить фонд оплаты труда в издержках хозяйствующих субъектов России, что немедленно отразится на покупательной способности населения. При этом мы считаем, что утверждения власти о росте инфляции при повышении заработной платы населения несостоятельны, если заменить плоскую шкалу подоходного налога прогрессивной шкалой со средней степенью торможения прогрессии.

Уже только ради этого стоит использовать механизмы и инструменты универсальной бюджетно-налоговой системы. К сожалению, несмотря на преимущества УБНС, представители законодательных и исполнительных органов власти не проявляют к ним должного интереса, ожидая каких-то чудотворных рецептов, а также финансовых вливаний из-за рубежа. Между тем ведущие экономисты мира уже многие десятилетия бьются над созданием механизма, подобного разработанному нами в универсальной бюджетно-налоговой системе.

«ЭКО»-информ

**Доля 10 крупнейших торговых партнеров*
во внешней торговле РФ в январе–июне 2004 г., %**

	Товарооборот	Экспорт	Импорт
Германия	9,6	7,8	14,0
Белоруссия	6,9	6,2	8,8
Нидерланды	6,7	9,0	1,9
Украина	6,7	6,1	8,4
Китай	6,4	6,8	5,9
Италия	4,6	5,0	4,0
США	3,7	3,5	4,2
Финляндия	3,5	3,7	3,2
Казахстан	3,4	2,7	4,9
Польша	3,3	3,4	3,2

* Товарооборот с каждым из этих партнеров превышал в первом полугодии 2004 г. 3,5 млрд дол.

**По данным обзора, подготовленного специалистами
Высшей школы международного бизнеса
Академии народного хозяйства при правительстве России,
Москва**

Во второй половине XX в. в западной экономической литературе появилось немало историко-теоретических работ, посвященных вопросу частной денежной эмиссии, так называемой «свободной банковской системе» (free banking). Рост скорости обращения денег, частичный отказ от валюты, эмитируемой центральным банком, с одной стороны, и новые возможности ухода от налогообложения и сложности ведения статистики, с другой, увеличили интерес к электронным деньгам как форме «частных денег». Данная работа представляет собой попытку применить теоретическую концепцию системы свободных банков для анализа современных либеральных тенденций в области предложения денег. По мнению автора, система свободных банков в модифицированной форме вполне может сосуществовать с институтом центрального банка.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ФОРМА ЧАСТНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЭМИССИИ

Д. Б. КОПТЮБЕНКО,
Государственный университет – Высшая школа экономики,
Москва

Феномен электронных денег

Условно можно выделить три основные группы электронных средств расчета:

- электронный перевод финансовых активов (electronic fund transfer systems) для осуществления межбанковских платежей и расчетов крупных нефинансовых организаций;
- пластиковые карты, являющиеся, по сути, средством удаленного доступа к банковскому счету;
- электронные деньги, представляющие собой отдельный финансовый актив, альтернативный государственной валюте.

Для целей данной статьи особый интерес представляет третья группа активов, поскольку в отличие от остальных форм они являются не просто новым механизмом доступа или перевода валюты, а самостоятельным ликвидным активом. В этом случае на рынке денежного предложения, где

© ЭКО 2005 г.



государство обладает монополией, появляются конкурирующие структуры.

Электронные деньги олицетворяют собой денежную стоимость, представленную обязательством эмитента, хранящуюся в электронной форме на некотором носителе и принимающуюся в качестве средства платежа агентами, отличными от эмитента. Современные технологии позволяют сосредоточить не только персональную информацию, но и сами активы в электронной памяти пластиковой карты (такие карты получили название «умных» карт, smart cards). Электронная информация в таком случае содержится в устройстве, вмонтированном в пластиковую карту. Данные являются обязательством банка (в общем случае – организации, их эмитировавшей) выплатить их предъявителю определенную сумму резервных денег. Другими словами, внутри пластиковой карты содержатся электронные банкноты, которыми владелец может оплачивать свои покупки. Однако есть важная особенность, отличающая такие банкноты от других форм безналичных расчетов. После осуществления транзакции электронная банкнота не обязательно должна возвращаться для погашения эмитенту (в таком случае она, по сути, не отличалась бы от чека), а может быть использована ее получателем для осуществления новой сделки.

В контексте «доходность – риск» электронные деньги могут конкурировать с традиционными платежными инструментами. Новые технологии сокращают издержки, связанные с осуществлением сделок (издержки передачи активов на расстоянии). Общественные издержки бумажно-денежной платежной системы в развитых странах составляют, по разным оценкам, порядка 2–3% ВВП; при полном переходе к электронным платежным системам они могут быть в 2–3 раза меньше. При этом нужно принимать во внимание эффект сети – сокращение предельных издержек при распространении электронных платежных систем.

С точки зрения экономических агентов, электронные деньги представляют собой финансовый инструмент, который может оптимизировать работу с активами агентов.

В первую очередь стоит ожидать позитивного влияния электронных денег на торговлю, в особенности на международную. К тому же они обладают большим удобством в обращении, когда речь идет о крупных суммах или больших потоках. Данный фактор снижает издержки контроля над движением ликвидных активов в компаниях. Использование электронных денег способно сократить риск, связанный с хранением национальной валюты, и уменьшить транзакционные издержки за счет консолидации капитала в случае использования финансовых активов в качестве их обеспечения.

Большая популярность платежного инструмента повышает его ликвидность, т. е. снижает присущий ему несистематический риск. Однако технология эмиссии электронных денег не обязательно обладает эффектом возрастающей отдачи от масштаба. Отсутствие крупных компаний на этом рынке не позволяет эмпирически проверить наличие или отсутствие такого эффекта, однако на других финансовых рынках, например в банковской сфере, ярко выраженного положительного эффекта от масштаба не наблюдается. Технологии электронных систем расчета дают возможность начислять процентный доход на активы, сберегаемые в электронной форме, что также делает электронные деньги более привлекательными в сравнении с традиционными бумажными деньгами.

Преимущества электронных денег сложно оценить эмпирически, поскольку электронные расчетные механизмы еще не получили большого распространения. К тому же наряду с достоинствами электронным деньгам присущи, по крайней мере, потенциально, несистематические риски. Все эти причины влияют на распространение электронных денег. По разным оценкам, в настоящее время их использует около 1% взрослого населения США. Аналогичный рынок в Европе незначительно больше. Данные о распространении систем электронных денег приведены в таблице.

Несмотря на неполноту статистического материала, данные таблицы позволяют утверждать, что за последнее время системы электронных денег практически нигде не оста-

Распространение систем электронных денег в 2001–2003 гг.

Регион	Число систем		Валовой оборот систем, млн дол.		Средний размер платежа в системе, дол.	
	2001	2003	2001	2003	2001	2003
Западная Европа	34	37	200,9	343,2	3,8	нет данных
Центральная и Восточная Европа, включая Турцию	6	5	12,5	29,1	7,0	18,1
Северная Америка	7	11	нет данных	нет данных	1,8	нет данных
Центральная и Южная Америка	8	3	41,2	37,7	3,8	7,2
Азия	10	27	23,7	74,9	2,4	нет данных
Африка	3	11	нет данных	нет данных	0,0	0,6

Составлено по: Arnone, Marco, Luca Bandiera. Monetary Policy, Monetary Areas, and Financial Development with Electronic Money. IMF Working Paper 122, 2004.

навливали своего развития, причем денежный оборот внутри таких систем увеличился. Вместе с тем это недостаточное основание утверждать, что уже в ближайшем будущем электронные деньги вытеснят национальные валюты как основное средство осуществления платежей.

Модель свободных банков

Существует обоснованное опасение, что частная эмиссия платежных средств не может быть ограничена, и государственные деньги должны быть подвержены большему инфляционному воздействию. Поскольку предельные издержки эмиссии дополнительного количества денег пренебрежительно малы (а для электронных денег практически равны нулю), эмитенты могут бесконечно инфлировать свою валюту с целью получения сеньоража. Здесь, однако, скрывается существенное непонимание системы конкурентной эмиссии денег. Для организации, выпускающей деньги в

обращение, в качестве издержек выступают не только затраты на эмиссию – поддержание существующего объема денег в обращении еще более затратно. Если спрос на деньги не поддерживать на достаточном уровне, потребители откажутся от них в пользу более стабильных платежных механизмов.

В настоящее время предпосылки для конкуренции на рынке электронных денег есть. Крупные компании и банки не спешат входить на него, в связи с чем не существует опасности монополизации эмиссии электронных денег. Развитие же сети Интернет способствует глобализации рынка и предоставляет относительно небольшим компаниям практически неограниченный доступ к потребителям. Наднациональность Интернета благоприятствует развитию электронных платежных систем еще и вследствие возможности обходить законодательные ограничения на частную эмиссию денег – деятельность в электронном пространстве вне пределов юрисдикции контролирующих органов.

Спрос на электронные деньги

Крупные компании зачастую используют разные платежные схемы для совершения похожих коммерческих сделок и одинаковые – для различных по содержанию сделок.

Используем модифицированную модель Баумоля-Тобина для того, чтобы обосновать стремление экономических агентов использовать несколько различных средств платежа для осуществления тех или иных сделок. В качестве дополнительных предпосылок примем, что пользователи могут иметь запасы товаров, которые они потребляют по мере необходимости. В модели имеется несколько товаров и несколько средств платежа.

Пусть репрезентативное домохозяйство получает доход, который тратится на покупку товаров в определенном количестве. Потребление товаров происходит постепенно таким образом, чтобы к окончанию периода использовать все запасы товаров. Расходы на приобретение товаров, напротив, осуществляются через определенные интервалы времени, оптимальные для домохозяйств. В промежутке между покупками домохозяйства владеют запасами товаров, которые полностью потребляются ко времени очередной покупки. Для покупки каждого товара требуется отдельное действие («поход в магазин»). Запасы товаров приносят их владельцам процентный доход, который может быть отрицательным

(порча товаров, расходы на хранение и т. д.). Домохозяйство имеет возможность использовать несколько средств платежа для осуществления сделок. Домохозяйство свободно в выборе валюты или корзины валют для покупки того или иного товара.

Каждая покупка влечет за собой издержки, которые не зависят от объемов сделок. Эти издержки могут иметь явную форму, как то плата за доставку товара, или неявную, например время, потраченное на совершение сделки. В течение одного процесса покупки домохозяйство тратит только часть своего дохода. Оставшаяся часть может находиться в форме финансового актива или различных средств платежа. Актив приносит доход больший, чем процент по суммам в различных средствах платежа. Домохозяйство периодически обменивает часть сбережений на деньги, для чего необходимо совершить «поход в банк». Каждый факт обмена влечет за собой издержки, которые также могут иметь явную или неявную форму, и не зависят от сумм обмена. В промежутке между походом в банк для обмена сбережений на деньги потребитель совершает ряд покупок определенного товара за деньги одной из форм.

Использование сбережений и денег влечет за собой фиксированные издержки. Они могут принимать форму ежемесячной платы за обслуживание счетов или расходов на получение информации о свойствах валюты. Домохозяйство максимизирует прибыль, получаемую от управления активами в течение рассматриваемого периода. Стремясь максимизировать прибыль, домохозяйства выбирают оптимальные величины числа визитов за покупками, походов в банк и самих товаров.

Решение задачи максимизации прибыли домохозяйств приводит к следующему. Во-первых, решение задачи домохозяйства является угловым, то есть домохозяйство всегда использует только одно средство платежа для покупки данного товара. Во-вторых, домохозяйства, которые имеют относительно более низкий доход, будут, скорее всего, использовать только одно средство платежа. Домохозяйства с более высоким уровнем дохода будут использовать оба имеющихся средства платежа для покупки различных товаров. В-третьих, чем больше доля затрат на отдельный товар в общем доходе домохозяйства, тем более вероятно, что для его покупки будет использоваться средство платежа, приносящее наибольший процентный доход. Данная зависимость объясняется наличием альтернативных издержек, связанных с обладанием тем или иным средством платежа. Чем больше индивид потребляет какого-нибудь блага, тем больше требуемая для его приобретения сумма денег. Следовательно, будут расти издержки, связанные с отказом от сбережений, и главную роль будет играть выбор средства платежа, приносящего наибольший доход по сравнению с альтернативой сбережения. Наконец, домохозяйство предпочитает использовать средство платежа, приносящее наибольший процентный доход; и использование обоих средств платежа тем

более вероятно, чем большая разница весов различных товаров в общей структуре потребления. Домохозяйства с одинаковыми доходами, транзакционными издержками и процентными поступлениями могут избрать различные платежные схемы исключительно по причине различных вкусов и предпочтений относительно товаров. Кроме того, рост ставки процента на сбережения приводит к увеличению вероятности того, что для покупки товаров будет использовано только одно средство платежа.

Таким образом, реакция разных экономических групп населения будет отличаться при появлении новых средств платежа. Другими словами, скорейшего распространения электронных денег следует ожидать в обществах, где средний уровень дохода относительно высок и потребители стремятся дифференцировать свои финансовые вложения по видам активов. По мере развития технологий затраты, связанные с использованием электронных денег для осуществления сделок, будут снижаться, что приведет к росту спроса на этот актив. Определенную роль может также сыграть эффект сети.

В форме электронных денег технически возможно начислять процентный доход на балансы. Большая доходность электронных денег в сравнении с бумажными может способствовать их использованию при покупке товаров, доля которых в расходах потребителей велика. Следовательно, можно ожидать, что спрос на обычные деньги сохранится только для мелких сделок. Однако это противоречит практике; электронные деньги используются преимущественно для небольших сделок. Так, например, одна голландская организация, эмитирующая электронные деньги, добилась резкого увеличения спроса на них исключительно благодаря тому, что с их помощью удобно оплачивать парковку автомобилей¹. Тем не менее можно предположить, что при распространении альтернативных средств платежа они будут востребованы и для осуществления крупных покупок. На взгляд автора, препятствием для этого служат институциональные и технологические ограничения, например, установление лимита на объем электронных денег, к которому может быть осуществлен единовременный доступ.

¹ Association of E-money Institutions in the Netherlands. Electronic Money and E-money Institutions. 2002.

Большая доля доходов домохозяйств расходуется на удовлетворение текущих потребностей, на покупку множества видов продуктов питания, одежды и т. д. Доля каждого товара такого рода в общем доходе невелика, что может препятствовать распространению электронных денег. В настоящее время некоторые интернет-магазины предлагают обширный выбор товаров, которые можно оплачивать по совокупности. Покупку набора товаров различных категорий – продуктов питания, книг, музыкальных альбомов – можно приравнять к покупке одного комбинированного товара, доля которого в общем объеме расходов велика. Следовательно, можно ожидать большего распространения электронных денег в сети. По мере распространения такого рода услуг вне пределов Интернета (при росте числа супер- и гипермаркетов, предлагающих большой выбор товаров) будет расти популярность электронных денег в качестве стандартного средства платежа.

Электронные деньги и денежно-кредитная политика центрального банка

Распространение электронных денег может негативно повлиять на способность центральных банков осуществлять денежно-кредитную политику, хотя вследствие небольшой распространенности этих финансовых инструментов можно говорить только о гипотетической возможности такого влияния в будущем. Прежде всего, новые финансовые инструменты (в том числе электронные деньги) и институты влияют на скорость обращения денег в экономике. Результатом может стать уменьшение пользы для центрального банка от денежных агрегатов, в особенности узких. Это важное обстоятельство для тех стран, где центральные банки опираются на них как на цели или ориентиры.

Не менее значима тенденция к сокращению резервов коммерческих банков относительно общего объема их активов в настоящее время в развитых странах. Там наблюдается не только относительное, но и абсолютное сокращение объемов денежных средств, размещаемых коммерчес-

кими банками на счетах центрального банка. «В США отношение обязательных и избыточных резервов к совокупному объему долга в экономике сократилось с 1,75% до 0,05% за последние 30 лет. Такое уменьшение отражает не только сокращение нормы обязательного резервирования или даже изменение структуры портфеля активов, объясняемое желанием избежать избыточного налогообложения или сократить долю резервов. Несмотря на это, объем резервов в долларом эквиваленте (за исключением средств на расчетных счетах, не относящихся к обязательным) уменьшился с 23 до 10 млрд дол.»². Поскольку при проведении денежно-кредитной политики центральные банки ориентируются в немалой степени на объем банковских резервов, их уменьшение сокращает эффективность действий центрального банка.

Сокращение спроса на резервы со стороны коммерческих банков двояко влияет на эффективность политики центрального банка. С одной стороны, поскольку объем резервов сокращается относительно общего размера финансового рынка, центральный банк, влияя на банковские резервы, только в небольшой степени изменяет параметры финансового рынка. С другой стороны, если спрос на резервы станет неэластичным по ставке процента, центральный банк оставит за собой способность изменять предложение денег, но перестанет влиять на ставку процента. Именно такой эффект возможен при распространении альтернативных государственной валюте финансовых инструментов.

Развитие систем электронных денег может привести к частичному замещению государственной валюты. Исследование зависимости между объемом наличных денег для совершения розничных сделок и объемом безналичных денег (включая их электронные формы) показало, что рост используемых объемов безналичных денег на 6,8% приводит к сокращению спроса на наличную валюту на 10%³. След-

² Stevens, Ed. *Electronic Money and the Future of Central Banks*. Federal Reserve Bank of Cleveland, *Economic Commentary*, March 1, 2002. P. 2.

³ Зависимость статистически значима. Humphrey, David B., Lawrence B. Pulley, Jukka M. Vesala. *Cash, Paper, and Electronic Payments: A Cross-Country Analysis* // *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 28, Iss. 4. P. 918.

ствием отказа от наличной валюты в пользу других форм платежа может стать увеличение уровня инфляции, поскольку снижение спроса на наличную валюту в отсутствие вмешательства центрального банка приведет к ее удешевлению и росту цен, номинированных в этой валюте. Такой поворот способен подтолкнуть агентов к дальнейшему отказу от традиционных денег в пользу частных электронных денег. Процесс станет самовоспроизводящимся.

Способно ли развитие электронных негосударственных форм осуществления платежа привести к потере дохода от эмиссии денег? Центральным банком – вряд ли. Потери центральных банков, связанные с сокращением сеньоража, в большинстве развитых стран не должны превысить критического уровня, ниже которого их деятельность станет убыточной. «В большинстве случаев влияние будет очень скромным, и его относительно просто компенсировать из других источников»⁴. Однако даже небольшое сокращение сеньоража может привести к значительным последствиям в странах с большим дефицитом государственного бюджета.

В той же степени, в которой этот вид доходов центрального банка сократится, он вырастет у независимых эмитентов электронных денег. Перспективы получения эмиссионного дохода могут стимулировать эмитентов электронных денег, но конкуренция за сеньораж и возможность процентных выплат на электронные деньги, по-видимому, должны сократить сеньораж практически до нуля так же, как в условиях конкуренции на других рынках исчезает монопольная прибыль производителя. Это, в свою очередь, приведет к сокращению общественных издержек и к росту потребительского излишка. Таким образом, перераспределение эмиссионного дохода будет, прежде всего, выгодно держателям кассовых остатков, а не эмитентам.

Другую проблему для правительства и центрального банка представляют собой специфические риски, присущие электронным деньгам. Ведь центральный банк – это некоммерческая организация, главное для которой – не получе-

⁴ Backstrom, Hans, Peter Stenkula. Electronic Money - Risks, Questions, Potential // Sveriges Riksbank, Quarterly Review 1/1997. P. 54.

ние эмиссионного дохода, а обеспечение стабильности финансовой системы. Поэтому вопросы доверия к новым финансовым инструментам и их влияние на надежность финансовой системы приобретают первостепенное значение для центрального банка. Помимо правовых сложностей, связанных, в частности, с появлением новых возможностей сокрытия доходов от налогового ведомства, электронные деньги несут в себе специфические финансовые риски. С точки зрения эмитента электронных денег, они связаны, прежде всего, с возможностью их подделки. Центральный банк несет риск как гарант стабильности банковской системы на случай «набега» на традиционные коммерческие банки вследствие краха одного или нескольких эмитентов электронных денег. Этот риск увеличивается постольку, поскольку эмитенты электронных денег, в отличие от коммерческих банков, не ограничены в выборе структуры активов или предельного уровня рисков по активам. В связи с этим они могут предложить клиентам бóльший процентный доход, нежели традиционные банки. В результате позиции последних ослабеют.

И все же есть механизмы, с помощью которых центральный банк способен сохранить свое влияние на экономику. В процессе развития электронных денег он может остаться на денежном рынке как один из конкурирующих эмитентов валют, но со свойственными лишь ему конкурентными преимуществами. Во-первых, обязательные платежи государству и государственные выплаты осуществляются исключительно в официальной государственной валюте, эмитентом которой является центральный банк. Следовательно, даже в предельном случае, когда все сделки между частными экономическими агентами осуществляются с использованием частных денег, расчеты с государством, которые всегда составляют значительную долю всех расчетов, идут в официальной валюте, что препятствует сокращению (и исчезновению) спроса на нее.

Центральный банк в отличие от альтернативных эмитентов обладает долгой кредитной историей. Значит, он способен выступить в качестве «неошибающегося предсказате-

ля». Его прогнозы наиболее точны, поскольку а) агенты ориентируются на них в своих ожиданиях, и эти ожидания являются самовоспроизводящимися; б) центральный банк должен поддерживать свой статус точного предсказателя и не имеет права часто совершать ошибки, для чего содержит большой штат квалифицированных аналитиков; в) в большой степени он сам является источником изменения уровня цен, и его прогнозы относительно такого изменения не могут быть необоснованными, если только центральный банк не имеет целью ввести экономических агентов в заблуждение. Способность центрального банка влиять на экономические параметры путем объявления ожидаемых изменений получила название «эффект оглашения» (announcement effect). Придерживаясь такой политики, центральный банк не должен проводить широкомасштабных интервенций на открытом рынке. Ему достаточно показать, что (если его прогноз не будет исполняться) он будет способен осуществить такие интервенции.

К тому же ряд экономистов придерживаются мнения, согласно которому спрос на традиционные деньги не сократится до нуля, потому что:

- ✓ устойчивое равновесие на рынке денег возникает, когда агенты используют традиционные бумажные деньги;
- ✓ центральный банк является кредитором в последней инстанции, и его деньги могут быть востребованы банковской системой во время финансового кризиса;
- ✓ многие альтернативные эмитенты денег могут повышать их привлекательность путем гарантирования погашения своих обязательств в официальной валюте.

Центральный банк способен самостоятельно укрепить свое положение на рынке денег, оптимальным для себя образом реагируя на распространение электронных средств платежа. В этой связи одним из наиболее популярных представляется предложение выплаты процентного дохода на обязательные и избыточные резервы коммерческих банков. Банковские резервы – это часть денежной базы, и выплата процентного дохода на резервы схожа с выплатой процентного дохода на денежные активы в случае с электронными

деньгами. Влиять на денежный спрос центральный банк может, изменяя ставку процента по резервам (если банки не ограничены требованиями иметь обязательные резервы).

Можно предложить и радикальный вариант – собственную эмиссию электронных денег центральным банком. Эффективность таких действий будет зависеть от того, сможет ли центральный банк создать инфраструктуру для розничного оборота своих электронных денег. Представляется, что государственные электронные деньги получат широкое распространение, если контроль за их розничным движением и связанные с ним услуги будут доверены частным компаниям, например, коммерческим банкам.

Итак...

□ В отличие от других финансовых инструментов, выполняющих функции средства платежа (таких, как дебетовые и кредитные карты, чеки и т. д.), которые являются производными от наличной валюты, электронные деньги (потенциально) представляют ее заменитель. При этом их свойства позволяют предположить, что в будущем может произойти вытеснение наличной валюты, эмитируемой центральным банком, конкурирующими системами электронных денег.

□ Реакция разных экономических групп населения будет отличаться при появлении новых средств платежа. Скорейшего распространения электронных денег следует ожидать в обществах, где средний уровень дохода относительно высок, и потребители будут стремиться дифференцировать свои финансовые вложения по видам активов. По мере развития технологий будут снижаться затраты, связанные с использованием электронных денег для осуществления сделок. Это приведет к росту спроса на них. Определенную роль может сыграть эффект сети. Транзакционные издержки будут снижаться по мере увеличения популярности электронных денег и роста доверия к ним, что может привести к дальнейшему росту спроса на них.

□ Конкуренция на рынке электронных денег позволяет выявить аналогии между этим рынком и системой свободных банков. Основные выводы в отношении предложения денег в условиях конкурентной эмиссии валюты коммерческими банками приложимы и к предложению электронных денег. Система электронных денег обладает встроенным механизмом ограничения эмиссии, что создает препятствия для наращивания предложения денег, потенциально ведущего к инфляции.

Вместе с тем перспективы распространения систем электронных денег пока сложно оценить на основании имеющегося в настоящее время статистического материала.

Автор статьи на конкретных примерах показывает, как работают паевые инвестиционные фонды, насколько они выгодны как для самих вкладчиков, так и для экономики страны.

Популярно написанная статья будет интересна экономистам, финансовым аналитикам, а также всем тем, кто мечтает стать богатым.

Двуликий ПИФ

Е. Б. КИСЕЛЕВ,
кандидат экономических наук,
Новосибирск

Дрожжевой рост

В ноябре 1996 г. был создан первый паевой инвестиционный фонд (ПИФ) «Пионер Первый»¹. В начале 1997 г. уже образовалось шесть фондов, находившихся под управлением четырех управляющих компаний². К концу 2003 г. количество фондов возросло до 154, а компаний³, имеющих лицензию на управление активами паевых инвестиционных фондов, – до 129.

Бурный всплеск паевой инвестиционной деятельности объясняется развитием нормативной базы, регулирующей деятельность ПИФов. Дальнейшая институционализация данного рынка дала толчок к развитию закрытых паевых фондов, которые представляют сегодня внушительный сектор (табл. 1). Становлению ПИФов способствовало также повышение экономической активности в России, развитие рынков инвестиционных инструментов, начало реализации пенсионной реформы. Влияние последней следует пояснить отдельно. Пенсионная реформа, во-первых, побудила управляющие компании вести активную рекламную деятельность,

¹ Дранкина Е. Союз первых // Коллективные инвестиции. 1999. № 2. С. 12–15.

² Зайцев Д., Чураева М. Паевые фонды глазами инвестора // Рынок ценных бумаг. 1997. № 6. С. 40–43.

³ Национальная лига управляющих: www.nlu.ru



Рост активов ПИФов в 2003 г. по типам фондов, млрд руб.

Месяц	Открытые	Интервальные	Закрытые	Всего
Январь	2,25	9,98	1,01	13,24
Февраль	2,64	9,83	1,02	13,49
Март	2,83	10,73	8,12	21,68
Апрель	3,24	11,83	9,90	24,97
Май	3,21	11,87	9,90	24,98
Июнь	4,32	14,29	12,15	30,76
Июль	4,97	13,82	25,47	44,26
Август	5,28	14,95	28,36	48,59
Сентябрь	5,85	16,37	33,46	55,68
Октябрь	6,59	15,21	33,81	55,61
Ноябрь	6,96	15,57	35,82	58,35
Декабрь	7,87	16,27	52,08	76,22

Источник табл. 1–2: данные Национальной лиги управляющих: www.nlu.ru

во-вторых, отрасль привлекла внимание новых управляющих компаний, которые до этого не занимались подобного рода деятельностью. К тому же возросла грамотность населения, заметно увеличилось количество литературы, посвященной инвестициям.

Пенсионная реформа позволила управляющим компаниям сосредоточить значительные финансовые ресурсы, составляющие накопительную часть пенсионных отчислений. Среди прочих факторов, положительно влияющих на развитие рынка паевой инвестиционной деятельности, отметим снижение эффективности традиционных инструментов сбережения российских вкладчиков. Ставки по депозитам вплотную приблизились к уровню инфляции, которая в 2003 г. составила 12%⁴. Традиционное для населения средство накопления – доллар – в последнее время теряет курсовую стоимость.

Рынок паевых фондов весьма концентрирован – на долю первых пяти компаний приходится 85,37% активов всех

⁴ Госкомстат РФ: www.gks.ru

российских ПИФов, хотя конкуренция возрастает (табл. 2). В долгосрочной перспективе такая тенденция должна положительно сказаться на уровне издержек и качестве услуг, предоставляемых управляющими компаниями своим клиентам.

Таблица 2

Изменение доли пяти крупнейших управляющих компаний на рынке, %

Год	Доля, %
1999	95,8
2000	95,2
2001	94,3
2002	91,5
2003	85,4

Какова роль паевых инвестиционных фондов на рынке коллективных инвестиций и в экономике страны? Функции таких институтов, как правило, определяются существующей в стране моделью финансовой системы. А к какой модели – англосаксонской или континентальной – склоняется наш финансовый рынок?

По данным конца 2003 г. (табл. 3 и 4), финансовый рынок России больше склоняется к континентальной модели. Доля ПИФов, негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и ОФБУ в ВВП (1,25%) в 10 с лишним раз меньше доли аналогичных институтов в ВВП Германии (14%), представляющей типичную континентальную модель финансовой системы. Однако делать окончательные выводы рано. Институты коллективных инвестиций в России находятся в стадии становления и только приобретают популярность у населения.

Инструмент инвестиционной коллективизации страны

Известность и развитие – дело хорошее. Но насколько ПИФ доступен сегодня инвестору? Есть форма доверительного управления вкладами. Почему бы ею и не воспользоваться?

Таблица 3

Активы коллективных инвесторов России в 2003 г.

Показатель	Активы, млрд руб.	% от ВВП
Банковские вклады*	1736,00	13,05
ПИФы	76,22	0,57
НПФ	89,56	0,67
ОФБУ**	0,73	0,01
ВВП	13304,70	100,00

Источник: Максимов И. ОФБУ сегодня // Инвестиции плюс. 2003. № 4. С. 35–37; данные Госкомстата РФ, Инспекции по НПФ, Национальной лиги управляющих, Банка России.

* Депозиты физических и юридических лиц.

** На апрель 2003 г.

Таблица 4

Доля в ВВП институтов коллективного инвестирования в разных странах*, %

Страна	% к ВВП
Канада	133,0
США	124,0
Великобритания	106,0
Япония	49,0
Испания	34,0
Франция	33,0
Италия	23,0
Германия	14,0
Россия	1,3

Источник: Новикова И. Я. Структуры и темпы развития мировых фондовых рынков // Фондовый рынок и банковская система: особенности современного этапа. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 178 с.

* Россия – данные за 2003 г., остальные – 1997 г.

Классическое доверительное управление предполагает заключение индивидуального договора с каждым клиентом, для него формируется индивидуальный портфель. Задача управляющего – обеспечить вложение средств с учетом требований конкретного инвестора. Такое взаимодействие при доверительном управлении имеет бесспорные преимущест-

ва, позволяет более гибко решать задачи стратегии инвестирования. Состав инвестиционного портфеля подбирается, исходя из индивидуальных особенностей и требований в отношении инвестиционного горизонта (срока, на который инвестор хочет отдать деньги), риска, доходности, а также пожеланий в отношении приоритетных направлений инвестирования. Доверительное управление – это в определенном смысле эксклюзивная услуга, выполняемая по индивидуальному заказу. Но доступ на этот рынок ограничен возможностями вкладчиков, или, проще, это – услуга для богатых людей. Так, в России минимальная сумма для заключения договора на доверительное управление колеблется от 30 тыс. руб. до 500 тыс. дол., а в среднем порог равен 50 тыс. дол.⁵

ПИФы, конечно, доступнее простого доверительного управления. Здесь минимальная сумма вклада начинается с символической цифры – в 100 руб. (в одном из фондов она вообще не установлена)⁶.

Другое существенное преимущество – жесткий контроль государства. Для паевых инвестиционных фондов установлены строгие законы и правила, предусматривающие всестороннюю защиту прав инвесторов. Помимо четкой законодательной регламентации, деятельность компаний, управляющих паевыми фондами, подвержена жесткому контролю, который осуществляется специализированным депозитарием (ежедневно), регистратором, аудитором и ФСФР.

«Пайанормальный» доход

ПИФ нужен для того, чтобы россияне делали деньги. Процесс извлечения дохода состоит в следующем: инвестор покупает паи фонда, т. е. отдает деньги в доверительное управление, а затем продает паи фонда и забирает вложенные деньги плюс полученный финансовый результат управления.

⁵ *Ладыгин Д.* Инвесторы на доверии // *Коммерсантъ – Деньги.* 2003. № 14. С. 60–61.

⁶ Данные национальной лиги управляющих: www.nlu.ru

Пай – это именная ценная бумага, удостоверяющая долю его владельца в праве собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд. Владелец этой бумаги приобретает права:

- требовать от управляющей компании надлежащего доверительного управления паевым инвестиционным фондом;
- получать денежную компенсацию в случае прекращения договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом со всеми владельцами инвестиционных паев, то есть в случае прекращения деятельности паевого инвестиционного фонда⁷. Существенное отличие пая от прочих ценных бумаг заключается в том, что в ПИФе можно приобретать дробное количество паев фонда. За счет прироста стоимости пая инвестора и получается доход.

Процедура оценки стоимости пая выглядит следующим образом. Для простоты будем отслеживать ситуацию с момента возникновения фонда. Если на начальном этапе у ПИФа нет инвесторов, он проходит процедуру первичного размещения паев, стоимость которых фиксирована (например, 1 руб.). В ходе первичного размещения паев формируется фонд. Заканчивается данная процедура при достижении фондом размера активов, определенных нормативными актами. После этого ПИФ считается сформированным и начинает функционировать. Если в установленный срок требуемая сумма не собрана, фонд признается не сформированным, и собранные средства возвращаются пайщикам.

После окончания первичного размещения включается механизм определения стоимости пая в соответствии с рыночной оценкой активов, в которые вложены деньги.

Пока деньги пайщика лежат на расчетном счете ПИФа в банке, не прирастая, не убывая, и рыночная стоимость не меняется. Но допустим, что управляющий 50% активов фонда вложил в акции РАО ЕЭС, а другие 50% – в акции ОАО «ЛУКойл». Теперь, в случае роста рыночной цены акций РАО ЕЭС и «ЛУКойла» будет возрастать стоимость паев.

На практике доходы пайщиков ПИФов по сравнению с любым банковским депозитом или вкладом выглядят впе-

⁷ Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

чатляюще. Так, по данным Национальной лиги управляющих, на конец сентября 2004 г. прирост стоимости пая за два года у фонда «Перспектива» составил 123,25%, фонда «Базовый» – 137,87%, фонда «Добрыня Никитич» – 116,7%. За три года прирост пая в фонде «Энергия» составил 288,19%, в фонде «Петр Столыпин» – 181,81%, а в фонде «Поддержка» – 277,5%.

«ПИФанация» портфельной теории

Рынок ПИФов развивается, он доступен для массовых вкладчиков, приносит хороший доход. Для инвестора паевые вложения хороши во всех отношениях. Сложнее приходится управляющим. В одном ПИФе, например, необходимо сочетать интересы различных инвесторов в соответствии с периодами инвестирования. Что это значит?

Инвестор оговаривает в договоре период, на который он вкладывает свои деньги, а управляющий обязуется сформировать для него портфель из ценных бумаг, за счет которых обеспечить вкладчику максимальный доход за оговоренное время.

Суть проблемы состоит в том, что вслед за первым вкладчиком ПИФа, для которого сформирован портфель P на период от дня A до дня B , вполне вероятно в этом же фонде появится и другой инвестор. Предположим, что суммарно период инвестирования второго вкладчика такой же, как и у первого – T , но сроки «игры» разные. Если управляющая компания будет действовать в интересах второго инвестора и сформирует для него портфель P^* , доход первого инвестора может снизиться. Это произойдет в том случае, если прирост портфеля P^* за период от начала инвестирования второго вкладчика до конца инвестирования первого вкладчика B будет меньше, чем прирост портфеля P за тот же период. Но это не значит, что второй инвестор будет диктовать управляющей компании, что ей делать. Просто для достижения интересов инвестора управляющий должен выбрать такой портфель, который при прочих равных условиях принесет большую прибыль на новом этапе инвестирования.

Управляющий для первого инвестора выберет портфель P , так как на интересующем инвестора отрезке времени он

показывает лучшие результаты, чем портфель P^* . С приходом второго инвестора количество денег в ПИФе возрастет. Но, выбирая структуру портфеля для второго клиента, управляющая компания будет вынуждена изменить и структуру портфеля для первого. В результате за оставшийся период первый инвестор недополучит ту часть прибыли, которую он получил бы без прихода второго вкладчика и действий управляющего по пересмотру портфеля.

Такие ситуации вполне реальны в практике как российского, так и зарубежных рынков ценных бумаг. В табл. 5 представлены результаты применения методики портфельного управления на реальных показателях стоимости российских и американских акций. При проведении расчетов исходили из предположения, что на стадии отбора активов выбираются две акции, и управляющий способен с достаточной точностью установить доходность этих акций в обусловленный с клиентом период.

Прокомментируем результаты, полученные для обыкновенных акций РАО ЕЭС и обыкновенных акций ОАО «ЛУКойл» (см. табл. 5). В столбце 2 указаны даты начала и конца периода инвестирования для первого инвестора. В столбце 3 – даты начала и конца для периода инвестирования второго инвестора. Так как прирост за период $A-B$ курса акции РАО ЕЭС меньше, чем ОАО «ЛУКойл» (столбец 4), то управляющий выберет для первого инвестора портфель, состоящий на 100% из акций ОАО «ЛУКойл», и тем самым будет рассчитывать на прирост его инвестиций в 11,9%. Однако для периода инвестирования второго инвестора, который собирается вкладывать свои сбережения в день A^* , а забирать в день B^* , прирост акции ОАО «ЛУКойл» будет меньше, чем РАО ЕЭС (столбец 5), и управляющий должен будет изменить структуру портфеля ПИФа (скорректировав тем самым и структуру портфеля первого инвестора). Таким образом, в период A^*-B все деньги двух инвесторов будут находиться на 100% в акциях РАО ЕЭС. Результат такого реформирования портфеля показан в столбцах 5 и 6. Прирост (вернее, падение) курса акций РАО ЕЭС за период A^*-B составил $-2,3\%$, в то время как акции

Наличие проблемы при управлении ПИФом на практике

Акции обыкно- венные	Период инвестирования		Прирост за период, %			Потери первого инвес- тора, %
	первого инвестора, А–В	второго инвестора, А*–В*	А–В	А*–В*	А*–В	
1	2	3	4	5	6	7
РАО ЕЭС	18.01.2001– 29.05.2001	16.03.2001– 25.07.2001	9,53	10,67	-2,33	- 28,85
ЛУКОЙЛ			11,93	8,91	26,51	
Мосэнерго	31.08.1999– 13.01.2000	27.10.1999– 10.03.2000	98,93	167,57	110,81	-3,72
Сургут- нефтегаз			132,43	106,00	114,53	
Сбербанк	02.11.1999– 16.03.2000	05.01.2000– 16.05.2000	144,46	15,76	17,82	-22,74
Ростелеком			335,15	12,45	40,56	
Exxon Mobil Corporation	31.05.1994– 05.10.1994	27.07.1994– 01.12.1994	-6,95	1,50	-2,78	-4,67
Сопос- Phillips			3,46	-0,76	1,89	
U.S. Energy Corp.	18.08.1994– 23.12.1994	14.10.1994– 22.02.1995	-6,25	3,03	-9,09	-8,21
National Beverage Corp.			53,42	-15,04	-0,88	
Royal Dutch Petroleum Company (ADR)	15.08.1994– 20.12.1994	11.10.1994– 16.02.1995	-3,40	2,57	-4,80	-6,55
Inco Limited (ADR)			10,95	-5,24	1,75	
PepsiCo, Inc.	14.10.1997– 23.02.1998	10.12.1997– 21.04.1998	-9,03	18,49	-0,70	-9,02
The Coca- Cola Company			13,89	16,93	8,32	
Cadbury Schweppes plc (ADR)	29.05.1997– 03.10.1997	25.07.1997– 01.12.1997	7,19	5,83	-1,42	- 11,51
Chevron Texaco Corporation			21,16	2,08	10,10	

ОАО «ЛУКОЙЛ» выросли на 26,5%. Первый инвестор «проиграл» 28,9% прибыли.

Аналогично интерпретируется информация по остальным парам акций. Всего в 1994–1998 гг. для 14 пар акций иностранных фирм, а в 1999–2003 гг. для четырех пар наиболее ликвидных акций российских эмитентов найдено 1800 примеров, аналогичных представленным в таблице 5.

Кроме того, описанная выше проблема будет наблюдаться и в случае, если второй инвестор вносит деньги на период от A^* до B^* (когда $A < A^* < B$, а $B^* \leq B$). Если управляющая компания может прогнозировать будущую стоимость активов со 100%-й достоверностью, то проблемы не возникнет. Действуя в интересах второго инвестора, управляющий тем самым обеспечит интересы первого. Но возможность ошибки, которая на практике может произойти при реформировании портфеля для второго инвестора, создает дополнительный риск для первого вкладчика и может привести к ухудшению результата, по сравнению с ожидаемым первым инвестором. Изначально этот риск неизвестен первому инвестору. Поэтому мы считаем, что при управлении ПИФом на основе портфельной теории учесть интересы инвесторов с различным периодом инвестирования невозможно.

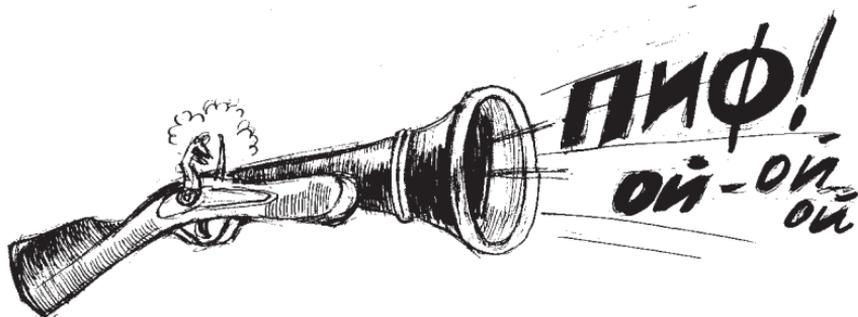
Для того чтобы устранить эту принципиальную проблему и удовлетворить потребности широких слоев инвесторов, управляющая компания должна создавать для каждой категории инвесторов отдельные ПИФы с разными периодами инвестирования. Если минимальная длина периода инвестирования – 20 рабочих дней (1 месяц), а максимальная – 500 рабочих дней (2 года), то для удовлетворения интересов всех инвесторов по данной категории инвестиционных инструментов (в наших предположениях это акции) одна управляющая компания должна иметь 125060 ПИФов, чего реально быть не может. В США, например, в 2002 г. количество всех взаимных фондов, инвестирующих в различные финансовые инструменты, составляло 8256⁸.

⁸ Mutual Fund Fact Book 2003 43rd edition -http://www.ici.org/stats/mf/2003_factbook.pdf

Многие зарубежные управляющие (судя по их инвестиционным декларациям) объясняют, что их цель – долгосрочный прирост активов. Что это означает? Они покупают фундаментально недооцененные акции и держат их длительное время, пока те не реализуют свой потенциал, или пока они не найдут другую акцию с еще большим потенциалом. Пусть инвестор пришел в фонд, когда управляющий только сформировал портфель. Пусть оговоренный период вклада – 5 лет. Через четыре года управляющий по-прежнему придерживается стратегии долгосрочного прироста активов и с этой целью меняет портфель так, что в него входят акции, которые в долгосрочном периоде принесут большой доход, но в краткосрочном они могут показать результат хуже, чем первоначальный портфель. Так управляющий меняет портфель не в соответствии с целями конкретного инвестора, а по собственному усмотрению, что еще хуже, так как не ясно, какая часть инвесторов желают этого.

* * *

Рынок ПИФов в России бурно растет и находится еще на пути к вершине своего развития. ПИФ – лакомый кусочек для российского инвестора, так как он доступен, надежен и способен принести существенный прирост сбережений. Однако для управляющих – он скорее как кость в горле, так как современная портфельная теория, будучи применена к управлению ПИФом, может привести к ущемлению интересов одних инвесторов за счет других.

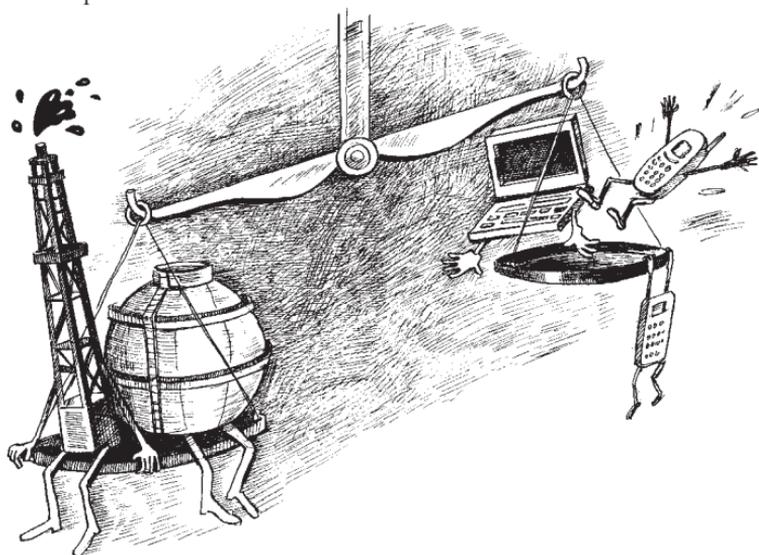


Великой России нужны другие горизонты

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

Экономическая рациональность вместо национальной идеи

Проблема, поднятая в книге Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди «Сибирское проклятье: как коммунистическое планирование забросило Россию в холод», давно витает в воздухе. Заслуга авторов в том, что они, наконец, жестко сформулировали то, о чем «многие думали, но боялись спросить».



© ЭКО 2005 г.



Есть ли в том, что говорят авторы, рациональное зерно? Безусловно. Холодно, далеко – все верно. Следует ли из этого, что надо, по советам авторов, постепенно сворачивать деловую активность в Сибири и эвакуировать ее население в теплые края? В контексте исследования вопрос некорректен. Ответ на него зависит от того, чего хочет Россия в долгосрочной перспективе: эффективности, справедливости, величия? Точнее, какое сочетание этих целей она считает для себя приемлемым. Понятно, что ответ на этот вопрос – за российскими гражданами, а не за американскими исследователями.

Первое, что настораживает, – узость постановки проблемы. Безусловно, климат и территория – важные факторы развития страны, но, по-видимому, не главные и уж точно не единственные. В противном случае наиболее преуспевающими были бы небольшие страны вблизи экватора. Однако ничего подобного в мире не наблюдается. Скорее, верно обратное: противостояние богатого севера и бедного юга обсуждается уже не первое десятилетие, а проблема продолжает обостряться. Да и в западных странах не прослеживается явной связи между уровнем развития экономики и географическим положением страны. Вспомним, например, где расположена Мексика и где Канада, и сравним их экономический потенциал. Подобные примеры можно множить и множить. Гораздо сложнее найти обратное соотношение, когда южная страна существенно превосходит по развитию своего северного контрагента.

Спорить, что большие расстояния увеличивают издержки, бессмысленно. Но из этого вовсе не следует, что в экономике развитой страны действует тенденция собирания производительных сил «в кучу». По этой логике в тех же США давно уже должен был сформироваться один супермегаполис с большим национальным парком на всей оставшейся территории страны, но никаких признаков подобного процесса не наблюдается. Действительно, в некоторых странах (далеко не во всех) есть тенденция концентрации деловой жизни в нескольких мегаполисах или на территориях с более благоприятными условиями для экономичес-

кой деятельности (в северных странах – вдоль их южных границ). Но в этом плане Сибирь и Дальний Восток – не исключение, поскольку все крупные города на этой территории расположены по южной границе, вдоль Транссибирской магистрали.

Можно возразить: «Пусть не очень понятно, почему одна страна становится развитой, а другая остается маргинальной, но в отдельно взятой стране производству уж точно лучше развиваться в наиболее благоприятных условиях». Следуя этой логике, авторы предлагают оставить в Сибири и на Дальнем Востоке добывающие предприятия и постепенно вывести обрабатывающее производство в западные районы страны, «которые и благоприятнее в климатическом отношении, и ближе к рынкам Европы».

Важно, что идеологическое неприятие авторами советских методов освоения восточных окраин России играет с ними злую шутку, поскольку бороться с последствиями этого освоения они предлагают, по сути, теми же советскими методами («значительную часть нынешнего населения Сибири необходимо переместить...»). Более того, авторы, похоже, искренне считают, что неэффективные производства восточнее Урала все еще поддерживаются субсидиями из федерального бюджета, которые, по их разумению, можно было бы использовать для развития конкурентных областей российской экономики. Самим сибирякам трудно заподозрить в таких инициативах федеральный центр.

Сибирский вектор развития

Объективно развитие Сибири и Дальнего Востока давно определяется рынком. Развивать или закрывать конкретные производства – давно пора «спрашивать» у «рыночных сил», которые так часто поминались в книге, когда речь шла о сталинских методах освоения Сибири. Когда же авторы начинают обсуждать целесообразность сворачивания обрабатывающей промышленности к востоку от Урала, ссылки на «рыночные силы» исчезают, зато остаются хорошо знакомые старшему поколению россиян указания типа

«правительство должно помочь гражданам, особенно молодым и работоспособным, выехать из Сибири в европейскую часть страны». Полагаю, это не случайно, потому что «рыночные силы» плохо подтверждают точку зрения авторов.

Действительно, прирост промышленного производства в несырьевой Новосибирской области (доля в совокупном выпуске топлива – 1,6%) в январе–сентябре 2004 г. к январю–сентябрю 2003 г. составил 9,7%¹. В такой ситуации говорить о сворачивании производства вряд ли уместно, даже если такой рост обусловлен федеральными субсидиями. Но в том-то всё и дело, что он определяется деятельностью частных компаний, которые мало интересуются «сибирским проклятьем», но хорошо просчитывают целесообразность вложения собственных средств в экономику региона. Они ни при каких обстоятельствах не вложат свои деньги в безнадежное дело. Имея возможность инвестировать в производство европейской части страны, но рублем выбирая Сибирь, частный бизнес демонстрирует свое отношение к «сибирской жути».

Один из основных тезисов авторов обсуждаемой книги – предприятия обрабатывающей промышленности слишком далеки от рынков сбыта. Да, далеки от европейских, но к азиатским как раз близки. И растущий товароборот со странами Средней Азии и Китаем подтверждает, что произведенная в Сибири продукция вполне конкурентоспособна по отношению к европейской.

Вопрос, конечно, можно поставить и по-другому: «Предположим, что предприятия обрабатывающей промышленности, находящиеся сейчас на востоке России, были бы построены на западе. Выше была бы их конкурентоспособность?» С точки зрения формальной логики, – наверное, да. Но формальной логике хорошо соответствуют идеальные экономические модели, реальная же экономика предпочитает жить по своим законам. Почему процветает авиационная корпорация «Иркут» в неблагоприятном (с точки зрения авторов) Иркутске и требуют огромных «вливаний» авиазаводы в благоприятном (с той же точки зрения) Ульях-

¹ www.gks.ru

новске? Почему средняя заработная плата, скажем, в августе 2004 г. в Омской области составила 5683 руб., в находящейся восточнее Новосибирской области – 5935 руб., а в еще более холодной и удаленной от теплых регионов Томской области – 7825 руб.²? В благодатном Краснодарском крае средняя заработная плата почти вдвое ниже, чем в суровой Хабаровской области. Если учесть, что оба региона – не самые крупные переработчики природных ресурсов, то становится понятно: разница в доходах жителей Дальнего Востока и Кубани определяется не федеральными субвенциями, а стоимостью, которую способен генерировать бизнес в этих регионах.

Можно приводить много примеров, подтверждающих или опровергающих позицию авторов, но ясно одно – большие расстояния и холод не являются главными факторами, определяющими конкурентоспособность продукции обрабатывающей промышленности Сибири и Дальнего Востока. Вообще, сама суть экономической деятельности находится не в плоскости наличия или отсутствия какого-либо фактора, а в том, как её субъекты отвечают на соответствующий вызов. При этом форма самого вызова вторична: холод или жара, отсутствие или наличие природных ресурсов – принципиального значения не имеет. Первичной является способность субъекта экономической деятельности ответить на этот вызов. Если ответ положительный, то и в холодной Финляндии строится и развивается новая экономика, о которой теплый Мозамбик может только мечтать. Если нет, то остается теоретическое обоснование целесообразности сжимания экономики страны в точку до полного ее исчезновения (как экономики, так и страны).

Европейская или азиатская Россия – ложная альтернатива

Проблема не в том, что авторы ошибаются в частностях, а в том, что основной вектор исследования ими задан неверно: **задача экономики России – выра-**

¹ www.gks.ru

ти, по возможности, без потерь, а не «свернуться» с наименьшими потерями. Предложенный авторами вариант гарантирует, что многие виды деятельности исчезнут за Уралом, но ниоткуда не следует, что они непременно появятся в европейской части страны. С другой стороны, всем понятно, что существующие на востоке страны и востребованные мировой экономикой природные ресурсы будут освоены, с Россией или без нее. В этом моменте логика авторов становится более чем странной. Нам настойчиво советуют уйти из региона, в котором не то что освоение, но даже поддержание уже освоенного неэффективно, но сразу проговаривают необходимость «заключения международных договоров с такими соседними странами, как Китай и США, в целях гарантированного обеспечения территориальной целостности и суверенитета России».

Получается, как только мы уходим, сразу возникает угроза прихода кого-то другого, кто готов приняться за освоение этих территорий, считая это выгодным. Эта нестыковка сильно снижает пафос и беспристрастность утверждения авторов, что большая территория России — «серьезная помеха (ее) экономическому развитию, если страна не сможет сократить расстояния и расширить связи между производственными центрами и рынками».

Возникает нехорошее подозрение, что **в этом-то и состоит основная идея книги: России откровенно рекомендуют стать маленькой, стандартной страной, отказавшись от основательного освоения Сибири и Дальнего Востока, что фактически ведет к потере этих территорий для России.** «Сбросить» часть национальной территории во имя повышения экономической эффективности государства — это что-то новое в современной экономической теории.

В общем, хотя в книге и встречаются рациональные мысли, прислушиваться к советам ее авторов следует с большой осторожностью. Исследование направлено на формирование стратегии развития маленькой страны, но великой России нужны другие горизонты.

ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ – ЮГРА:

диверсификация экономики региона и государственные интересы

Л. А. ЩЕРБАКОВА,
спецкор. «ЭКО» в Ханты-Мансийском
автономном округе – Югре,
Ханты-Мансийск – Новосибирск

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра играет особую роль в экономике России. В округе добывается около 60% российской нефти, 4% газа, производится 6% электроэнергии. Таким образом, по добыче нефти округ с огромным отрывом занимает первое место в России, по добыче газа – второе, по производству электроэнергии – первое. В Югре производится более, чем где-либо в России, промышленной продукции на душу населения. Округ – на втором месте в России по объему инвестиций в основной капитал и поступлению налоговых сборов в бюджет государства.

Проблемы развития округа на перспективу рассматривались на совещании, проведенном в октябре 2004 г. в Ханты-Мансийске полномочным представителем президента России в Уральском федеральном округе П. М. Латышевым. Остановимся на некоторых направлениях обсуждения.

Диверсификация внутри отрасли

Открывая заседание, **П. М. Латышев** констатировал:

«Автономный округ развивается не только как добывающий регион, прирастает и его интеллектуальный потенциал. Утверждены приоритетные направления развития науки, разработан проект закона автономного округа о научно-технической политике, а также проект создания мощного инновационного ядра на базе Центра трансфера технологий

© ЭКО 2005 г.



Югорского научно-исследовательского института информационных технологий.

Существует ряд других перспективных серьезных стратегических направлений, своеобразных точек роста экономики Югры».

По оценкам, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра на ближайшие 20–30 лет останется главной нефтедобывающей провинцией России. Объем добычи нефти к 2010 г. может достичь 300 млн т, и основной задачей для нефтяных компаний и органов управления в сфере недропользования станет сохранение этого уровня в последующие годы.

Таким образом, какие-то коренные изменения в его экономике в ближайшее десятилетие вряд ли возможны. Но и не готовиться к «жизни после нефти», не создавать лучшее качество жизни в регионе («Жить надо здесь и сейчас» – лозунг Югры последнего десятилетия) правительство не может.

А. В. Филипенко, губернатор – председатель правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры:

«Конечно же, говорить в прямом смысле о диверсификации экономики в данный момент было бы неким лукавством, поскольку топливно-энергетический комплекс имеет преобладающее значение в регионе. Суммарно его доля в экономике автономного округа составляет около 97%, поэтому понятно, что быстро развить другие отрасли, которые бы заняли место, сопоставимое с топливно-энергетическим комплексом, не удастся. В этой связи я рассматриваю диверсификацию не как снижение объема одного сектора в структуре экономики региона, а как *преобразования внутри самого этого сектора*.

Сегодня в нефтяной отрасли определяющую роль играют крупные компании. С точки зрения концентрации производства – это хорошо. Но мировая практика говорит о том, что не всегда это во благо развития экономики, поскольку может привести к монополизации рынка. Поэтому существенный сегмент на топливно-энергетическом рынке западных стран занимают мелкие и средние независимые

компании, каждая из которых дает не слишком большое количество продукции, но в целом они производят от 20 до 40% общего её объема.

На мой взгляд, именно *развитие независимых нефтяных компаний* – задача номер один. Это существенно расширяет возможности для более полного использования природных ресурсов, поскольку в последние годы в эксплуатацию включаются менее эффективные месторождения. Кроме этого, мелкие и средние компании быстро реагируют на изменения внешней среды и легче адаптируются к ним, являются стабилизирующим фактором в отрасли и в экономике в целом.

Второе. В Ханты-Мансийском автономном округе из 1,5 млн человек населения около 870 тыс. (60%) находятся в трудоспособном возрасте и, как правило, работают в промышленном производстве. Люди, живущие в Югре, должны, как и в других регионах, иметь комфортные условия проживания. Чтобы этого достичь, необходимо создать *инфраструктуру сферы услуг* с соответствующим уровнем обеспечения, в том числе кадрового. Это огромный резерв для диверсификации экономики, поскольку сегодня очень многие сферы бизнеса, предоставляющего услуги населению, у нас почти отсутствуют. Исключение составляют медицинские, образовательные и др.

Третье. Еще один ресурс – *туристический бизнес*: рекреационный, деловой туризм и т. д. Уже создана база, которая позволяет говорить о том, что это дело серьезное, если к этому ответственно подходить. При этом мы ссылаемся не только на зарубежную практику, например, на опыт той же Лапландии, 60% бюджета которой – доходы от туризма, но и на собственный опыт. Так, в 2002 г. Югру посетили с туристическими целями порядка 250 тыс. человек, а в 2003 г. – уже 363 тыс. Подсчет велся по методике Всемирной туристической организации. Если эта сфера будет расти такими темпами, то получим значимый сектор экономики. Я считаю, что это реальная задача. Огромная территория округа, своеобразие его истории, культуры – все это чрезвычайно привлекательно для развития туризма.

Но, конечно, *надо предпринять организационные усилия, привлечь финансовые ресурсы для создания инфраструктуры этого бизнеса.* Необходим приток инвестиций в эту сферу.

Четвертое. В последнее время мы достаточно серьезно занимаемся *инновационной сферой, созданием научно-образовательных комплексов.* Вложения в эту область – сегодня самые эффективные. Конечно, эту эффективность нельзя измерить в разгах, сотнях процентов и т. д. Но и эти инвестиции через несколько лет будут давать серьезную отдачу, а лет через 10–15 будут определять лицо Югры. Если идти этим путем, то округ достигнет, на мой взгляд, темпов развития, которые позволят реализовать все самые смелые проекты социально-экономического развития региона».

В связи с вводом производственных объектов в энергетике, горнорудной, химической, лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной отраслях промышленности к 2010 г. изменится, по прогнозам правительства Югры, структура валового регионального продукта. Производство товаров составит примерно 61,9% от общего объема (в 2003 г. – 67,6%), производство услуг – 33,4% (в 2003 г. – 25,2%), «чистые» налоги составят 4,7% (в 2003 г. – 7,2%).

Производство услуг (платные услуги, транспорт, торговля и т. д.) будет развиваться более высокими темпами, чем производство товаров. Увеличится численность работников, занятых в жилищно-коммунальном комплексе, оказании сервисных услуг, туризме и гостиничном хозяйстве, социальной сфере.

В 2003–2010 гг. в связи с вводом в эксплуатацию новых объектов социальной сферы, а также реконструкцией и реорганизацией уже существующих планируется создать более 7,6 тыс. рабочих мест. Из них 49,3% приходится на здравоохранение, где активно возводятся и реконструируются многопрофильные медицинские объекты. В отрасли физической культуры и спорта будет создано более 1100 новых рабочих мест, в среднем и высшем образовании – более 1 тыс.

Уже в 2003 г. доход только от гостиниц, отелей, кемпингов и т. д. составил 930 млн руб. А всего предприятия и организации туристической индустрии получили, по самым скромным подсчетам, более 3 млрд руб. Если количество туристов достигнет 1,5 млн человек, то в бюджеты всех уровней поступит 3 млрд руб.

К 2010 г. объем валового регионального продукта автономного округа, по прогнозам, составит порядка 1,975 млрд руб., что превысит уровень 2003 г. в 2,5 раза. Однако существующие принципы налогообложения, пропорции распределения доходов между субъектами Федерации и федеральным центром не позволяют нефтегазодобывающим регионам, и Югре в том числе, в значительных размерах использовать текущие доходы от добычи углеводородного сырья для накопления и создания финансовых предпосылок для долговременного экономического роста. Были приведены такие цифры: если в 2001 г. в федеральный бюджет перечислялось 45% доходов, а в окружной – 55%, в 2002 г. – 63 и 37%, в 2003 г. – 67 и 33%, в 2004 г. – 70 и 30%, в 2005 г., по прогнозу, – 84 и 16%.

Воспроизводство минерально-сырьевой базы: упущенные возможности

За девять месяцев 2004 г. в Югре добыто 189,6 млн т нефти. Это на 17,4 млн т больше, чем за аналогичный период прошлого года. По итогам года добыча нефти может составить 252–254 млн т. Введено в разработку девять месторождений, 1,5 тыс. нефтяных скважин. Пробурено 4,4 млн м горных пород. Но объем эксплуатационного бурения не соответствует проектным заданиям.

В. А. Бец, заместитель председателя правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по экономике:

«Наращивать темп и удерживать добычу нефти, эксплуатируя лишь месторождения, введенные в разработку в предыдущие годы, можно только до 2010 г. Если за это время не будут открыты новые месторождения (при этом прирост запасов должен быть не менее чем с коэффициентом 1,5),

то в 2008–2010 гг. следует ожидать существенного сокращения добычи.

Специалистами правительства автономного округа были проведены расчеты, которые показали: чтобы выполнить программу энергетической стратегии России в рамках Ханты-Мансийского автономного округа, нужно до 2015 г. «опосковать» объем ресурсов порядка 3 млрд т, обеспечить прирост порядка 1,5 млрд т».

В. Ф. Панов, директор департамента по нефти, газу и минеральным ресурсам Ханты-Мансийского автономного округа – Югры:

«За 2004 г. эксплуатационное бурение составит порядка 5,2 млн м горных пород, а согласно проектам компании должны были пробурить 8,2 млн. Так что отставание большое. При этом половину эксплуатационных скважин пробуривает «Сургутнефтегаз».

Мы продолжаем “проедать” материально-сырьевую базу. Суммарный прирост запасов, который произвели наши компании, составляет за девять месяцев всего 50 млн т. Добыли 189 – прирастили 50... Это всего 26%! Для справки: в 2003 г. прирост запасов составил 30%».

Специалисты указывают также на тенденцию сокращения запасов старых месторождений за счет их переоценки с помощью высокоточных методов оценки запасов, прежде всего высокоразрешающей сейсморазведки 3D. Так, по одному из месторождений, на котором работает ОАО «Сургутгазпром», запасы в результате переоценки сократились на порядок.

Ресурсная база, которой располагает страна, требует серьезного переосмысления. В лицензионных соглашениях записана необходимость переоценки и нового утверждения запасов, но компании не производят работу в предусмотренные документами сроки.

В соответствии с программой, утвержденной правительством автономного округа и Министерством природных ресурсов РФ, в 2004 г. была разработана концепция поисковых работ на территории Югры на 2005–2008 гг.

В. Ф. Панов:

«К сожалению, мы потеряли три года в связи с отсутствием упорядоченных взаимоотношений региона и центра. В эти годы не инициировались работы по поисково-оценочному бурению и сейсморазведочным работам. Этот “провал” привел к тому, что разведку мы начинаем лишь в 2004–2005 г., а бурение – в 2006–2007 гг.»

Для справки: в 2004 г. удалось выделить участки на 833,6 млрд т поискового бурения. Всего по итогам года будет выделено около 100 участков. Кроме того, в 2005 г. планируется провести аукционы еще по 42 участкам.

От Югры только добывающей – к Югре перерабатывающей

В последние два года Ханты-Мансийский автономный округ вышел на второе место в России по добыче газа, в основном нефтяного.

В настоящее время утилизируется около 82,5% извлеченного попутного нефтяного газа, в том числе 40% направляется на газоперерабатывающие заводы. В факелах сжигается 17,5% добытого нефтяного попутного газа – более 5 млрд м³. По подсчетам, только в 2003 г. в газовых факелах «сожжено» 1,5 млрд дол...

Неудивительно, что рациональное использование нефтяного газа, достижение уровня его утилизации до 95% – одно из приоритетных направлений. В настоящее время максимальные усилия направлены на расширение действующих и создание новых мощностей по переработке нефтегазового конденсата, а также ряда нефтехимических производств, выпускающих продукцию высокой степени передела.

Производственная база для становления и развития нефтехимии в округе есть. Это, прежде всего, шесть действующих газоперерабатывающих заводов, к которым можно «привязать» новые объекты нефтехимических и газохимических производств.

Создание новых производств для углубленной переработки углеводородного сырья позволит развить такие отрасли народного хозяйства, как выработка чистых высокооктано-

вых моторных топлив и масел, отвечающих международным стандартам, прогрессивных строительных и отделочных материалов, коррозиестойких труб, сантехнического оборудования, современной тары и упаковок.

В ближайшее время на очереди ряд проектов.

- «Сургутнефтегаз»: проектирование третьей очереди завода на 3 млрд м³ нефтяного газа. В планах – строительство мощностей высокого уровня передела и собственных наливных железнодорожных эстакад.
- «ЛУКОЙл»: реконструкция Локосовского газоперерабатывающего комплекса с увеличением мощности на 50%, строительство товарного парка с наливной железнодорожной эстакадой мощностью 400 тыс. т в год.
- «ЮКОС»: проектирование завода в непосредственной близости к Южно-Балыкскому газоперерабатывающему комплексу, строительство наливных эстакад.
- «Няганьгазпереработка»: реконструкция действующего завода.
- «Сургутнефтегаз» планирует строительство нефтехимического комплекса «Сургутполимер» в Сургутском районе. Подготовительные работы по проекту выполнены. Общая его стоимость оценивается в 1 млрд дол.
- В Октябрьском районе планируется возобновление приостановленного строительства нефтехимического комплекса «Обьполимер». Уровень добычи нефтяного газа позволяет загрузить его сырьем. Возможная выручка от реализации продукции нефтехимии может составить к 2010 г. около 1,3 млрд дол.
- Особый интерес представляет проект строительства нефтеперерабатывающего завода, ориентированного в том числе на выпуск неокисленного дорожного битума, на базе нефтяных месторождений Ватьеганского месторождения. Проводятся маркетинговые исследования рынка, технико-экономическое обоснование инвестиций в строительство этого завода. Пуск завода позволит внедрить современные технологии производства асфальтобетона и улучшить покрытие российских дорог.

Новый характер природопользования

А. В. Филипенко:

«Думаю, самое важное, что мы смогли сделать за все прошедшие годы, – *преодолели ту негативную практику во взаимоотношениях между природой и природопользователями*, которая была распространена в первые 30 лет освоения Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции.

За последние полтора десятилетия в автономном округе создан эффективный механизм взаимодействия всех участников процесса природопользования. Это сделано на основе изучения опыта Канады и Аляски, и который мы пытались приспособить к российским условиям, создав соответствующую нормативную базу. Устойчивость нашей системы к прошедшим кризисам показала ее жизнеспособность.

Однако приходится с сожалением констатировать, что за последние два года никаких серьезных подвижек со стороны федеральных органов управления в сфере природопользования не наблюдается. Сегодня мы опять вернулись к тому, от чего ушли два года назад. Поэтому снова говорим о необходимости усиления эффективности работы нефтедобывающих компаний через экономические рычаги воздействия: налогообложение, возобновление аукционов и т. д.

За последние годы предлагалось много документов, направленных на усиление присутствия государства в этой отрасли, на защиту государственных интересов, без ущемления при этом интересов инвесторов, но ни одно из наших предложений не было принято.

Процессы преобразования системы природопользования, мягко говоря, затянулись. Людям, работающим в регионе, хочется все-таки получить твердую уверенность в своих полномочиях, добиться ясности во взаимоотношениях с отраслью.

Существует неверное представление о том, что нефтяники работают в каких-то льготных условиях – налоговых, финансовых и т. д. Налоговый режим достаточно жесткий, некие излишки в доходах не являются следствием того, что у нас плохая нормативно-правовая база, низкий уровень налогов (чтобы вывезти на экспорт тонну нефти, надо 32 дол. отдать «Транснефти»). Нефтяники могут влиять на себестоимость нефти в пределах 17%, все остальное – сборы, отчисления и т. д. Сверхдоходы же умудряются получать те люди, которые нашли возможность обойти налоговое законодательство. То есть проблема в четком контроле за исполнением законов».

Вот на таком подходе – четкое определение «правил игры» и контроль за их исполнением – построена система природопользования в Югре.

Она включает следующий набор мероприятий, утвержденных губернатором Ханты-Мансийского автономного округа – Югры:

- проведение совместно с Министерством природных ресурсов РФ аукционов эксплуатационно-поисковых участков;
- участие в разработке обязательных условий пользования ими;
- контроль за состоянием недропользования в автономном округе путем проведения комплексных проверок;
- рассмотрение проектных документов и материалов по приросту запасов на заседании территориальной комиссии по запасам;
- подготовка проектов нормативно-правовых актов, регулирующих порядок использования участков недр;
- меры по упорядочению государственной политики в области утилизации нефтяного газа, подготовка проекта федерального закона о нефтяном газе.

В. Ф. Панов:

«За три квартала текущего года правительство Ханты-Мансийского автономного округа приняло участие в оформлении 70 лицензий и лицензионных соглашений. Было проведено 11 плановых и 16 внеплановых комплексных проверок. Проверено 86 участков.

Разработан проект *процедуры возврата поисковых участков*, то есть тех участков, к которым потеряли интерес нефтяные компании. Процесс не такой простой, поскольку вместе с недрами должна быть «возвращена» и та инфраструктура, которую создали компании.

Правительством автономного округа были выработаны предложения по дифференциации налогообложения при добыче нефти на участках недр с различными горно-геологическими условиями. Определены базовые принципы возникновения ответственности, связанной не только с дифференциацией налогов на добычу полезных ископаемых, но и с оценкой ущерба, который несет государство, если недропользователь не выполняет обязательства по срокам ввода месторождений в разработку, другие проектные показатели».

Пока федеральные властные структуры «накачивают мускулы» для решения возникающих проблем.

Вот одна из них: около 40 недропользователей в автономном округе – мелкие и средние компании. На них автономный округ ориентируется еще и потому, что время легкой нефти прошло, настало время «поднимать» нефть из сложно построенных горизонтов и т. д. Компании-гиганты не занимаются такой нефтью. Они идут на новые месторождения – на Сахалин, в Восточную Сибирь, Якутию, Каспий и т. д. А вот малый и средний бизнес такая нефть может заинтересовать.

Но этот бизнес не обладает такими ресурсами, как вертикально-интегрированные гиганты, поэтому без государственной поддержки их деятельность в суровых условиях Западной Сибири вряд ли возможна. Они зависят, прежде всего, от развития транспортной сети автономного округа, а также от того, будет ли обеспечен их доступ к уже действующим объектам инфраструктуры.

Неисчерпаемые ресурсы Югры: не только нефть

Одна из наиболее серьезных проблем – транспортная: без дорог, тем более в условиях севера, хозяйственное освоение новых территорий невозможно.

П. М. Латышев:

«Очень важен проект продолжения транспортного коридора на запад. В этом отношении очень многое сделано в Ханты-Мансийском автономном округе, за счет привлечения его ресурсов. Важным является и развитие железнодорожной сети – не только увеличение пропускной способности работающих железных дорог, но и строительство железнодорожной ветки от Салехарда в Свердловскую область. Строительство железной дороги Лабытнанги (Ямало-Ненецкий автономный округ) – Ивдель (Свердловская область), которая пройдет вдоль Уральского хребта, *даст возможность использовать колоссальные ресурсы, сосредоточенные на Приполярном и Полярном Урале*».

Что же это за богатства?

Территория приполярных районов Югры по разнообразию полезных ископаемых не уступает промышленно освоенным территориям Урала: здесь есть руды черных, цветных, благородных и редких металлов, а также неметаллические полезные ископаемые – жильного кварца, горного хрусталя, бурых каменных углей, каолиновых и других глин, строительных материалов и т. д. Проявления титана и циркония распространены и на обширной равнине округа.

Почему так важно вовлечение этих месторождений в производственный процесс? Дело в том, что в настоящее время на Урале сосредоточено около 45% общероссийских мощностей предприятий черной металлургии, около 40% – медеплавильной и других секторов цветной промышленности. Но уральская промышленность испытывает большой дефицит рудного металлургического сырья. Ресурсы Приполярного Урала способны восполнить его.

Общая стоимость рудного потенциала Ханты-Мансийского автономного округа оценивается специалистами примерно в 7 трлн руб. Необходимо развернуть геологоразведочные работы на дефицитные стратегические твердые полезные ископаемые на Приполярном Урале и непосредственно прилегающих к нему западных территориях Ханты-Мансийского автономного округа.

В. А. Бец:

«Инвестируются проекты по выпуску особо чистого кварца. Принято решение об освоении месторождения природных сорбентов цеолитосодержащих пород, используемых в медицинских целях.

Реализуется проект строительства завода по выпуску высококачественного кварцевого концентрата, с ежемесячным выпуском около 10 тыс. т продукции на сумму свыше 80 млн евро. Для создания производства кварцевых труб будет привлечен стратегический инвестор. Общие инвестиции в проект составят около 600 млн евро. Доля автономного округа в мировом производстве кварцевой продукции может составить около 15%. Надеемся привлечь порядка 100 млн евро для строительства завода листового стекла.

Заводы высококачественного кварцевого концентрата и листового стекла являются реальными объектами диверсификации экономики автономного округа».

Югра обладает большим *лесным потенциалом*. Площадь лесного фонда – 48 млн га. Общий запас древесины на корню – 3,1 млрд м³, расчетная лесосека – 3,4 млн м³. Используются и другие дары леса – сбор дикоросов, заготовка живицы, лекарственного сырья.

Югра – край лесной, и таковым должен оставаться. Но удаленные, труднодоступные сибирские леса имеют свои особенности. Их надо учитывать при вовлечении этого ресурса в рыночные отношения.

Е. П. Платонов, руководитель территориального органа Федерального агентства лесного хозяйства по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре:

«Лесхозы Ханты-Мансийского автономного округа за полгода продали на аукционах 512 лесосек, или 1,18 тыс. м³ леса; аукционная цена составила 38 руб. за 1 м³ (превышение над расчетной на 4 руб.). При этом средняя по России цена – 65 руб., а в некоторых областях она превышает 100 руб. за 1 м³. Чем объясняется такое расхождение? Основной фактор, влияющий на цену, – конкуренция между лесозаготовителями. При отсутствии конкурентной среды лесхозы несут затраты на организацию лесных аукционов, но эти затраты ничем не компенсируются.

Сложная проблема – *передача лесов в аренду на долгосрочное пользование*. В лесах Пермской, Свердловской, Кировской областей работают десятки арендаторов. В Ленинградской области 90% лесного фонда передано арендаторам. У нас в аренду передано три участка площадью 247 тыс. га с ежегодным объемом заготовки 398 тыс. м³. Надеемся на улучшение ситуации, на изменение положения об аренде, увеличение сроков аренды до 49 и более лет. Только тогда арендаторы будут заинтересованы в получении дохода от промежуточного пользования, появится желание растить продуктивный лес.

Необходимо *введение платы за пользование лесными ресурсами*. Несмотря на большую площадь лесного фонда, можно использовать лишь 27 млн га. Поэтому разговоры о задействовании 10% расчетной лесосеки представляются не совсем корректными. Основной объем деловой древесины в округе находится в Советском и Кондинском районах, где расчетная лесосека используется уже на 50–60%. То есть резервы в лесной промышленности округа составляют не 90%, а 40–50%.

Если в лесу ведутся работы, значит, есть и нарушения. Ежегодно недропользователи наносят лесам автономного округа ущерб до 300 млн руб. Штрафы и неустойки поступают в местные бюджеты. Поскольку принцип распределения неустоек между местными бюджетами и лесхозами не действует, это повлияло на выявление нарушителей. Лесхозам приходится постоянно выезжать на суды и в Тюмень, и в Салехард, и в Ханты-Мансийск, а расходы на эти цели не предусмотрены.

Основная часть нарушений связана с деятельностью нефтяных компаний. Зачастую они происходят из-за длительности срока оформления земельных дел. Компании стоят перед выбором: ждать отвода земель и получения лесных билетов (нести убытки, срывать договорные сроки, не выполнять лицензионные соглашения) или осуществлять самозахват земель (заплатить штрафы, неустойки за невыполнение лицензионных соглашений, но ускорить процесс освоения месторождений, окупаемость затрат на их освоение). Источник нарушений в данном случае заложен в не совершенстве законодательства.

Стабильность принятых правил – важнейшее условие для развития отрасли, которую уже пятый год лихорадит. Работники лесного хозяйства с энтузиазмом участвовали в обсуждении нового Лесного кодекса, но когда появился уже 15-й вариант, то запал угас. Последний кодекс подготовлен Минэкономике РФ без участия специалистов отрасли. Постоянно муссируемые слухи о будущем лесхозов – ликвидация, акционирование, в общем, неопределенность – не добавляют интереса к работе».

Специальная программа правительства автономного округа предусматривает вложение в лесную и лесоперерабатывающие отрасли до 2010 г. 62,5 млрд руб. в два этапа.

Первый этап – 2001–2005 гг. Предусматривается ликвидация убыточных лесозаготовительных и перерабатывающих отраслей, вывод лесопромышленного комплекса автономного округа на стабильное функционирование, рост объемов производства.

Второй этап – 2006–2010 гг. – размещение в регионе предприятий целлюлозно-бумажной промышленности. Ожидается увеличение объема лесозаготовок с 2,7 млн м³ в 2000 г. до 7,8 млн в 2010 г., рост объемов товарной продукции с 1,25 млрд руб. в 2000 г. до 19,4 млрд руб. в 2010 г. Ожидаемая рентабельность должна составить 70%.

Но успех многих проектов правительства Ханты-Мансийского автономного округа зависит от *сети дорог*, в первую очередь, автомобильных. Дело это затратное и не скорое. Так, по оценке **В. А. Беца**, для создания производственной инфраструктуры, прежде всего транспортных коммуникаций, на Приполярном Урале, потребуется около 15 лет последовательной планомерной работы.

Расширяется сеть технологических автомобильных дорог. Существующая транспортная сеть позволила ввести в разряд доступных для освоения районы округа с ориентировочными запасами нефти в 1 млрд т. В ближайшие 5 лет после освоения этих месторождений казна получит дополнительно порядка 50–60 млрд руб.

Одновременно расширяется сеть территориальных автомобильных дорог общего пользования, способствующих улучшению связей не только внутри автономного округа, но и созданию дополнительных связей с югом Тюменской области, Свердловской областью и Ямало-Ненецким автономным округом.

Инновационная среда для инновационной экономики

На базе Югорского научно-исследовательского института информационных технологий (ЮНИИ ИТ) согласно ре-

шению Агентства по науке и инновациям правительства Российской Федерации начинается создание Центра трансфера технологий. Он должен стать своеобразным катализатором инновационной деятельности в округе.

Г. Н. Ерохин, доктор физико-математических наук, профессор, директор Югорского НИИ информационных технологий:

«В 2002 г. в Ханты-Мансийском автономном округе наблюдалось резкое увеличение затрат на технологические инновации. Но фактически это произошло за счет закупки импортного оборудования при фиксированных затратах на исследования и разработки новых продуктов. Тем самым процессы технологического обновления идут, но не на основе отечественных технологий.

Имеются ли сегодня в Югре объективные причины для роста заказов на отечественные наукоемкие технологии? Да!

Специалисты утверждают, что в ближайшие 15–20 лет в автономном округе добыча нефти сохранится на уровне 250 млн т, при этом крупные (типа Приобского) месторождения истощатся, и компании перейдут на трудноизвлекаемые запасы. Технологии их поиска и добычи у нас активно разрабатываются.

В связи с переходом на низкодебитные месторождения на рынок придут мелкие и средние компании, более восприимчивые к инновациям.

Необходимо также, на мой взгляд, усилить на рынке нефтедобычи роль государства, которое должно проводить политику, направленную на становление национальных наукоемких сервисных компаний и научно-технологических центров.

Роль заказчика в триаде «бизнес – наука – власть» в Югре на текущий момент могут играть только нефтяные компании. Поэтому основное внимание при формировании инновационной инфраструктуры следует уделить потребностям нефтегазового сектора».

О пользе осмысленного реформирования и согласованных действий политиков

В заключение хотелось бы обратить внимание еще на один нюанс.

Разделение полномочий между тремя субъектами Федерации – Ямало-Ненецким и Ханты-Мансийским автономными округами, Тюменской областью, сопровождаемое чрезвычайной информационной шумихой, привело к тому, что пресловутая «тюменская матрешка» поглотила многие надежды и замыслы югорчан.

Какую цену заплатила экономика Ханты-Мансийского автономного округа за условия политического дискомфорта, в которых пришлось жить гражданам Югры в течение последнего года?

Реакция населения последовала сразу же, как только политики заговорили о возврате к прежней системе власти в «большой» Тюменской области, о вахтовом методе освоения Севера, в том числе даже территорий Югры, и т. д. и т. п... Эта реакция оперативно отображена статистикой. Так, по данным Госкомстата, в январе–июле 2004 г. в Югре наблюдалось значительное снижение темпов роста показателей социальной сферы – производства продуктов питания, строительства и пр. (но не снижение абсолютных показателей). В Ямало-Ненецком автономном округе было произведено всего 58,9% молока, 46,2% сыров по сравнению с первым полугодием прошлого года. А в Тюменской области в первом полугодии в 7,1 раза больше стали производить мяса и субпродуктов I категории по сравнению с 2003 г.

В Тюменской области в строительной индустрии наблюдались чрезвычайно высокие темпы по сравнению с первым полугодием 2003 г. Так, ввод в действие жилых домов составил 122%, а ввод в действие индивидуальных домов – 125,5%. В Ханты-Мансийском автономном округе, напротив, строить стали меньше.

В Ямало-Ненецком автономном округе снизились объемы розничной торговли по субъектам малого предпринима-

тельства – 92,9%, следовательно, снизилась активность малого бизнеса, он переместился в другие регионы.

Понятно стремление федеральных властей поднять уровень жизни в депрессивных регионах, прицепив их, как к локомотивам, к регионам-донорам. Но может ли быть выгодно государству разрушать экономический потенциал своих «локомотивов»? Ломать, как известно, не строить...

И, наконец, о выводах, сделанных в завершение заседания в Ханты-Мансийске.

А. В. Филипенко:

«К 2010 г. по сравнению с 2003 г. можно приблизительно в 2,5 раза увеличить валовый региональный продукт. При этом, к сожалению, мы не можем говорить о глубокой конверсии и диверсификации топливно-энергетического комплекса. По сути, все эти годы общий рост регионального валового продукта связан с ростом топливно-энергетического комплекса – развитием генерирующих отраслей в электроэнергетике, увеличением объемов нефтедобычи.

Но есть полная уверенность в том, что дальнейшее усложнение экономики – увеличение объемов производства в сложившихся отраслях и появление новых отраслей, рост объемов производства в других отраслях – не будет сдерживаться.

Хотелось бы, чтобы региональные власти встречали более серьезную и заинтересованную поддержку федеральных структур. Я имею в виду поддержку наших инициатив, которые мы предлагаем федеральным органам управления. Такого рода поддержка чрезвычайно важна для привлечения инвесторов в экономику автономного округа, поскольку сегодня потребности в инвестициях удовлетворены у нас только наполовину

П. М. Латышев:

«В Югре задача удвоения валового продукта к 2010 г. вполне решаемая, а может, будет решена и более весомая задача...»

Редакция благодарит пресс-службу губернатора Ханты-Мансийского автономного округа за содействие в подготовке материала.

Инвестиционная стратегия корпорации, взаимоувязанная с социально-экономической стратегией развития региона, является одним из главных факторов обеспечения эффективности акционерной компании. Излагаемые в статье суждения автора могут заинтересовать специалистов в области инвестиционной политики.

ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ: *инвестиционные риски* *корпораций*

Ю. И. СИЗОВ,
вице-губернатор Волгоградской области,
Волгоград

Инвестиции – дело рискованное

Инвестиционная деятельность на территории Волгоградской области ориентирована, прежде всего, на подъем промышленного производства. Начиная с 1999 г. наметилась устойчивая тенденция роста объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования (рисунок). Отмечу, что этот рост был обусловлен, в первую очередь, увеличением объемов промышленного производства. В соответствии с прогнозом социально-экономического развития Волгоградской области до 2010 г. данная тенденция сохранится.



© ЭКО 2005 г.



Реальный сектор экономики Волгоградской области будет развиваться в основном за счет финансирования инвестиционных проектов топливно-энергетического, металлургического, машиностроительного и оборонного комплексов, химической и нефтехимической промышленности.

Важнейшее условие реализации инвестиционных проектов региональных компаний – выявление, мониторинг и нейтрализация факторов, вызывающих ненадежность и рискованность инвестиционной деятельности.

Наиболее сложная методологическая проблема – проведение мониторинга (в том числе направленного на выявление новых системных факторов) и разработка индикаторов инвестиционных рисков на уровне компании, в регионе и на макроуровне.

Факторы риска

Региональные факторы, влияющие на уровень проектных рисков, подразделяются на внешние и внутрикорпоративные. Соответственно с этим для минимизации рисков в системе инвестиционного менеджмента используются два принципиальных направления – выбор внутренних механизмов их нейтрализации и внешнее страхование.

В современных условиях внутренние механизмы нейтрализации охватывают большую часть проектных рисков компании. Они оставляют за компанией широкую область выбора из множества возможных управленческих решений, не зависящих, как правило, от других субъектов хозяйствования. При выборе таких механизмов обычно исходят из конкретных условий осуществления инвестиционной деятельности и финансовых возможностей компании.

Основные формы внутрикорпоративной нейтрализации инвестиционно-проектных рисков следующие.

- Создание резервного (страхового) финансово-инвестиционного фонда компании. В региональных акционерных обществах и холдингах этот фонд формируется в соответствии с требованиями законодательства и уставом компании. Отчисления в него идут из чистой прибыли, полученной подразделениями компании в отчетном периоде.

- ❑ Формирование целевых резервных фондов в подразделениях компании. В первую очередь это фонд страхования ценового риска на период временного ухудшения конъюнктуры инвестиционного рынка. Его источники определяются уставом предприятия и другими внутренними документами.
- ❑ Создание резервных сумм финансовых ресурсов в системе бюджетов, доводимых центром компании до конкретных дочерних предприятий – центров инвестиций. Такие резервы предусматриваются обычно во всех видах капитальных бюджетов подразделений, реализующих инвестиционные проекты.
- ❑ Резервирование нераспределенного остатка прибыли, полученной в отчетном периоде. В случае необходимости этот остаток используется для ликвидации негативных последствий конкретных проектных рисков.

Внутрикорпоративный фискальный механизм компенсации проектных рисков путем создания специальных фондов позволяет региональным компаниям быстро возмещать понесенные их дочерними предприятиями финансовые потери. В то же время он «замораживает» ощутимые суммы инвестиционных ресурсов, которые можно использовать для инвестирования проектов. В результате снижается финансовая эффективность оборота капитала компании, усиливается его зависимость от внешних источников формирования инвестиционных ресурсов. Это определяет необходимость оптимизации финансовых сумм резервируемых финансовых средств с позиций использования внешних механизмов страхования проектных инвестиционных рисков.

Для защиты от внешних инвестиционных рисков целесообразно применять методы страхования инвестиционных проектов специальными страховыми региональными компаниями. Страховка осуществляется из средств денежных фондов, формируемых корпорациями и их подразделениями. Это позволяет минимизировать затраты по предупреждению инвестиционных рисков путем внесения страховых взносов во внешние специализированные страховые компании.

Инвестиционная стратегия компании

Разработку долгосрочной инвестиционной стратегии компании целесообразно согласовывать с базовой стратегией

социально-экономического развития страны и региональных округов, с учетом годовых и среднесрочных прогнозов. Естественно, что при отсутствии инвестиционных приоритетов долгосрочные прогнозы компании могут опираться на исследование рынка, а инвестиционная стратегия должна согласовываться с маркетинговой политикой компании по целям, вариантам и этапам реализации и прогнозируемым результатам.

Долгосрочная инвестиционная стратегия акционерной компании должна быть ориентирована на решение следующих задач.

- Достижение высокого уровня конкурентоспособности и стабильных продаж продукции и услуг.
- Обеспечение стабильного экономического развития.
- Получение максимальных доходов (прибыли).
- Сведение к минимуму инвестиционных рисков.
- Обеспечение бюджетной устойчивости и платежеспособности корпоративных структур в процессе реализации инвестиционной стратегии и финансирования инвестиционных проектов и программ.

Инвестиционный климат

Уровень инвестиционных рисков и осуществление инвестиционных стратегий во многом зависят от инвестиционного климата в стране и регионе. Созданию такого благоприятного для привлечения инвестиций климата в Волгоградской области способствует деятельность комитетов и управлений администрации области. Они разрабатывают и принимают нормативно-правовые акты землепользования и регулирования земельных правоотношений, определяют коэффициенты градостроительной ценности территории, используемые для установления региональных и местных ставок налогов, сборов и платежей за владение и пользование землей, прочими объектами недвижимого имущества и природными ресурсами.

Привлечению в экономику Волгоградской области отечественных и иностранных инвестиций способствуют также обновление каталога инвестиционных предложений области и его популяризация.

Одним из основных направлений развития инвестиционной деятельности в Волгоградской области является ипотечное кредитование жилищного строительства. На территории области созданы и действуют ГУ «Волгоградский областной фонд жилья и ипотеки», МУП «Ипотечная жилищно-правовая компания» (г. Волжский), МУП «Волгоградское агентство недвижимости и ипотеки» (г. Волгоград).

Отмечу, что в Волгоградской области имеются необходимые предпосылки для вовлечения средств населения в социально-экономическое развитие территории, создана и постоянно совершенствуется нормативно-правовая база ипотечного жилищного кредитования. Так, проведенные в 2000 г. экономический анализ состояния и проблем рынка Волгоградской области, а также социологическое исследование «Волгоград-Жилище» позволили выявить платежеспособный спрос на ипотечные займы в нашем регионе.

В 2001 г. приняты закон Волгоградской области «О развитии ипотечного жилищного кредитования» и областная целевая программа по ипотечному займу на приобретение и строительство жилья в Волгоградской области на 2001–2005 годы, которая ежегодно финансируется из областного бюджета. В 2003 г. ГУ «Волгоградский областной фонд жилья и ипотеки» и МУП «Ипотечная жилищно-правовая компания» стали региональными операторами ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (г. Москва), что позволяет путем рефинансирования привлекать значительные средства на выдачу ипотечных займов населению. В начале 2004 г. принято постановление главы администрации Волгоградской области, предусматривающее оказание государственной поддержки при строительстве или приобретении жилья путем субсидирования за счет областного бюджета ипотечных займов и кредитов, получаемых молодыми семьями и гражданами, нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Эти и другие мероприятия по улучшения инвестиционного климата во многом способствовали тем достижениям Волгоградской области, о которых сказано в начале статьи.

Внешнеторговые связи регионов Сибири с ближним зарубежьемотягощены сегодня множеством проблем. Однако упрочение и развитие отношений на постсоветском пространстве остается наиболее выгодным и приоритетным направлением в развитии экономик партнеров по СНГ.

Тенденции развития этих отношений анализируют авторы предлагаемой статьи, которая будет интересна для аналитиков, предпринимателей и бизнесменов, занимающихся внешнеторговой деятельностью.

ТОРГОВЛЯ СИБИРИ СО СТРАНАМИ СНГ

**О. В. ВОЛКОВА,
К. А. ШУШАРО,**

**Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск**

Старый друг – лучше, но...

Переход к рыночным отношениям обусловил новый подход к определению места внешнеэкономических связей в решении социально-экономических проблем российских регионов. В первую очередь с ближайшими соседями – странами СНГ. Это особенно актуально для Сибири, которая значительно отстает от европейской части страны по уровню жизни, хотя именно здесь производится значительная доля экспортируемых товаров – топливно-энергетические ресурсы, продукция лесного комплекса, черной и цветной металлургии.

В настоящее время внешняя торговля стран Содружества, включая Россию, больше ориентирована на дальнее зарубежье. Достаточно сказать, что удельный вес экспорта и импорта каждой страны-участницы СНГ в страны Содружества в общем стоимостном объеме экспорта и импорта за последнее десятилетие резко упал (табл. 1).

© ЭКО 2005 г.



Удельный вес экспорта (импорта) страны в СНГ в общем объеме ее экспорта (импорта)*, %

Страна	Экспорт							Импорт						
	1991**	1995		2001		2002		1991*	1995		2001		2002	
	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%
Азербайджан	93	285	45	223	10	244	11	80	228	34	445	31	651	39
Армения	98	170	63	89	26	96	19	81	334	50	218	25	306	31
Беларусь	91	3027	63	4491	60	4461	55	88	3677	66	5706	70	6216	69
Грузия	94	95	62	144	45	158	49	64	159	40	251	37	279	39
Казахстан	92	2883	55	2632	30	2223	23	88	2653	70	3306	52	3031	47
Кыргызстан	100	269	66	168	35	169	35	80	353	68	257	55	323	55
Молдова	97	467	63	346	61	351	54	87	569	68	340	38	409	39
Россия	58	14555	19	14618	15	15609	15	55	13690	29	11202	27	10232	22
Таджикистан	87	252	34	212	33	188	25	79	478	59	538	78	548	76
Туркменистан	98	930	49	...	-	...	-	87	745	55	...	-	...	-
Узбекистан	94	1109	39	...	-	...	-	89	1118	41	...	-	...	-
Украина	87	6960	53	4676	29	4377	24	82	9996	65	8832	56	8968	53

* По данным стран-экспортеров (импортеров). ** Оценка (расчет).

Источник: данные Межгосударственного статистического комитета СНГ, www.cisstat.com

Так, удельный вес экспорта Азербайджана в страны Содружества после распада СССР сократился в 8,5 раза, Армении – в 5,2 раза, Казахстана – в 4 раза, Украины, Таджикистана и России – в 3,5 раза, Кыргызстана – в 2,8 раза, Грузии и Беларуси – почти в 2 раза. Менее интенсивным, но ощутимым было падение удельного веса взаимного импорта. Только Беларусь, Кыргызстан, Таджикистан и Украина импортировали из СНГ больше продукции, чем из стран дальнего зарубежья.

Сложившийся в СССР единый народнохозяйственный комплекс, характерными чертами которого были высокая степень специализации и концентрации производства, размещение производительных сил преимущественно по отраслевому принципу, приводил к широкомасштабной производственной (хотя не всегда продиктованной экономической заинтересованностью сторон) кооперации между входящими в него республиками.

Так, Россия была в СССР и сегодня остается на постсоветском пространстве ведущим производителем сельскохозяйственной техники, монополистом по производству зерноуборочных комбайнов, половину комплектующих для которых производит Украина. Узбекистан – крупнейший в СССР и СНГ производитель хлопка-сырца – не имел собственных мощностей по его глубокой переработке и поставлял сырье для переработки в другие республики. Подавляющее большинство добытой в России нефти перерабатывалось на предприятиях Украины, Беларуси и Казахстана. В наследство от СССР России осталось 80% производственных мощностей ВПК, который мог самостоятельно выпускать лишь 17% изделий военного назначения: свыше 82% позиций, включенных в оборонный государственный заказ России, производится с участием предприятий стран СНГ¹. Таким образом, тесные экономические связи между республиками бывшего СССР привели к тому, что практически для всех стран Содружества Россия и по сей день остается основным внешнеэкономическим партнером на постсоветском пространстве.

¹ Politics and the Times. 1998. № 2. P. 35.

Ярко выраженная «региональность» является отличительной особенностью экономики и самой России. При этом экономический потенциал отдельных российских регионов часто сопоставим с экономическим потенциалом отдельных стран Содружества. Поэтому весьма актуален анализ внешнеэкономических связей стран СНГ с крупными российскими субъектами – федеральными округами, областями, республиками.

«Правила» меняются. А «игроки» выживают...

Для анализа оборота внешней торговли Сибирского федерального округа использовались статистические данные Сибирского таможенного управления (СТУ) ГТК РФ. Они основаны на учете грузовых таможенных деклараций, заполняемых участниками внешнеэкономической деятельности при осуществлении экспортных и импортных поставок, зарегистрированных на таможенных пунктах и постах СТУ.

Заметим, что эти данные весьма приблизительно оценивают региональный экспорт и импорт, так как не учитывают поставки на внешний рынок сибирских предприятий через другие таможенные управления, и отследить эти искажения достаточно трудно. В то же время в статистике отражаются поставки предприятий, зарегистрированных вне Сибирского округа, но осуществляющих свои внешнеторговые операции через сибирские таможенные посты. Так, в 2003 г. из 6,1 тыс. участников внешней торговли, оформивших экспортно-импортные операции через СТУ, 29 были зарегистрированы в других округах России. На них приходилось 14,1% от общего стоимостного объема экспорта (1,95 млрд дол.) Сибирского федерального округа и 0,8% импорта (18,1 млн дол.). В таможенных декларациях не учитываются и поставки на внешний рынок некоторых стратегических товаров и продукции двойного назначения, которые отражены в других документах.

С учетом этих обстоятельств мы представили внешнеторговый оборот Сибирского федерального округа со странами СНГ в 2003 г. в сравнении с предыдущим годом (табл. 2).

За январь–декабрь 2003 г. товарооборот Сибирского федерального округа составил 16,1 млрд дол., при этом на страны СНГ приходилось 2,7 млрд дол. Интересно отметить, что темп роста товарооборота со странами СНГ в 2003 г. по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. был больше, чем со странами дальнего зарубежья. Годовой прирост составлял соответственно 33,3% и 20,5%. По годовым тем-

**Внешнеторговый оборот Сибирского федерального округа
в 2002–2003 гг.**

Регион	2002		2002 г., % к 2001 г.	2003		2003 г., % к 2002 г.
	Стоимость, млн дол.	Доля, %		Стоимость, млн дол.	Доля, %	
Товарооборот – всего	13081,1	100,0	102,4	16023,9	100,0	122,5
Страны дальнего зарубежья	11067,4	84,6	104,7	13340,3	83,3	120,5
Страны СНГ	2013,7	15,4	91,9	2683,6	16,7	133,3
Экспорт – всего	11186,9	85,5	104,7	13889,6	86,7	124,2
Страны дальнего зарубежья	10002,0	89,4	105,8	12191,1	87,8	121,9
Страны СНГ	1184,9	10,6	97,0	1698,5	12,2	143,3
Импорт – всего	1894,2	14,5	90,9	2134,3	13,3	112,7
Страны дальнего зарубежья	1065,4	56,2	95,6	1149,2	53,8	107,9
Страны СНГ	828,8	43,8	85,6	985,1	46,2	148,9

Источник: данные ГТК РФ за январь–декабрь 2002–2003 гг.

пам роста экспорт в СНГ и импорт из СНГ также превзошли показатели стран дальнего зарубежья. Ситуация во внешней торговле округа со странами СНГ после спада в 2002 г., когда стоимостные объемы экспорта и импорта во взаимной торговле сократились на 3% и 14,4%, стала выравниваться.

Одной из важнейших причин сокращения экспорта и импорта со странами СНГ в 2002 г., по мнению экспертов, стал переход на новую систему начисления НДС в торговле с этими странами. Реализация товаров в страны СНГ с 1 июля 2001 г. облагается НДС по нулевой ставке. А возмещение суммы НДС, уплаченной по приобретенным ранее

на территории России материальным ресурсам (работам, услугам), используемым при производстве экспортируемых товаров предприятием-экспортером, производится из бюджета. По старой схеме НДС уплачивался экспортером на российской таможене и был включен в цену экспортируемого товара. Его возмещение осуществлялось при получении валютной выручки, что требовало намного меньше времени, чем по новой схеме, когда государство надолго задерживает возмещение НДС. Представители новосибирской областной администрации, например, отмечают, что возмещать НДС могут и год. В 2002 г. в Новосибирской области объем невозвращенного НДС составил около 1,5 млрд руб. (по России в целом накоплена задолженность в 110 млрд руб.)². Кроме всего прочего, при осуществлении экспорта товаров (работ, услуг) в страны СНГ налогообложению подлежат и авансовые платежи, полученные российскими предприятиями в счет предстоящего экспорта, возвращение которых также задерживается.

Проблемы возмещения НДС широко обсуждались на заседаниях Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» и на Межрегиональной ассоциации руководителей предприятий. Представители областных и краевых администраций, директора предприятий, как правило, связывают резкое сокращение сибирской внешней торговли со странами СНГ именно с введением нового порядка взимания НДС.

На наш взгляд, проблемы, связанные с возвращением НДС, не новы. Порядок взимания НДС по нулевой ставке при экспорте уже долгое время применяется при осуществлении операций со странами дальнего зарубежья. Его введение привело в шоковое состояние многих руководителей экспортных предприятий, однако, невзирая на многочисленные жалобы, экспорт достаточно успешно развивается.

«Если не можешь изменить ситуацию – измени свое отношение к ней», – гласит мудрая пословица. Факт остается фактом, государство с выгодой для себя резервирует средства, и ожидать кардинальных изменений в ситуации с возвратом НДС не приходится, предприятиям остается только

² Континент Сибирь. 14 марта 2003 г. № 9 (335).

адаптироваться к этому обстоятельству. Рост товарооборота в торговле Сибирского федерального округа со странами СНГ в 2003 г. показал, что при всех трудностях экспортеры приспособляются к новым «правилам игры».

Партнеры нынешние и перспективные

Рассмотрим территориальную структуру внешнеторгового товарооборота округа со странами СНГ в 2002–2003 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Территориальная структура внешнеторгового товарооборота Сибирского федерального округа со странами СНГ в 2002 – 2003 гг.

Регион	2002		2002 г., % к 2001 г.	2003		2003 г., % к 2002 г.
	млн дол.	Доля, %		млн дол.	Доля, %	
Сибирский федеральный округ – всего	2001,8	100,0	92,0	2683,6	100,0	134,1
Азербайджан	11,5	0,6	161,9	15,3	0,6	133,1
Армения	4,1	0,2	80,9	8,2	0,3	201,2
Беларусь	57,2	2,9	3363,3	22,0	0,8	38,4
Грузия	1,8	0,1	90,7	2,1	0,1	116,2
Казахстан	1055,3	52,7	86,5	1389,1	51,8	131,6
Кыргызстан	41,6	2,1	114,1	78,3	2,9	188,2
Молдова	3,7	0,2	69,2	4,9	0,2	133,0
Таджикистан	23,8	1,2	90,9	34,8	1,3	146,4
Туркмения	18,5	0,9	349,9	25,7	1,0	139,3
Узбекистан	106,6	5,3	96,4	148,8	5,5	139,6
Украина	677,8	33,9	89,7	954,5	35,6	140,8

Основные торговые партнеры Сибирского федерального округа в СНГ – это Казахстан, на долю которого в 2002–2003 гг. приходилось более половины всего товарооборота округа со всеми странами Содружества, и Украина (более 1/3 в товарообороте с СНГ за указанный период). По сути дела, торговля Сибирского федерального округа с СНГ ориентируется на два сопредельных государства.

Казахстан

Высокий удельный вес Казахстана обусловлен как географической близостью и развитой приграничной торговлей отдельных субъектов России, входящих в округ, с этой страной (общая протяженность границы Алтайского края, Республики Алтай, Омской и Новосибирской областей с Республикой Казахстан – 2697,9 км), так и взаимодополняющим характером отдельных отраслей экономики. Достаточно сказать, что на Казахстан приходилось 38,5% импорта глинозема – основного сырья для сибирской цветной металлургии. В свою очередь предприятия черной металлургии и сибирский лесопромышленный комплекс обеспечивают конструкционными и технологическими материалами различные отрасли промышленности Казахстана.

Как видим, торговля России с СНГ развивается динамично. Идет активный поиск путей решения проблем, скопившихся за годы реформ. Так, долгое время лесоматериалы и металл из России в Казахстан вывозились беспошлинно. В свою очередь, между Казахстаном и Китайской Народной Республикой (КНР) подписано соглашение, согласно которому Казахстан не взимает пошлины с КНР в полном или частичном объеме в результате предоставления взаимных преференций в торговле. Российская сторона несла большие потери от такого реэкспорта. По оценкам экспертов, упущенная выгода российского бюджета ежегодно составляла 15 млн дол. Наряду с этим, по мнению китайской стороны, казахские посредники увеличивали цены более чем на 30%, в результате китайские контрагенты несли большие дополнительные издержки от посредничества Казахстана³.

Во второй половине 90-х годов до 80% леса, закупленного в приграничных территориях Казахстаном, реэкспортировалось в Китай. Но уже в 2002 г. двусторонние переговоры между двумя странами и вмешательство органов исполнительной власти сопредельных территорий дали свои результаты: с января 2002 г. ставки экспортных пошлин на

³ Ковалева Г. Д. Проблемы и возможные решения транспортного обеспечения российско-китайской торговли с Западным Китаем // Транспортная стратегия России, 2003. С. 642.

металлы в Казахстане были увеличены, в результате реэкспорт российского металла стал невыгоден. Постановлением правительства Республики Казахстан от 16 июня 2002 г. «Отдельные вопросы лесопользования» был введен запрет на экспорт всех видов лесоматериалов из Казахстана.

Значительно быстрее стали осуществляться расчеты между участниками внешней торговли из регионов Сибири и Казахстана, налаживаются партнерские отношения между банками. Большое значение работе с Казахстаном придает, например, «Сибкакадембанк» (г. Новосибирск). Он входит в альянс с казахстанским банком «Каспийский», который имеет разветвленную сеть филиалов у себя в стране. В Республике Казахстан все работы и поставки в рамках крупных проектов осуществляются на основе тендеров, требующих от участников гарантий местных банков. «Сибкакадембанк» оказывает существенную помощь в получении гарантий для участия в тендерах, в аккуратном и своевременном проведении расчетов и обеспечении финансовых гарантий внешних контрактов.

Повышение эффективности внешней торговли требует взаимопонимания и учета экономических интересов обеих сторон, участвующих в ней, отказа от принятия жестких решений в одностороннем порядке, более взвешенного подхода к государственному регулированию внешнеэкономических связей. Так, введение Казахстаном в 2002 г. запрета на импорт российского продовольствия и повышение пошлин на ряд строительных материалов негативно отразились не только на сибирских участниках внешней торговли, но и затронули интересы самого Казахстана. Республика была вынуждена закупать продовольствие, более дорогое и менее качественное, в странах дальнего зарубежья. Цены на строительные материалы в Казахстане также возросли.

Увеличение товарооборота Сибирского федерального округа с Казахстаном способствует развитию транспортной инфраструктуры, особенно в Алтайском крае, где администрация считает чрезвычайно важной задачей обустроить железнодорожные пункты пропуска «Неверовская – Жезкентский ГОК» и «Третьяково – Шемонаиха», а также наладить,

при участии российской стороны, транспортировку грузов в Казахстан в железнодорожном пункте пропуска «Локоть – Ауыл», вместо существующего «Рубцовск – Семипалатинск»⁴.

Украина

Россия – основной торговый партнер Украины среди стран Содружества. В настоящее время 73% товаров, экспортируемых Украиной в СНГ, поступает в Россию. Основной из государств Содружества поставщик товаров на Украину (70% поставок) – также Россия. Украина сильно зависит от российских поставок продукции топливно-энергетического и машиностроительного комплексов, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности. В свою очередь Россия импортирует с Украины металлургическую и машиностроительную продукцию, химические товары. Производство российской военной техники, весомой составляющей российского экспорта, практически осуществляется в тесной кооперации с украинскими предприятиями. Такая интеграция свойственна для предприятий инновационных отраслей (самолетостроение, оптика, производство космической техники). Именно эта продукция конкурентоспособна на внешних рынках.

В Сибирском федеральном округе сосредоточено производство товаров, пользующихся особым спросом у украинских потребителей. С другой стороны, в Сибири размещены предприятия оборонного, инновационного комплексов, потребляющие комплектующие, производимые на Украине. И, несмотря на географическую удаленность Украины от Сибири, ее доля в общем товарообороте округа в 2003 г. была довольно весомой – 6% – и ненамного уступала аналогичному показателю для России в целом – 6,3%.

Большой товарооборот Сибирского федерального округа с Украиной в 2003 г. обеспечивался в основном за счет поставок в эту страну из Сибири товаров топливно-энергетического комплекса и тепловыделяющих элементов с Новосибирско-

⁴ Предложения Сибирского федерального округа о мерах по совершенствованию работы в области развития приграничного сотрудничества, торгово-экономических и культурных связей с партнерами по СНГ и сопредельными государствами, 22 января 2003 г.

го завода химконцентратов, на экспорт которых приходится более 20% экспорта машиностроительной продукции всего округа. Увеличение доли Украины в товарообороте в 2003 г. по сравнению с 2002 г. на 1,5 процентных пункта (п. п.) связано отчасти с осуществлением большой разовой поставки туда из Сибири железнодорожных вагонов и их частей. Весомый вклад в товарооборот обеспечил импорт округом из Украины оксида алюминия (на него приходилось более 1/4 поставок этого товара в округ с внешнего рынка).

Беларусь

По данным Сибирского таможенного управления, реальный товарооборот Сибири с Республикой Беларусь вырос с 1,7 млн дол. в 2001 г. до 57,2 млн дол. в 2002 г., а затем упал до 21,9 млн дол. в 2003 г. Таким образом, в 2003 г. доля Беларуси в товарообороте Сибирского федерального округа со странами Содружества составила только 0,8%. Это явно не соответствует действительности. Резкие перепады в торговле свидетельствуют лишь о том, что через сибирскую таможню проходят крупные эпизодические сделки, а основной поток товаров, как правило, импорт, оформляется через таможни на европейской части России, а затем попадает в Сибирь.

В 2003 г. уровень товарооборота России и Беларуси был рекордным за последнее десятилетие. Товарооборот Республики Беларусь с Россией составил в данном году 12,5 млрд дол. и вырос по сравнению с 2002 г. на 25,8%. Доля России в общем товарообороте Республики Беларусь со странами СНГ составила 92,6%, в общем объеме экспорта в страны СНГ – 89,8%, в общем объеме импорта из стран СНГ – 94,4%. Высокий платежеспособный спрос, предъявляемый сибиряками на дешевые товары из Беларуси, свидетельствует о том, что в ближайшей перспективе возможно увеличение импорта из Беларуси, как через сибирские таможенные пункты, так и через межрегиональные потоки.

Среднеазиатские страны СНГ

Небольшой оборот торговли Сибирского федерального округа с бывшими среднеазиатскими республиками СССР

(Узбекистан, Таджикистан, Киргизия и Туркмения) при высокой концентрации торговли с Казахстаном и Украиной (87,4% всего товарооборота со странами СНГ) говорит, на наш взгляд, о том, что потенциал взаимной торговли имеет еще огромные неиспользованные резервы. В среднеазиатских странах СНГ пользуется спросом продукция сибирского машиностроительного комплекса. Сельскохозяйственное машиностроение в советские годы в значительной степени было ориентировано на потребности этих стран⁵. Производимые в Сибири сельхозмашины оказываются куда более приспособленными к местным условиям по обслуживанию и эксплуатации, чем дорогостоящие западные аналоги. Поэтому и рост экспорта машиностроения в Алтайском крае (в 2003 г. он увеличился по сравнению с 2002 г. в 2,2 раза и составил 18% в общем объеме экспорта края) произошел за счет продажи в Узбекистан и Казахстан сельхозмашин, в том числе тракторов, произведенных на ОАО «Алтрак».

По словам директора Союза промышленников Алтая Е. Ганемана, рост экспорта тракторов в эти две страны в последние год-полтора связан с тем, что российские гусеничные тракторы оказались предпочтительнее американских: более простые в обслуживании, на них легче научиться работать.

Значительный рост выпуска продукции омского машиностроения произошел в 2003 г. за счет увеличения поставок на экспорт комплектующих для сельскохозяйственной техники.

Продукция сибирских тракторостроителей конкурентоспособна по техническим характеристикам, хотя уступает по качеству исполнения западным аналогам, она создается с учетом спроса данного сегмента рынка – машины просты в использовании и обслуживании. Однако экспортные поставки станут еще эффективнее при создании фирменного технического обслуживания и сопровождения в странах СНГ поставляемой техники.

⁵ В 1980-е годы республики Средней Азии покупали по 3–6 тыс. гусеничных тракторов производства Алтайского тракторного завода марки Т-4А. www.expert-sibir.ru:8080/es/Numbers/34/p2/a3/Print.

В свою очередь Сибирский федеральный округ заинтересован в наращивании импорта дешевых (по сравнению с дальним зарубежьем) овощей и фруктов из среднеазиатских стран СНГ. Таким образом, развитие взаимной торговли со среднеазиатскими странами СНГ – хорошая перспектива для роста экономики.

Закавказье и Молдова

Внешнеэкономические связи округа с этими странами, территориально удаленными от Сибири, ориентированными на торговлю, в основном, с другими регионами России, незначительны (менее 1%).

Что продаем в СНГ?

Обратимся к товарной структуре экспорта и импорта (табл. 4–5).

Экспорт Сибирского федерального округа в страны СНГ составил в 2003 г. 1,7 млрд дол. По сравнению с предыдущим годом он увеличился на 43,3% (прирост сибирского экспорта в страны дальнего зарубежья – 21,9%). Доля стран СНГ в стоимостном объеме экспорта округа выросла с 10,6% в 2002 г. до 12,2% в 2003 г.

Рассмотрим подробнее товарную структуру сибирского экспорта (табл. 4).

Благоприятная конъюнктура мировых цен на нефть и увеличение поставок минеральных продуктов в СНГ в 2003 г. (в 1,5 раза по сравнению с 2002 г.) привели к тому, что впервые с 2000 г. эта группа товаров вернула себе первое место в общем объеме экспорта (31,4%). Отметим, что экспорт в страны дальнего зарубежья за тот же период вырос более чем в 2 раза (с 14,7% до 29,6%). В настоящее время в СНГ идет интенсивное развитие собственной нефтеперерабатывающей промышленности, поэтому поставки нефтепродуктов из Сибири в эти страны снижаются. Так, в 2003 г. по сравнению с предыдущим годом экспорт нефтепродуктов из Сибири в страны Содружества в физическом объеме сократился на 8,2% (при росте его стоимостного объема на 30%).

**Товарная структура экспорта Сибирского федерального округа
в СНГ 2000–2003 г.**

Продукция	2000		2001		2002		2003	
	млн дол.	%						
Всего	1054,3	100,00	1206,8	100,00	1173,2	100,00	1698,5	100,00
Продовольственные товары и с.-х. сырье	96,6	9,16	82,9	6,87	53,1	4,53	65,2	3,84
Минеральные продукты	314,3	29,81	310,7	25,74	352,5	30,04	532,9	31,37
Химические товары и каучук	181,9	17,25	249,5	20,68	215,9	18,41	303,6	17,87
Кожа, пушни-на и изделия из них	0,2	0,02	0,2	0,01	0,2	0,01	0,8	0,05
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	54,3	5,15	66,1	5,48	65,3	5,57	108,2	6,37
Текстиль и обувь	8,2	0,78	6,7	0,55	7,0	0,60	8,5	0,50
Металлы и изделия из них	81,6	7,74	102,9	8,53	96,5	8,22	152,6	8,98
Машины, оборудование и транспортные средства	306,5	29,07	375,6	31,12	372,7	31,77	513,7	30,24
Прочие товары	10,7	1,01	12,3	1,02	10,1	0,86	13,1	0,77

Увеличились поставки угля на Украину. Этот рынок может стать весьма перспективным в связи с ограниченными запасами угля в данном регионе. Благоприятная конъюнктура прогнозируется на рынке ценных сортов углей – энергетических и коксующихся. Основные поставщики топливно-энергетической продукции на внешний рынок – предприятия Омской и Кемеровской областей.

Несмотря на абсолютное увеличение стоимостного объема машин, оборудования и транспортных средств, поставленных в 2003 г. из Сибири в СНГ, их доля в структуре экспорта снизилась до 30,24% вследствие интенсивного стоимостного роста экспортируемых нефти и нефтепродуктов. Вместе с тем высокая и растущая доля этой группы товаров в структуре экспорта в страны СНГ свидетельствует о стабильном спросе на продукцию сибирского машиностроительного комплекса.

Основные поставщики машиностроительной продукции на рынок СНГ – Новосибирская, Омская области и Алтайский край. Перспективы поставок сельскохозяйственной техники на рынок СНГ в значительной степени будут зависеть от динамики цен на металл, определяющих себестоимость конечной продукции. Резкое подорожание металла в 2004 г. при уже сложившихся экспортных ценах на сельскохозяйственную технику может, в известной степени, сдерживать ее экспорт по ранее заключенным контрактам.

В 2003 г. осуществлялись крупные поставки железнодорожных вагонов и их частей в Казахстан и на Украину.

В целом экспорт сибирской машиностроительной продукции в страны СНГ увеличился за 2003 г. на 37%, в то время как в страны дальнего зарубежья он сократился на 4,4%, что является следствием низкой конкурентоспособности большинства видов этой продукции на мировых рынках как по качеству, так и по цене.

Третьей по величине статьёй сибирского экспорта в страны СНГ в 2003 г. были химические товары и каучук (17,9%), экспорт которых за год вырос на 40,6%, в то время как в страны дальнего зарубежья – лишь на 8,7%. Рынок стран СНГ очень емок для продукции неорганической химии. В 2003 г. ее поставки в страны СНГ в физическом объеме превзошли поставки в страны дальнего зарубежья (соответственно 219,4 тыс. т и 176,9 тыс. т), однако в страны Содружества поставлялись более дешевые товары. В результате стоимостной объем этих поставок в страны СНГ составил 119,2 млн дол., в то время как в дальнее зарубежье – 866,3 млн дол.

Существенными статьями экспорта в этой группе товаров были органические соединения, резина, пластмассы и изделия из них.

Металлы и изделия из них занимали существенную долю (9%) в экспорте из Сибири в страны СНГ. За 2000–2003 гг. стоимостной объем вывоза этой группы товаров в страны Содружества вырос на 87%. Более 80% в данной товарной группе составляла продукция черной металлургии, за счет которой и произошел рост. В перспективе можно ожидать дальнейшего расширения спроса на черные металлы вследствие развития в СНГ металлопотребляющих отраслей. В свою очередь, предложение этой группы товаров на внешний рынок в известной степени будет определяться спросом внутреннего рынка на металлы и возможностями заводов-производителей. По прогнозам Института финансовых исследований, рост емкости российского рынка продукции из черных металлов составит 27,5 млн т в 2005 г. и 33 млн т – в 2010 г., т.е. прирост металлопотребления по сравнению с 2000 г. будет соответственно 25% и 52%⁶.

Медленно, но стабильно увеличивалась в структуре экспорта из Сибирского федерального округа в СНГ доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий. В 2003 г. поставки необработанных лесоматериалов в страны СНГ выросли по сравнению с предыдущим годом по физическому объему – в 1,6 раза, по стоимостному – в 1,9 раза, за счет больших поставок в Казахстан и Узбекистан. В эти страны возросли поставки обработанных лесоматериалов.

С 2000 по 2003 гг. в 2,4 раза сократилась доля экспорта продовольствия и сельскохозяйственной продукции (по стоимости – в 1,5 раза) в результате развития в СНГ собственной перерабатывающей промышленности, импорта товаров этой группы из дальнего зарубежья и из других регионов России. Отметим, что экспорт сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров из Сибири в страны дальнего зарубежья вырос в стоимостном выражении за этот период более чем в 2 раза, при увеличении его доли в 1,7 раза.

⁶ <http://data.rbc.ru/public/529/showb.cgi/171201529.html>

Таким образом, основу экспорта Сибирского федерального округа в страны СНГ в 2003 г. формировали минеральные продукты, большая часть которых (98,7%) была представлена топливно-энергетическими товарами, а также продукция машиностроительного комплекса, химической промышленности, металлы и металлоизделия. Суммарно на них приходилось 88,5% экспортных поставок в стоимостном выражении.

Что покупаем?

Стоимостной объем импорта из СНГ в Сибирский федеральный округ составил в 2003 г. 985,1 млн дол., что было на 18,9% больше, чем в 2002 г. Таким образом, годовой темп роста импорта из стран СНГ в два с лишним раза превышал аналогичный показатель для стран дальнего зарубежья (7,9%). На торговлю со странами СНГ приходилось 46,2% всего стоимостного объема импорта сибирских регионов. Основными торговыми партнерами по импорту среди стран СНГ и дальнего зарубежья являются Казахстан и Украина⁷. На эти две страны в 2003 г. приходилось 41,2% всех импортных закупок Сибирского федерального округа. Несмотря на относительно небольшой стоимостной объем, импорт из Узбекистана в 2003 г. вырос по сравнению с предыдущим годом на 98,1%. Это был самый высокий показатель роста (после Франции) среди 10 ведущих партнеров Сибирского округа по импорту (табл. 5).

Более 60% импорта Сибирского федерального округа из стран СНГ в 2003 г. приходилось на товары химического комплекса. Главным образом это продукция неорганической химии (98%), прежде всего оксид алюминия – сырье для сибирских предприятий цветной металлургии. В 2003 г. импорт оксида алюминия из стран дальнего зарубежья уменьшился, а из стран СНГ – увеличился в физическом объеме на 9,5%, в стоимостном – на 0,02%. Основные поставки оксида осуществлялись из Казахстана (38,5% от общей стоимости всех импортных поставок этого товара), Украины (25,8%). Отметим также поставки оксида алю-

⁷ Здесь и далее – по данным СТУ ГТК РФ, без учета импорта из Республики Беларусь.

**Товарная структура импорта Сибирского федерального округа
из стран СНГ в 2000–2003 гг.**

Продукция	2000		2001		2002		2003	
	млн дол.	%						
Всего	898,6	100,00	968,2	100,00	828,6	100,00	985,1	100,00
Продовольственные товары и с.-х. сырье	168,8	18,78	109,4	11,30	66,8	8,06	140,1	14,22
Минеральные продукты	33,7	3,75	49,6	5,12	61,5	7,43	68,0	6,91
Химические товары и каучук	547,1	60,88	638,2	65,92	559,4	67,51	610,6	61,98
Кожа, пушнина и изделия из них	1,9	0,21	1,3	0,13	0,2	0,02	0,1	0,01
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,8	0,31	6,2	0,64	3,7	0,44	2,4	0,25
Текстиль и обувь	20,4	2,27	22,8	2,35	12,8	1,54	14,3	1,46
Металлы и изделия из них	36,7	4,08	37,2	3,84	39,7	4,81	61,9	6,29
Машины, оборудование и транспортные средства	84,9	9,45	100,4	10,37	81,8	9,88	83,3	8,45
Прочие товары	2,4	0,27	3,2	0,33	2,5	0,31	4,3	0,44

миния из Индии (11,2%) и Гвинеи (10,6%). Импортируются в Сибирь из стран СНГ каучук и резиновые изделия, пластмассы и изделия из них, органические химические соединения, дубильные и красильные экстракты, танины.

Второй по величине статьей импорта в Сибирский федеральный округ из стран СНГ являются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Доля этой группы с

2000 г. вплоть до 2003 г. стабильно сокращалась, как и абсолютные объемы поставок. Перелом наступил в 2003 г., когда стоимостной объем закупок продовольствия из стран СНГ увеличился по сравнению с предыдущим годом более чем в два раза, а доля этой группы – с 8% до 14,2%.

Около 70% импорта продовольственных товаров в Сибирь приходится на свежие овощи и фрукты, поставляемые из бывших среднеазиатских республик. Значительный рост их поставок в 2003 г. из Казахстана, Узбекистана и Таджикистана связан с переходом с 6 июля 2003 г. на упрощенное оформление этих товаров при пересечении государственной границы России. При экспорте фруктов и овощей физическими лицами из стран СНГ заполнение грузовой таможенной декларации теперь необязательно, достаточно подать письменное заявление в произвольной форме, содержащее сведения, необходимые для таможенных целей. Начисление таможенных платежей осуществляется на основании таможенного приходного ордера, если вес экспортируемой продукции не превышает 500 кг. В результате только за 1 год импорт овощей в Сибирь из стран СНГ увеличился в 2,3 раза, а фруктов – в 2,7 раза.

На порядок меньше, по сравнению с вышеописанными группами, в импорте Сибирского федерального округа из этих стран была доля машиностроительной продукции, основные поставщики которой – Казахстан и Украина. Суммарно на них приходилось 17% всего импорта машиностроительной продукции округа. Основной же объем импорта машин и оборудования осуществляется из Германии, Франции, Китая, Италии, США, Швеции и Финляндии.

На химические товары, продовольствие и сельскохозяйственное сырье, машиностроительную продукцию приходилось около 85% стоимостного объема импорта округа из стран СНГ в 2003 г.

* * *

Торговые связи стран СНГ остаются крепкими. И это сегодня – один из реальных источников интенсификации промышленного роста регионов Сибирского федерального округа.

В начале XX века Россия столкнулась с проблемой потери Дальнего Востока. Тогда она была решена с помощью активной переселенческой политики в этот регион, предпринятой царским правительством. В начале XXI века эта проблема вновь встала перед нашей страной. О ней и идет речь в настоящей статье.

Предложения автора об организации миграционной политики на Дальнем Востоке могут заинтересовать руководителей регионов.

Демографическая ситуация в Дальневосточном федеральном округе

С. Р. ШЕРСТЮК,
главный федеральный инспектор по Приморскому краю,
Владивосток

Характер воспроизводства населения

В 1991 г. численность населения на Дальнем Востоке была максимальной – 8 млн чел. С 1992 г. растет миграционный отток населения из региона. По данным переписи 2002 г., численность жителей Дальнего Востока составила 6 млн 687 тыс. чел., т. е. уменьшилась на 1,37 млн, или на 13%, причем темп сокращения населения в Дальневосточном федеральном округе был почти в 4 раза выше, чем в целом по России.

В 2001 г. ученые Тихоокеанского института географии Дальневосточного отделения РАН выполнили прогнозные расчеты численности населения Дальневосточного региона. Оказалось, что при сохранении тенденции 1970–1980-х годов население региона могло бы возрасти к 2050 г. до 10–11 млн чел. Однако если сохранится тенденция 1990-х годов, что, безусловно, более вероятно, население Дальнего Востока может сократиться до 2,5–3 млн чел., в том числе Приморского края – до 1 млн чел., Хабаровского края – менее 1 млн чел., Амурской области и Республики Саха

© ЭКО 2004 г.



(Якутия) – до 500 тыс., Магаданской области – около 50 тыс., а на Чукотке может остаться всего 2–3 тыс. чел. (в настоящее время там проживают 50 тыс. чел.).

Известно, что численность и структура населения формируются в результате сложившегося режима его воспроизводства, который характеризуется показателями рождаемости, смертности и миграции. Рождаемость на Дальнем Востоке падает: в 1991 г. на тысячу человек населения было 13,7 новорожденных, а в 2002 г. – 10,5. Одновременно растет коэффициент смертности. За 1991–2001 гг. он увеличился на 53,5%. Общий коэффициент смертности составил 13,2 промиле (в целом по РФ – 15,4), а естественной убыли населения – 3,3 промиле (по РФ – 6,5).

Высокая заболеваемость и смертность не только мужчин, но и женщин трудоспособного возраста, а также высокая детская смертность обуславливают более низкую продолжительность жизни населения региона – разница с российскими показателями составляет 1,5–2 года. Расселение населения в основном носит дисперсный характер, небольшие населенные пункты с монофункциональной специализацией значительно удалены друг от друга, не имеют развитой социальной инфраструктуры, слабо связаны транспортными коммуникациями, за исключением узкой полосы более плотного и относительно равномерного расселения в южной части округа. В 2002 г. 77% населения округа проживало в городах (в среднем по России городское население составляет 73%) и 23% – в сельской местности.

В сложившейся на Дальнем Востоке модели репродуктивного поведения населения в процессе социально-экономических реформ в стране наметился ряд негативных тенденций: повышение возрастных рамок вступления в брак, отказ от оформления брачных отношений, создание неформальных брачных союзов (форма так называемого «гражданского брака»), нежелание семейных пар иметь более одного ребенка.

Все это вместе взятое позволяет утверждать, что возврат к нормальному замещению поколений на Дальнем Востоке в ближайшем будущем маловероятен. А это влечет за

собой серьезные последствия для социально-экономического развития региона, к важнейшим из которых можно отнести деформацию возрастной структуры населения (увеличение численности старших возрастных групп, в том числе пенсионеров – удельный вес этой категории в возрастной структуре населения за 12 лет вырос на 37,3%; углубление диспропорции полов – к 2016 г. на 1000 мужчин в Приморском крае будет приходиться 1101 женщина, тогда как в настоящее время – 1039); сокращение численности экономически активного населения (по прогнозу на 2010 г., численность населения моложе трудоспособного возраста сократится на 20–22%) и возрастание демографической нагрузки на одного занятого.

Сложившаяся направленность миграционных потоков за последнее десятилетие также сокращает численность жителей Дальнего Востока, прежде всего, экономически активного населения. Так, отток лиц трудоспособного возраста из Приморского края составляет 2/3 всей миграционной убыли. При этом уровень образования у выбывающих из края значительно выше, чем у прибывающих.

По прогнозам, отток населения, в первую очередь из Камчатской, Магаданской областей и Чукотского автономного округа, составит в ближайшие годы 47 чел. на 10 тыс. жителей.

Эмигранты

Нарастание процесса депопуляции Дальнего Востока происходит на фоне мощного демографического давления со стороны соседних государств. Плотность населения в приграничных регионах Дальнего Востока и Забайкалья во много раз уступает плотности населения в Китае, Японии, КНДР и Республике Корея.

В 2001–2003 гг. приток иностранной рабочей силы в Дальневосточный федеральный округ вырос на 4%. В основном он зафиксирован в промышленности, строительстве и торговле. Такой процесс можно было бы в целом оценить положительно, если бы не нерегулируемая (и неучитываемая) миграция, за счет которой преимущественно и произо-

шел такой рост. По некоторым оценкам, в округе нелегально проживает около 1 млн чел. (по официальным – порядка 70 тыс. чел.). Опыт интенсивного использования работодателями дешевой иностранной рабочей силы, профессионализм иностранных рабочих, их непритязательность в социально-бытовом обустройстве являются основными факторами их привлечения российскими работодателями (в основном привлекаются граждане из КНР, Вьетнама и государств-участников СНГ)¹.

Миграционный отток россиян с Дальнего Востока идет одновременно с притоком в регион граждан Китая. По экспертным оценкам, численность китайцев-мигрантов составляет 1–2 млн чел. Сейчас на Дальнем Востоке нет китайских деревень или населенных пунктов с преобладанием китайского населения. Пока происходит формирование китайских общинных колоний. Их размер еще незначителен, но важен сам факт их наличия, как динамично развивающегося и притягивающего ядра.

Большинство китайцев въезжает на территорию субъектов Федерации Дальневосточного федерального округа по каналам безвизового туризма, а также в порядке обмена по коммерческим, гостевым, служебным и другим визам. Значительное число въехавших пытается осесть на долговременное жительство без соответствующего разрешения и регистрации в органах внутренних дел.

Лица, не имеющие законных оснований для пребывания на российской территории, находятся в России в течение длительного времени. Отсутствие нормативно-правовой базы по выдаче иностранным гражданам и лицам без гражданства временных документов, удостоверяющих личность, создает цепь проблем. Так, документы китайцам выдает агентконсульство в Хабаровске (эта процедура не регламентирована и не лимитирована во времени) – правовой базы для задержания таких граждан до установления личностей

¹ В проблеме миграции из стран СНГ, думается, необходимо сместить акцент со строительства, выражаясь фигурально, «ворот» на строительство «общего дома», поскольку соотечественники – это тот потенциал, который должен быть востребован.

нет – китайские граждане не желают возвращаться – пограничный аппарат КНР не принимает граждан, не имеющих нормальных документов о гражданстве КНР – выдворение этих граждан из РФ становится практически невозможным. Изменить ситуацию может только активизация всего арсенала государственных законодательных, экономических и организационных мер.

Несовершенство законодательства, а также иные издержки при выдаче вида на жительство гражданам СНГ способствовали формированию в регионе этнических общин азербайджанцев, узбеков, таджиков, инициирующих перемещение на Дальний Восток своих близких родственников и знакомых, часть которых вовлекается в противоправную деятельность. Общность религиозного мировоззрения, ислам, способствуют установлению их связей с бывшими жителями северокавказских республик (Чечни, Ингушетии, Дагестана), миграция которых на Дальний Восток России увеличилась в результате проведения контртеррористических операций. Члены национальных диаспор сумели занять свою нишу в криминальной среде региона. Организованные по этническому принципу преступные группы пытаются похищать оружие, боеприпасы, участвовать в незаконном обороте наркотиков, рэкете, контрабанде морепродуктов. Расселяться они стараются вблизи от воинских частей.

Иностранные рабочие

По экспертным оценкам, без ущерба для национальных интересов страны на Дальний Восток может быть привлечено до 1 млн иностранных рабочих. Однако в настоящее время масштабное переселение на Дальний Восток не представляется возможным. Потенциал русской репатриации из постсоветских республик оценивается в 4,5 млн чел. Из них в Дальневосточный федеральный округ могут переселиться не более 1,5 млн чел. Вместе с тем из 3,5 млн чел., переселившихся из стран СНГ в Россию в 1992–2002 гг., только 50 тыс. переехало на Дальний Восток. Очевидно, что следует формировать законодательную базу для стимулирования переселенческих процессов.

Отношение федеральных органов власти к решению ключевых проблем Дальнего Востока, в частности, демографических и миграционных в период реформирования экономики значительно изменилось. Если в программах по Дальнему Востоку 1987 г. и 1996 г. была четкая ориентация на развитие и закрепление населения, то в последней принятой программе, ориентированной на 2010 г. (подготовлена под руководством Г. О. Грефа), не поставлено никаких задач по закреплению населения. Эта программа не содержит реальных мер по борьбе с отрицательной миграцией, однако предполагает «создать 600 тыс. рабочих мест на Дальнем Востоке до 2010 г.», что означает приток в регион 2 млн человек.

Так как в Дальневосточном федеральном округе практически нет ни внутренней миграции, ни естественного прироста населения, то это означает, что главным ресурсом рабочей силы в округе будут эмигранты из Китая. Скорее всего, они в первую очередь направятся в южные районы Дальнего Востока, наиболее комфортные для проживания².

Ориентация рынка труда на гастарбайтеров вызывает рост безработицы среди местного населения, что может привести к негативным социальным процессам. Подобная ситуация сложилась в Сахалинской области, где иностранные компании, являющиеся операторами нефтегазовых проектов, предпочитают принимать на работу граждан СНГ, в основном с Украины. Привлечение иностранных специалистов, как правило, осуществляется через сторонние организации, не имеющие прямого отношения к реализации проектов и зарегистрированные в центральных районах России. Это затрудняет контроль за иностранцами и их высылку из Российской Федерации.

Ряд коммерческих организаций (предположительно с помощью коррумпированных чиновников) оформляет иностранцев в качестве своих сотрудников. В результате на нелегальном рынке труда округа используются свыше 15 тыс. китайских гастарбайтеров.

² Из 6,5 млн кв. км всей площади региона лишь 700 тыс. кв. км его южной части пригодны для расселения китайских эмигрантов.

Сейчас в России нет миграционной политики, способной адекватно отвечать на вызовы современности. К тому же утвержденный, наконец, в 2001 г. документ под названием «Концепция регулирования миграционных процессов в Российской Федерации» более похож на некий компромисс, выдающий желаемое за действительное, чем на полезное руководство к действию. Именно поэтому, как нам кажется, эта концепция не в состоянии стать основой специального закона, регламентирующего добровольное переселение в РФ людей, желающих обустроиться, жить и работать на новом месте.

Для разработки такого закона и упорядочения ситуации с эмигрантами и иностранными наемными рабочими требуется принятие ряда первоочередных мер:

- ❑ разработка системы квот и ротаций для ограничения и регулирования общей численности проживающих в России иностранцев, их кадрового состава;
- ❑ создание определенных фильтров для обеспечения добросовестной, прозрачной и налогооблагаемой миграции;
- ❑ усиление контроля за безвизовым туристским обменом, туроператорами (фирмами-однодневками), зачастую превышающими свои полномочия, нарушающими национальное законодательство;
- ❑ создание специальных учреждений для содержания иностранных граждан, допустивших правонарушения;
- ❑ узаконение (через Уголовный кодекс, возможно, путем включения в него специальной статьи) борьбы с нелегальной миграцией;
- ❑ активизация вывода миграционных процессов из «тени» и создание в стране цивилизованной трудовой миграции с использованием миграционных карт;
- ❑ ужесточение санкций в отношении российских предприятий и организаций, нанимающих на работу нелегальных иммигрантов;
- ❑ разработка и реализация программ добровольного возвращения соотечественников, желательно в неосвоенные районы Дальнего Востока.

Преодоление негативных демографических тенденций

Преодоление негативных демографических тенденций во многом, если не исключительно, связано с общим оздоровлением экономического и финансового состояния России. Кроме того, необходимо проведение дополнительных государственных компенсирующих мер, направленных на стимулирование рождаемости, сокращение смертности и увеличение продолжительности жизни населения на Дальнем Востоке. Основными мерами, на наш взгляд, являются следующие.

- Введение системы налоговых льгот для предприятий, организаций, отдельных предпринимателей, выделяющих на постоянной основе средства на помощь многодетным семьям, на содержание детей в детских учреждениях.
- Развитие дорогостоящей, но эффективной системы «домашних врачей» на основе государственного финансирования и при условии адресного предоставления этих услуг.
- Поддержание системы адресного предоставления бесплатных или льготных по стоимости мест в детских дошкольных учреждениях.
- Развитие системы долгосрочного кредитования молодых семей для приобретения или строительства жилья, покупки товаров длительного пользования.
- Разработка и поэтапное внедрение на территориях Дальнего Востока антикризисных программ по поддержке и обеспечению оптимального уровня занятости населения.

Все это, на наш взгляд, позволит улучшить социально-экономическую и демографическую ситуацию в Дальневосточном федеральном округе и не потерять российский Дальний Восток.

В статье рассказывается о том, как в разных странах государство участвует в конкурентной разведке.

И мы опять святее всех святых

(государство и конкурентная разведка)¹

Ю. П. ВОРОНОВ,

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

Относительно участия государства в коммерческой деятельности (а конкурентная разведка относится именно к ней) существуют разные мнения.

Позиция российских органов государственной власти вполне определена: «Это не наши проблемы». Когда в Новосибирске была с визитом группа работников российских посольств в разных странах мира, сопровождавший их глава одного из департаментов Министерства иностранных дел РФ совершенно четко, без дипломатических оговорок сказал, что не дело наших посольств поддерживать конкретные российские компании за рубежом. Примерно за год до этого в Новосибирске побывал посол Ирландии, который не скрывал, что одна из задач его визита – сманить лучших новосибирских программистов на работу в Ирландию.

И вам банзай, и вы не прячьтесь

Практически все японские компании имеют подразделения конкурентной разведки. Однако важную роль в сборе информации и распространении ее среди компаний играют государственные органы.

Поражение во Второй мировой войне сформировало позиции конкурентной разведки японских фирм как некото-

¹ Статья четвертая из серии статей о конкурентной разведке. Предыдущие см.: ЭКО. № 10–12. 2004. и № 2. 2005.

© ЭКО 2005 г.



рого единого образования. Ничто так не объединяет нацию, как введение в страну оккупационных войск.

В послевоенные годы американцы считали, что полностью контролируют систему управления экономикой. Крупные компании были принудительно расформированы, за их руководством было установлено систематическое наблюдение, чтобы не допустить восстановления управления. Из этого мало что получилось²: в конце концов, не только восстановились крупные корпорации, но и была создана единая мощная организация, объединяющая всех участников внешнеэкономической деятельности – JETRO (Japan External Trade Organisation). На нее были возложены многие функции сбора информации о внешних конкурентах японских фирм, о перспективах их работы на мировых рынках.

Особое значение в конкурентной разведке приобрели внешнеторговые компании, став мостом между подразделениями конкурентной разведки в производственных компаниях и спецслужбами государственных органов (рис. 1).

Опросы, проведенные Токийской торговой палатой (Tokyo Chamber of Commerce) и Банком развития Японии (Japan Development Bank), показали, что самым важным источником информации для служб конкурентной разведки в Японии оказалась пресса.

Главное звено японской системы бизнес-информации – издательская группа Nikkei. 1400 сотрудников этой компании по всему миру круглосуточно и без выходных посылают свои сообщения в Японию.

Основное издание Nikkei – «Японский экономический журнал» (Nikkei – The Japan Economic Journal) – имеет тираж 3 млн экземпляров, также выходит ряд специализи-

² Например, империя «Мицубиси» была разделена американцами на 64 формально независимых компании, сохранилось только право использовать всеми компаниями фирменный знак «Мицубиси» – три алмаза. Кроме того, оккупационные власти разрешили первым лицам 64 новых компаний время от времени встречаться в кофейном клубе. Там были установлены подслушивающие устройства, чтобы изболтать вероятный сговор менеджеров. Однако многолетнее отслеживание бесед ничего подобного не выявило. И вместе с тем все компании «Мицубиси» работали как часы, согласовывая свои тактические и стратегические мероприятия на мировом и внутреннем рынках.

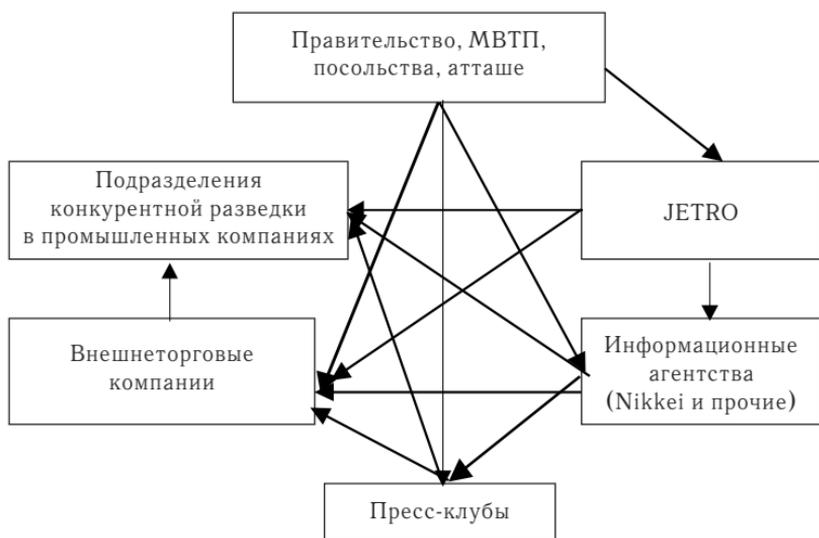


Рис. 1. Информационные потоки конкурентной разведки в Японии

рованных изданий. Кроме того, издается еженедельник Nikkei Weekly на английском языке. Языковой барьер позволяет «кормить» иностранцев одним еженедельником, тогда как японские бизнесмены используют деловую информацию значительно большего объема.

Особенно хорошо отработано действие этого барьера на инновациях. Существует, в частности, запрет на перевод выложенных заявок на изобретения в течение трех лет, есть и другие лимиты на то, что дозволено переводить. Тон здесь задает государство, но и внутри отдельных японских компаний существуют собственные ограничения на переводы текстов.

Nikkei по европейским (да и российским) меркам может быть отнесено к информационным агентствам. Компания по заявкам отдельных фирм предоставляет новости, экономическую информацию и информацию конкурентной разведки через электронную почту, факсы, с использованием спутникового телевидения и компьютерных сетей. Иногда иностранцы с удивлением отмечают, как в кабинете руководителя высокого уровня в режиме on-line идут деловые

сообщения бегущей строкой либо регулярными блоками новостей. Сбор информации – дело каждого. Даже руководители обязаны всё читать и изучать.

Больше всего поражает иностранцев в Японии то, что там информацией (в том числе и с элементами коммерческой тайны) активно обмениваются конкуренты.

Второй источник информации для служб конкурентной разведки – японская система пресс-клубов. Преобладающее их большинство специализировано. Так, проблемы кредитно-финансовой системы и денежного обращения обсуждаются преимущественно в пресс-клубе Банка Японии и так далее. Некоторые клубы расширяют свою деятельность: например, пресс-клуб тяжелой промышленности занимается проблемами машиностроения, химической промышленности, металлургии, а также японской и мировой космонавтикой.

Клубы есть при каждом министерстве и практически в любой крупной корпорации. В них представителям прессы выделяются рабочие места, они могут задавать вопросы на любом заседании, причем большинству присутствующих ясно, что некоторая информация никогда не будет опубликована, а скорее всего, будет продана какой-то заинтересованной компании.

Нужно попутно сказать, что в европейских странах и США (не говоря уж о России) попросту нет каналов, по которым можно распространять открытую бизнес-информацию. Например, нет никакого секрета в том, что на таком-то пограничном переходе скопилось много автомашин и любому, кто приедет туда с товаром, придется ждать своей очереди несколько суток. Телевидение с запозданием может рассказать об одном таком скоплении. А для дела нужно, чтобы информация была оперативной и по всем переходам сразу. Одним эта информация нужна для экспорта или импорта, другим – чтобы отслеживать, как идут дела у конкурента.

Не менее важную роль, чем общедоступные источники, играет и сбор информации через личные контакты и наблюдения. Именно поэтому японцы³ могут несколько раз менять команду в ходе каких-либо переговоров, что позволяет

³ Еще в большей мере этот прием типичен сейчас для китайцев.

уловить оттенки в позиции партнера. А если варьировать вопросы одновременно со сменой участников, то удастся выявить и закрытую (разведывательную) информацию.

Сбор информации для японца – целенаправленное изучение того, что никогда не будет полностью познано. Получение знаний входит в понятие «кайдзен» (улучшения шаг за шагом), путь без конца. Видимо, в связи с этим в Японии никогда не обсуждаются затраты на сбор информации и вообще на содержание службы конкурентной разведки. Периодическая ее неэффективность может восприниматься лишь как неизбежные трудности, которые рано или поздно пройдут.

Но в чем японские службы конкурентной разведки отстают, так это в оперативности анализа. Иначе и быть не может. Если большие объемы информации считаются обязательными, то трудности переносятся на этап анализа.

В Японии очень сильна связь между конкурентной разведкой и стратегическим планированием. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, разработка стратегий японскими компаниями – обычное явление. Во-вторых, стратегия служит некоторым организующим фактором, позволяющим упорядочить информацию самого большого объема.

И последнее замечание. Из-за вовлеченности государства в конкурентную разведку специалистами отмечается высокое доверие частного бизнеса к собранной информации, которая считается пригодной для принятия оперативных и стратегических решений. Доверие к информации, полученной с участием государства, отражает доверие бизнеса к самому государству. И до тех, пока в России не будет доверия к органам власти, не следует и пытаться вовлечь наши государственные структуры в дела конкурентной разведки.

Только когда припечат

В США конкурентная разведка находится под воздействием типичного для американцев общего недоверия населения и частных компаний к правительству и государственным структурам. Это недоверие имеет давние корни. Основа американского образа жизни – независимый предприниматель. После обретения страной независимости крупней-

шие государственные деятели США опасались, что взамен британских чиновников появятся свои, которые будут мешать частному бизнесу. Длительное время перед глазами американских законодателей маячила угроза военного переворота, во многом надуманная. Существует устойчивое убеждение, что государство должно держаться подальше от бизнеса, а контакты с государственными учреждениями всегда вызывают подозрения в коррупции.

Особый упор в коммерческой разведывательной деятельности делается на краткосрочный подход к решению задач. Несмотря на огромный поток публикаций по стратегическому менеджменту, лишь немногие американские фирмы имеют долгосрочные планы. Деятельность подразделений конкурентной разведки, в связи с этим, ориентирована на выполнение заданий по предотвращению потенциальных угроз. Задания эти вполне конкретны, построены по стандартному разведывательному циклу: постановка задачи, сбор информации, анализ, написание справки и распространение информации. Поскольку задания краткосрочные, используются простейшие методы статистического анализа, краткие справки; последствия решений, принимаемых руководством компании, принципиально не учитываются. Главный лейтмотив – некогда раздумывать, нужно быстро провести разведывательную операцию.

Недооценка информации из других стран – еще одна сторона конкурентной разведки в американских компаниях. Общее, поддерживаемое государством мнение относительно того, что в США все самое лучшее, самое большое, самое высокое, самое правильное, приводит к тому, что при изучении действий иностранных конкурентов американцы ориентируются на внутриамериканские источники информации. Игнорирование внешней, по отношению к США, информации очень часто оборачивается неприятными неожиданностями.

Но когда такое событие происходит, спецорганы (ЦРУ, в первую очередь) активно вмешиваются в дело и доводят его до конца. Завершением дела считается слушание на комиссии Конгресса или какое-то иное мероприятие зако-

нодательных органов, в итоге чего по официальным дипломатическим каналам начинается давление на страну-нарушителя. Эта стандартная процедура может начинаться по требованию одного из конгрессменов или сенаторов, к которым обратилась пострадавшая фирма. Ясно, что такое обращение будет действенным, если обратившаяся фирма достаточно крупная и дает работу тысячам американцев. Причиной обращения является не сам факт нарушения прав какой-либо американской корпорации, а то, что в этом деле замешаны органы иностранного государства. В этом смысле позиция американских спецслужб безупречна в правовом отношении. Если конкурируют частные компании, то в случае нечестной конкуренции они могут обратиться в суд. Но если в их взаимоотношения вмешалось какое-то государство – игнорировать это нельзя, речь уже идет о защите государственных интересов.

Хотелось хотя бы один раз послушать прения наших законодателей по поводу ущемления интересов конкретной российской фирмы с участием иностранных спецслужб.

Впрочем, это внешнее благолепие и приверженность правительства США принципам невмешательства государства в экономику время от времени нарушается превентивными действиями ЦРУ в отношении других стран. Так, в 1995 г. ЦРУ выкратило из отдела прикладных исследований Департамента экономики, науки и техники Франции документ, в котором по закрытым данным были оценены десятки компаний США, относящиеся к военно-промышленному комплексу. Компании и их продукция были разделены на три группы по степени интереса для заимствования их технических достижений. ЦРУ, минуя правительство, проинформировало компании, включенные в список. Факт этот выяснился, когда одна из компаний, Hughes Aircraft, отказалась участвовать в Парижском авиасалоне.

В России все не так. Например, на семинаре, который проводило в Новосибирске Минэкономразвития, симпатичная девушка из министерства с восторгом рассказывала, как она удачно «отфутболила» заявку от ткацких фабрик из Иваново относительно демпинга дешевых импортных тканей.

Девушка убедительно показала, что ссылки на демпинг неосновательны по той причине, что эти «хитрые» ивановские ткачихи купили низкокачественное оборудование, и в этом причина высокой себестоимости ивановской продукции.

Невозможно представить себе, что комиссия Конгресса США стала бы копать в дефектах хозяйствования какой-то американской компании. Таких конгрессменов никогда не избрали бы на следующий срок. «Свой всегда прав, чужой всегда не прав» – этот принцип должен признаваться и российскими государственными структурами безоговорочно.

Во всем прочем работа американских компаний в сфере конкурентной разведки очень похожа на деятельность компаний российских, только специализированные фирмы, занятые в информационном бизнесе, готовят огромное количество разведывательной информации.

Закрытость информации, нежелание обмениваться ею с другими компаниями в США даже более строги, чем в России. В нашей стране секреты компаний охраняются существенно слабее, и персонал в этом плане менее подготовлен. Без всяких затрат можно, поговорив с работником компании, выведать самые сокровенные тайны конкурента.

Один народ, одна разведка

Ведущую роль в сборе и анализе коммерческой информации в Германии играют банки. Действительно, экономическая безопасность банка определяется, преимущественно, безопасностью его клиентов. Поэтому предупреждение опасности, которая угрожает клиенту, должно быть одной из главных обязанностей банка. Эта простая мысль материализуется в Германии под воздействием нескольких факторов.

Во-первых, деятельность банков регулируется государством. Ответственность государства за свои функции в Германии несоизмеримо выше, чем в России. Поэтому государственные структуры регулярно передают информацию банкам.

Во-вторых, Германия длительное время играла с лозунгом так называемого «народного капитализма», понимаемого

го как абсолютное преобладание мелких акционеров. Послевоенная программа строительства «народного капитализма» противопоставляла его дефектной, по мнению немцев, англо-американской системе, в которой главную роль в правах собственности играют крупные держатели акций. В результате контрольные пакеты акций компаний оказались в банках на правах доверительного управления. Банки не вмешиваются в оперативное управление компаниями, на что они, в принципе, имеют право. Управление реализуется через кадровую политику. Но для того, чтобы принимать правильные кадровые решения, нужно не просто иметь подробное досье кандидатов, нужно постоянно вести это досье. Требуется также оценивать эффективность уже назначенного руководства. Такая работа не всем банкам под силу. Поэтому три крупнейших германских банка контролируют назначение 75% первых руководителей ведущих частных компаний Германии.

В-третьих, помимо привычного совета директоров в крупной германской компании существуют наблюдательные советы, которые и определяют стратегическую политику. Наблюдательные советы контролируются банками через кадровые назначения и проверяются на соответствие их текущей работы национальной экономической политике.

Одновременно банки и государственные структуры контролируют внешнеторговые ассоциации страны, которые определяют единые правила поведения ФРГ как на внутриевропейском, так и на мировом рынке.

Наконец, *в-четвертых*. Страны, потерпевшие поражение во Второй мировой войне, как ни странно, во многом выиграли. Как и Япония, Германия, не имея права создавать военную или общегосударственную разведку, стала использовать специалистов-разведчиков в конкурентной разведке для восстановления разрушенной экономики. Все начиналось с создания федерального агентства – службы БНД (Bundesnachrichtendienst).

БНД была создана, скорее, как служба контрразведки. При этом имелась в виду только экономическая контрразведка, поскольку страны-победители не могли допустить

наличие военной или политической. Но БНД часто выходила за рамки дозволенной ей сферы деятельности. А когда в 1957 г. были сняты ограничения на объемы промышленного производства, а затем в течение нескольких лет в стране восстановились хозяйственные связи, функции БНД расширились.

В 1968 г. БНД было преобразовано в формально независимую от государства службу конкурентной разведки с тем же названием. С тех пор эта организация финансируется частными компаниями и банками через фонды. И хотя список вкладчиков этих фондов обязателен для опубликования, отследить, кто стоит за этими вкладчиками, невозможно. Многие убеждены, что без бюджетных денег здесь не обходится. Но фактом остается то, что с помощью государства в Германии создана единая на всю страну система конкурентной разведки. После длительной «раскрутки» за государственный счет она вполне могла стать и самоокупаемой. Не всегда можно сказать, что же передается от БНД банкам или от торговых ассоциаций промышленным корпорациям – только ли сырая информация, или результаты анализа. Что доподлинно известно, банки регулярно поставляют своим клиентам многостраничные обзоры, позволяющие определить конкурентные позиции получателя обзора.

Это и хорошо, и плохо. С одной стороны, компания получает обширную информацию практически задаром, с другой, у нее нет и не будет профессионалов конкурентной разведки. Проще обратиться в «родной» банк за дополнительными разъяснениями.

В целом система конкурентной информации в Германии имеет следующий вид (рис. 2).

Если информация (а тем более, результаты анализа) приходят со стороны, очень часто она не может служить основанием для выработки каких-либо мероприятий. При этом чем радикальнее необходимые преобразования или стратегические решения, тем меньше доверие к внешней информации. Часто фирмы ее не учитывают, когда в полученном от банка отчете подробно описывается приближение угрозы бизнесу.

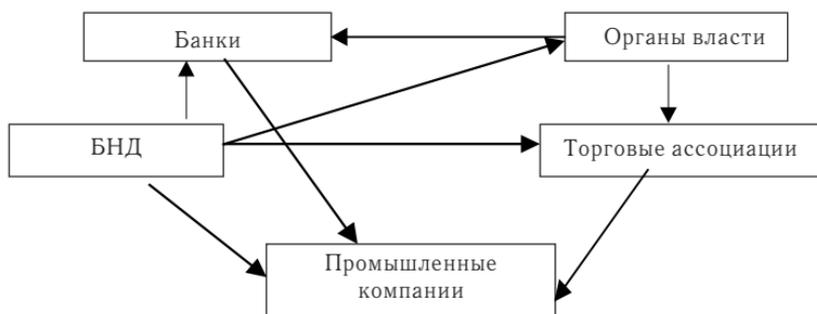


Рис. 2. Циркуляция разведывательной информации в ФРГ

В публикациях на тему конкурентной разведки в Германии есть много жалоб на затягивание внедрения результатов конкурентной разведки в большинстве компаний. На мой взгляд, дело тут не в бюрократизме, а в немецкой основательности. Толстый обзор, сделанный банком, анализируется в течение длительного времени, чтобы ответственный за это сотрудник компании мог быть уверен, что он владеет материалом не хуже авторов обзора. Выработанные им рекомендации успевают устареть прежде, чем будет принято решение следовать им или отвергнуть. В Японии лица, принимающие решения, сами знакомятся с поступающей информацией и, тем самым, могут оперативно контролировать работу корпоративного аналитика.

Конкурентная разведка в Германии считает обязательным изучать предысторию конкурента: откуда у него деньги, кто имел отношение к становлению бизнеса. Частично это объясняется упомянутой немецкой основательностью, частично – тем, что традиционно задавался вопрос: «А что делал конкурент во время войны?».

Дяде Сэму – большой пардон

В 1991 г. Пьер Марион, бывший глава французской внешней разведки (Direction Generale de la Securite Exteriere – DGSE), высказал такую мысль: «Было бы неестественно, если бы мы шпионили в США в политической или военной сфере, мы союзники. Но в экономической, в технической сфере, мы – конкуренты. Мы – не союзники».

Французские спецслужбы давно работают на экономику страны. Придя к власти в 1958 г., генерал Шарль де Голль практически сразу сориентировал Службу внешней документации и контршпионажа (SDECE) на получение технической информации из США и других стран Запада. Позже выяснилось, что в 1987–1989 гг. не только Служба внешней документации, но и 20 человек из Генеральной дирекции внешней безопасности DGSE занимались промышленным шпионажем в компаниях IBM и Texas Instruments. Собранная информация передавалась французским конкурентам. По уверениям ЦРУ, государственные службы Франции получали важную коммерческую информацию, прослушивая разговоры через «жучки», установленные в самолетах компании Air France. ЦРУ также многократно отмечало, что сотрудники французской разведки регулярно совершают поездки по США в поисках деловой информации, отдавая предпочтение тем регионам, где развиты наука и техника.

Французское посольство в Вашингтоне не просто накапливает информацию об экономических и технических секретах, но и регулярно рассылает ее в заинтересованные французские фирмы. Часть информации приобретается за деньги.

По оценкам специалистов, французы больше заинтересованы в получении торговых и технических секретов, чем в сборе деловой информации общего плана и последующем ее анализе. Когда разведывательное задание конкретно, определено по срокам и объему, можно оформить заказ любой организации, в том числе государственной. Но на практике французская компания может напрямую нанять государственного служащего, чтобы он занимался для нее конкурентной разведкой. При этом начальство этого служащего не осуждает его и не преследует за «заработок на стороне». Напротив, известны факты поощрений работников спецслужб за то, что они добыли тот или иной технический секрет для конкретной французской фирмы и лично заработали на этом.

Такое отношение проистекает из убеждения, что любой француз обязан защищать и укреплять экономическую безопасность страны по мере своих возможностей. Возмож-

ности сотрудника спецслужб шире, чем у рядового гражданина Франции, и он должен в полной мере использовать их, служить французским компаниям, а следовательно, и всему французскому народу. Этот подход «от понятий», а не «от законов» приводит к существенному смещению границы между дозволенным и недозволенным. Государственные органы Франции в своем сотрудничестве с корпорациями страны временами используют нелегальные способы получения информации. Речь чаще всего идет не о проникновении в засекреченные помещения или вскрытии сейфов, а о подкупе сотрудников компаний, что считается во Франции законным способом сбора информации. И даже если какие-то правовые нормы и будут нарушены, главное, чтобы используемые приемы соответствовали общим моральным принципам.

Отмечу попутно, что проблема этичности или правомерности подкупа служащих иностранных государств существует во всех странах и обычно открыто обсуждается. В большинстве случаев этому обсуждению сопутствует лицемерие: законы запрещают, а на практике подкуп используется. Российский вариант лицемерия попроще и состоит в том, чтобы проблема не обсуждалась вообще.

В результате подхода «от понятий» каждый сотрудник крупной компании Франции фактически является единой частью общенациональной разведывательной инфраструктуры. Тесная связь спецслужб и крупных французских компаний позволяет многим из них обходиться без больших штатов профессиональных разведчиков. Так, в известной компании Alcatel лишь три человека заняты в конкурентной разведке. В свою очередь, каждый отдел конкурентной разведки в крупной компании есть часть общенациональной системы экономической разведки.

Большая дружная шведская семья

В Швеции конкурентная разведка частных компаний рассматривается как средство обеспечения государственной безопасности. Именно поэтому Швеция – единственная в мире страна, где выдается диплом о высшем образовании

по специальности «конкурентная разведка». Такие курсы читаются во многих странах мира, есть колледжи, где обучают этой специальности. Но бизнес-школа при Лундском университете (пригород Стокгольма) – единственный колледж в мире, где присваивают степени мастера и доктора. Говорят, что программу для этой бизнес-школы разработал американец, во время Второй мировой войны работавший в стратегической военной разведке США.

Более чем вековой нейтралитет Швеции накладывает свой отпечаток на особенности частной конкурентной разведки и связи ее с государственными структурами. Экономика Швеции – одна из самых открытых в мире, что определяет большое значение информации из других стран.

Экспорт из Швеции на девять десятых осуществляется двенадцатью огромными компаниями: Volvo, Saab, Elektrolux, Ericsson, ABB, Gambro, Nobel Industries, Astra, Scandia Group, SCA, Nokia и Televerker. Эти компании только 20% своей продукции направляют на экспорт. У всех есть производственные филиалы или дочерние компании за пределами своей страны. Крупные компании Швеции обязаны обмениваться информацией ради успешного развития национальной экономики.

Посольства Швеции по всему миру регулярно составляют отчеты об экономическом и политическом положении в странах, где они аккредитованы, в такой форме, чтобы они могли быть использованы шведскими компаниями в своей текущей деятельности и в принятии стратегических решений.

Тесные контакты частных компаний и правительства в сфере конкурентной разведки не ограничиваются работой посольств. Еще в 70-е годы шведские банки сформировали компанию *Upplsnings Centralen* для исследований по конкурентной разведке. Она ведет общие для шведских банков базы данных, в которые плотным потоком идет информация из-за рубежа. На нее работают тысячи платных агентов по всему миру, поставляющие ей информацию разной ценности.

Шведское правительство поддерживает деятельность этой организации постоянными заказами. Полученными средствами она и расплачивается со своей агентурой.

Полностью государственная организация – Шведское национальное бюро технического развития – собирает и передает промышленным компаниям в основном общедоступную информацию о технических новинках и важных экономических событиях.

Объединение Европы привело к тому, что конкурентная разведка Швеции от сбора и анализа политической информации к работе с экономической (в том числе и закрытой) информацией.

В целом система информационных потоков, относящихся к конкурентной разведке, выглядит в Швеции следующим образом (рис. 3).

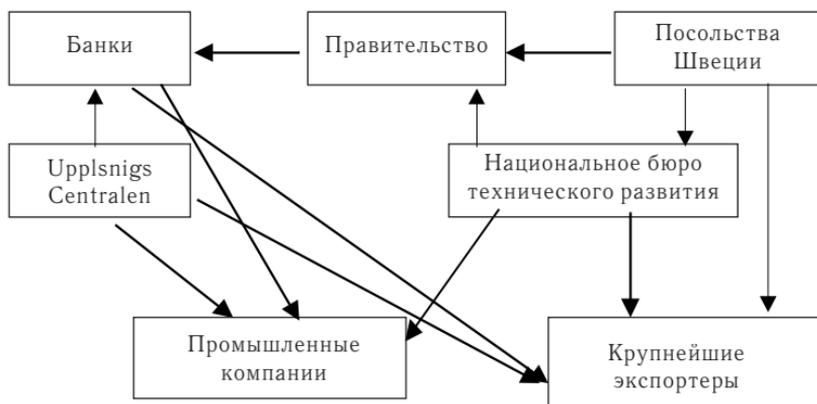


Рис. 3. Потоки разведывательной информации в Швеции

Крупные шведские компании-экспортеры сами имеют хорошо развитые разведывательные службы, по-разному вписанные в организационные структуры. В Elektrolux и Scandia Group департаменты конкурентной разведки подчиняются первому лицу. Компании Ericsson и Nobel Industries имеют отделы конкурентной разведки в отраслевых департаментах. Компании Volvo и Astra включили группы конкурентной разведки в отделы планирования и маркетинга.

В отличие от фирм США, Японии и многих других стран, шведские компании не стыдятся сообщать об успехах их служб конкурентной разведки. Например, Scandia Group

сообщила, что ее службы заблаговременно узнали о финансовых затруднениях, которые испытывает ее партнер – страховая компания Njord Insurance. Всем дочерним фирмам и филиалам корпорации секретным предписанием было приказано сворачивать дела с этим страховщиком.

Когда финансовые проблемы Njord Insurance стали известны всем, Scandia Group уже полностью прекратила связи с ней. А спустя некоторое время представители компании сообщили о факте хорошей работы своего разведывательного отдела, считая это положительным штрихом в имидже корпорации.

Впрочем, нет правил без исключений, и мы, видимо, не скоро узнаем, каким образом компания Ericsson захватила крупнейший в мире китайский рынок мобильной связи. Пока же можно констатировать, что без корпоративной службы конкурентной разведки здесь не обошлось.

Конкурентная разведка среди функций государства

Вопреки общему мнению и усилиям большинства развитых стран, роль государства в экономике не снижается, а, напротив, становится с каждым годом все более значительной. В большинстве стран сегодня собирают больше налогов, чем 10 лет назад, причем не только в абсолютном значении, но и по отношению к ВВП. Это убеждает, что разговоры об уходе государства из экономики явно не отвечают фактическим тенденциям. В скандинавских странах собираемые налоги давно превышают половину ВВП. В 2003 г. правительство США собрало чуть больше 30% ВВП в виде налогов – это больше национального дохода Германии. Государственные функции имеют надежное финансовое обеспечение. Эти функции все более обращены вовне, на мировой рынок, на конкурентов для отечественных торговцев и производителей.

Мировая экономика становится все более беспринципной и избирательной, стандарты уже не двойные или тройные. Сколько партнеров, столько и стандартов. В таких ус-

ловиях России нельзя отказываться от участия государства в конкурентной борьбе отечественных компаний на мировых рынках.

Читатель, видимо, заметил, что в описании зарубежных систем конкурентной разведки и связи их с государством много внимания уделено двум странам – Японии и Германии. Причина такого повышенного интереса в том, что нашей стране, проигравшей холодную войну, самое время копировать те схемы, которые были реализованы в странах, потерпевших поражение во Второй мировой войне. И одна из таких схем – организация взаимодействия государства с частными компаниями в сфере конкурентной разведки.

* * *

Когда-то главной гордостью нашей Родины было то, что только у нас нет эксплуатации человека человеком. И это несмотря на то, что очень многие граждане страны желали, чтобы их поэксплуатировали, а потом хорошо заплатили. Практически все государства мира обслуживают бизнес, в той или иной форме помогая их конкурентной разведке на мировых рынках. И только мы опять «все в белом», снова претендуя на святость. Вопреки тому, что очень многие граждане страны желали, чтобы...



Российские нефтегазовые компании на фоне крупнейших транснациональных компаний мира

А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Концентрация, централизация производства и капитала в нефтяной и газовой промышленности – общемировой процесс в условиях обострения борьбы за доступ к энергетическим ресурсам, инфраструктуре их транспорта и сбыта. Двадцать крупнейших компаний мира контролируют более 70% запасов и около 60% добычи нефти и газа.

В процессе освоения российскими нефтегазовыми компаниями зарубежных рынков расширяется их участие в производственных, транспортных и сбытовых активах в других странах, способствуя повышению экономического, а значит, и политического влияния России в мире.

Мировая система добычи и переработки нефти

Она состоит в основном из трех групп компаний: 1) крупнейшие нефтегазовые государственные компании, работающие преимущественно в своих странах (в основном – членах ОПЕК); 2) крупнейшие нефтегазовые частные и государственные вертикально-интегрированные транснациональные и многонациональные компании¹, осуществляющие свою деятельность по всему миру; 3) специализиро-

¹ Транснациональные компании – это крупные национальные частные и государственные компании, ведущие хозяйственную деятельность и имеющие активы в своей стране и за рубежом. Многонациональные – крупные компании, созданные путем слияния национальных либо транснациональных компаний различных стран.



ванные нефтяные и газовые государственные и частные неинтегрированные компании, либо входящие в состав энергетических и химических концернов.

В последние годы в мире произошли слияния и поглощения с участием почти всех крупнейших частных нефтегазовых компаний – Exxon и Mobil (ExxonMobil), Chevron и Texaco (ChevronTexaco), British Petroleum (BP) и Amoco (BP), Total, Petrofina и Elf Aquiten (Total), Conoco и Phillips Petroleum (ConocoPhillips), и др.

В России также идет укрупнение структуры собственности нефтегазовых компаний. На данный момент крупнейшие по объемам добычи, переработки, уровню капитализации вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) – это «ЮКОС», «ЛУКОЙЛ», «Тюменская нефтяная компания (ТНК)-BP» (включая активы «СИДАНКО» и, частично, «Славнефти»), «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Татнефть», «Роснефть» и «Башнефть». Происходит процесс консолидации активов «ТНК-BP», «СИДАНКО» и «Славнефти». Ранее из крупных компаний «ЮКОСом» была поглощена «Восточная нефтяная компания» («ВНК»), «ЛУКОЙЛом» – компания «КомиТЭК», «Тюменской нефтяной компанией» («ТНК») – «Оренбургская нефтяная компания» («ОНАКО»). В ближайшее время возможно превращение в ВИНК активно наращивающей активы компании «РуссНефть». Происходит консолидация собственности и усиление контроля над аффилированными компаниями со стороны ОАО «Газпром». В 2003 г. российскими вертикально-интегрированными компаниями было добыто 93% нефти и конденсата, в первом полугодии 2004 г. – около 95%. Добыча газа ОАО «Газпром» составила в 2003 г. 87% от общероссийского показателя, а с учетом ВИНК – почти 94%.

Укрупнение собственности и создание стратегических альянсов российских компаний позволяет оптимизировать технологическую структуру, повышает возможность привлечения крупных инвестиций в проекты освоения месторождений, а также позволяет более эффективно влиять на глобальную конъюнктуру. Кроме того, крупные компании размещают свои акции на международных финансовых рын-

ках, поэтому для роста капитализации они заинтересованы в формировании благоприятного имиджа, что предполагает прозрачность финансовых потоков, использование современных технологий, социальное партнерство.

К основным недостаткам укрупнения следует отнести угрозу монополизации региональных рынков, снижение управляемости и, в ряде случаев, рост издержек. Иногда крупные компании для повышения коммерческой эффективности собственного бизнеса могут пренебрегать государственными интересами, например, при «оптимизации» налоговых схем, лоббировании принятия некоторых законов и т. п. Здесь необходимо усиление государственного регулирования через контроль за лицензионными соглашениями, постоянный научный мониторинг деятельности ВИНК на предмет ее соответствия национальным интересам.

На завершающей стадии разработки, при освоении мелких и средних месторождений, месторождений с трудноизвлекаемыми запасами более эффективна работа небольших, в том числе венчурных компаний, использующих инновационные технологии и имеющих низкие корпоративные издержки. Кроме того, эти компании обеспечивают дополнительные рабочие места. В «Энергетической стратегии России до 2020 г.» в качестве одного из перспективных направлений государственной политики в нефтяной отрасли называется «...поддержка развития малых и средних независимых нефтедобывающих компаний, использующих передовые технологии, эксплуатации месторождений на завершающей стадии разработки, при работе в сложных горно-геологических условиях». Необходимо принять специальный закон, определяющий налоговый режим и статус таких компаний.

Ожидается, что в ближайшие годы в России увеличится количество малых средних нефтяных компаний, особенно в старых районах добычи – на Северном Кавказе, Урале, Поволжье, а после 2010 г. – в Западной Сибири. Но их доля в суммарной добыче нефти останется незначительной (не более 5%). В добыче газа доля неинтегрированных компаний может возрасти к 2010 г. до 10% от общероссийского показателя.

Сырьевая база крупнейших нефтегазовых компаний

Десять государственных компаний из Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК), а также из России и Мексики контролируют более 65% всех мировых доказанных запасов нефти и газа, причем на первые три из них – Saudi Aramco, НАОС и ОАО «Газпром» приходится свыше 36% глобальных запасов или около 110 млрд т условных углеводородов (уув)². Из частных компаний крупнейшие по запасам углеводородов – российские «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС», «ТНК-ВР» и «Сургутнефтегаз», а также ExxonMobil, ChevronTexaco, BP, Royal Dutch/Shell, франко-бельгийская Total (табл. 1).

Наблюдается специализация госкомпаний на нефти или газе и диверсификация частных транснациональных и многонациональных компаний. Крупнейшие по запасам нефти – Saudi Aramco, КРС, НАОС, PDV, ADNOC, газа – ОАО «Газпром», НАОС, Qatar Petroleum, Saudi Aramco, ADNOC.

Структура углеводородных запасов частных российских ВИНК в основном соответствует структуре госкомпаний в странах ОПЕК, что обусловлено особенностями их формирования – на базе Министерства нефтяной промышленности. По запасам нефти российские «ЛУКОЙЛ» и «ЮКОС» – самые крупные в мире частные компании, прежде всего, за счет активов в Западной Сибири (для «ЛУКОЙЛа» частично в Тимано-Печоре), а по запасам газа – «ТНК-ВР», за счет контроля над уникальным Ковыктинским месторождением в Восточной Сибири.

Добыча нефти и газа в мире

Более 70% углеводородов в мире добывают 35 крупнейших компаний, 57% – 20 из них. Лидируют по этому показателю ОАО «Газпром» с ежегодным уровнем добычи свыше 550 млн т уув и Saudi Aramco – более 430 млн т уув в год (табл. 2). На эти две контролируемые правительствами

² При оценке запасов углеводородов принято, что 1 т уув соответствует 1 т нефти либо 1 тыс. м³ газа.

**Запасы углеводородов крупнейших
нефтегазовых компаний мира на 01.01.2004 г.**

Компания	Страна	Нефть и газ, млрд т уув	Доля, %
Saudi Aramco	Саудовская Аравия	42,2	14,1
НИОС	Иран	35,3	11,8
«Газпром»	Россия	30,4	10,2
КРС	Кувейт	14,6	4,9
PDV	Венесуэла	14,6	4,9
ADNOC	ОАЭ	13,1	4,4
Qatar Petroleum	Катар	12,4	4,2
Sonatrach	Алжир	5,4	1,8
Pemex	Мексика	4,8	1,6
Libya NOC	Ливия	4,5	1,5
NNPC	Нигерия	3,9	1,3
«ЛУКОЙЛ»	Россия	3,4	1,1
ExxonMobil	США	3,2	1,1
«ТНК-ВР»	Россия	3,7	1,2
Royal Dutch/Shell	Нидерланды/Великобритания	2,8	0,9
BP	Великобритания/США	2,4	0,8
PetroChina	Китай	2,4	0,8
«ЮКОС»	Россия	2,2	0,7
Pertamina	Индонезия	2,2	0,7
Petronas	Малайзия	2,2	0,7

Источник табл. 1–4: The energy intelligenc top 100: ratking the world's oil companies, 1999–2003; данные интернет-сайтов компаний, 2004.

своих стран компании приходится 16% глобального производства нефти и газа. Другие крупные производители углеводородного сырья добывают существенно меньше – до 250 млн т уув в год.

Степень концентрации и централизации в нефтяной промышленности несколько выше, чем в газовой: на 20 крупнейших (по добыче) компаний приходится 65% мирового производства нефти, тогда как для газа этот показатель составляет 55%. Это обусловлено более высокой степенью интернационализации нефтяной промышленности – свыше

**Объемы добычи нефти и газа крупнейших
нефтегазовых компаний мира в 2003 г.**

Компания	Страна	Нефть*, млн т	Газ, млрд м ³	Нефть и газ, млн т уув	Доля мировой добычи уув, %
«Газпром»	Россия	11,0	540,0	551,0	8,7
Saudi	Саудовская				
Aramco	Аравия	430,1	4,5	434,6	6,9
NIOC	Иран	189,4	57,7	247,1	3,9
ExxonMobil	США	127,1	101,3	228,4	3,6
Pemex	Мексика	172,6	46,1	218,7	3,5
PDV	Венесуэла	164,8	40,4	205,2	3,2
Royal Dutch/Shell	Нидерланды / Великобритания	111,0	88,8	199,8	3,2
BP	Великобритания / США	96,6	84,0	180,6	2,9
Sonatrach	Алжир	66,8	83,6	150,4	2,4
Chevron	США				
Texaco		98,0	43,5	141,5	2,2
PetroChina	Китай	104,6	13,6	118,2	1,9
Total	Франция	72,7	40,0	112,7	1,8
Duke Energy	США	...	114,5	114,5	1,8
Aquila	США	...	102,2	102,2	1,6
ADNOC	ОАЭ	67,6	35,0	102,5	1,6
Relient	США	...	98,1	98,1	1,6
Pertamina	Индонезия	48,5	45,5	94,0	1,5
Petronas	Малайзия	48,5	45,5	94,0	1,5
KPC	Кувейт	82,7	9,1	91,7	1,5
Coral	США	...	96,1	96,1	1,5

* Включая газовый конденсат.

70% добываемой в мире нефти поставляется по международным контрактам, а для газа этот показатель не превышает 30%. Как правило, при реализации высококапиталоемких проектов добычи нефти и газа и поставок их на мировой рынок крупные компании оказываются более конкурентоспособными.

Основные производители нефти в мире – государственные компании стран ОПЕК и стран с высокой степенью госрегулирования энергетического сектора и централизации нефтяной промышленности – Мексики, Китая, Малайзии, крупнейшие транснациональные и многонациональные компании.

Крупнейшие государственные компании – Saudi Aramco, NIOC, Pemex, PetroChina, KPC – контролируют основную часть национальной добычи в своих странах, а транснациональные и международные группы – ExxonMobil, Royal Dutch/Shell, ChevronTexaco, BP – ведут добычу по всему миру и играют ключевую роль в нефтяной промышленности многих стран.

Объемы добычи нефти в первых десяти нефтедобывающих компаниях мира находятся в диапазоне от 430 до 83 млн т в год. Из российских компаний крупнейшие производители нефти – «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС», «ТНК-BP» и «Сургутнефтегаз» – добывают от 54 до 82 млн т в год (2003 г.).

По уровню обеспеченности добычи нефти разведанными запасами с большим отрывом лидируют компании стран ОПЕК (табл. 3). При современном уровне добычи запасов нефти кувейтской компании KPC хватит на 160 лет, компании из Абу-Даби ADNOC – на 109 лет, саудовской Saudi Aramco – на 83 года. Обеспеченность запасами крупнейших западных и международных компаний, как правило, – около 10 лет. В этой группе наиболее высокие показатели отношения запасов к добыче (R/P Ratio) у ConocoPhillips, ExxonMobil и Total – 13–14 лет. Российские ВИНК имеют уровень обеспеченности добычи запасами – от 20 («Сибнефть») до 34 лет («ЛУКОЙЛ», «Татнефть»).

Добыча газа в мире осуществляется как крупнейшими государственными газовыми и нефтегазовыми концернами, так и международными и транснациональными частными компаниями. Главные производители газа в мире – ОАО «Газпром», ExxonMobil, Royal Dutch/Shell, BP, Sonatrach, NIOC, Pemex, Pertamina, Petronas, ChevronTexaco. Добыча газа ОАО «Газпром» составила в 2003 г. более 540 млрд м³, что в несколько раз превышает показатели других крупнейших производителей.

Отношение запасов к объемам добычи нефти у крупнейших нефтегазовых компаний мира в 2003 г., лет

Компания	Страна	Лет
KPC	Кувейт	160
ADNOC	ОАЭ	109
Saudi Aramco	Саудовская Аравия	83
НИОС	Иран	65
PDV	Венесуэла	65
Libya NOC	Ливия	48
«ЛУКОЙЛ»	Россия	34
«Татнефть»	Россия	34
«Башнефть»	Россия	31
NNPC	Нигерия	28
«ЮКОС»	Россия	25
«Сургутнефтегаз»	Россия	23
Pemex	Мексика	22
«Сибнефть»	Россия	20
Sonatrach	Алжир	18
Petrobras	Бразилия	17
PetroChina	Китай	14
CopocoPhillips	США	14
ExxonMobil	США	13
Total	Франция	13

В Северной Америке и Европе существует ряд газознергетических и специализированных газовых компаний, выступающих как операторами добычи, так и реализации газа – Duke Energy, Aquila, Relient, Dynegy, El-Paso (США), British Gas, Centrica (Великобритания), Ruhrgas (Германия), Gas de France (Франция), NAN (Nederlandse Aardolie Maatschappij B.V), Gasunie (Нидерланды), и др. Часть из них занимается исключительно поставками, другие добывают значительные объемы газа – свыше 100 млрд м³ в год (Duke Energy, Aquila и др.).

В России, кроме «Газпрома», относительно крупные производители газа – вертикально-интегрированные нефтяные компании «Сургутнефтегаз» (добыча около 14 млрд м³ в

2003 г.), «Роснефть» (более 7 млрд м³ в 2003 г.), «ТНК-ВР» (6,8 млрд м³), «ЛУКОЙЛ» (около 4,7 млрд м³), «ЮКОС» (около 3,5 млрд м³), а также независимые компании – «НОВАТЭК» (более 20 млрд м³), «ИТЕРА» (более 10 млрд м³ без учета долей в активах, контролируемых «НОВАТЭКом»), «Нортгаз» (4 млрд м³), «Норильскгазпром» (3,4 млрд м³) – все данные за 2003 г.

Переработка нефти

В организационной структуре переработки нефти в мире наблюдается более высокий уровень расщепления, чем в структуре ее запасов и добычи (табл. 4). На 30 крупнейших по объемам переработки вертикально-интегрированных нефтяных компаний приходится менее 60% перерабатываемой нефти, на 20 – около 54%, а на 10 крупнейших – чуть более 40%. Это связано с тем, что центры переработки нефти по экономическим и технологическим причинам приближены не к районам добычи, а к центрам потребления. Преимущественно сырьевые компании в основных нефтеэкспортирующих странах имеют ограниченный доступ к перерабатывающей и сбытовой инфраструктуре в странах-импортерах нефти.

Крупнейшие по переработке нефти ВИНК – это в основном частные транснациональные и многонациональные компании – ExxonMobil, Royal Dutch/Shell, BP, ConocoPhillips, Total, ChevronTexaco, а также государственные компании стран – крупнейших производителей нефти и потребителей нефтепродуктов – Sinopec, PetroChina, Petrobras, Pemex, NIOC. Самая крупная – компания ExxonMobil, перерабатывающая более 300 млн т нефти в год. Занимающие второе и третье места Royal Dutch/Shell и BP перерабатывают почти в 2 раза меньше. В России первое место по объему переработки нефти занимает «ЛУКОЙЛ», в 2003 г. эта компания переработала 34,3 млн т нефти, за ней следует «ЮКОС» – 31 млн т.

Особенность структуры крупнейших международных и транснациональных ВИНК – значительное превышение объемов переработки нефти над ее добычей. Коэффициент

**Объем переработки нефти крупнейшими
нефтегазовыми компаниями в 2003 г.**

Компания	Страна	Объем переработки		Добыча нефти/ переработка нефти, млн т
		млн т	% от объема переработки в мире	
ExxonMobil	США	315,0	9,0	0,4
Royal Dutch/Shell	Нидерланды/ Великобритания	158,6	4,5	0,7
BP	Великобритания/ США	158,3	4,5	0,6
ConocoPhillips	США	130,0	3,7	0,4
Sinopet	Китай	130,0	3,7	0,3
Total	Франция	117,5	3,4	0,6
ChevronTexaco	США	107,4	3,1	0,9
Saudi Aramco	Саудовская Аравия	104,2	3,0	4,1
Petrobras	Бразилия	96,8	2,8	0,7
PetroChina	Китай	95,9	2,7	1,1
Pemex	Мексика	76,3	2,2	2,3
НИОС	Иран	74,2	2,1	2,6
Repsol-YPF	Испания	60,3	1,7	0,5
Pertamina	Индонезия	49,6	1,4	1,0
KPC	Кувейт	49,5	1,4	1,7
Marathon Oil	США	46,8	1,3	0,2
ENI	Италия	43,0	1,2	0,9
«ЛУКОЙЛ»	Россия	34,3	1,0	2,4
«ЮКОС»	Россия	31,0	0,9	2,6
Sonatrach	Алжир	25,2	0,7	2,7

отношения добычи к переработке (P/RP Ratio) в этих компаниях составляет от 0,4 (ExxonMobil) до 0,9 (Chevron Texaco). Такая же ситуация и у китайских Sinopet и PetroChina. Причины – ограниченность сырьевой базы, обладание инфраструктурой по переработке нефти, наличие доступа к крупнейшим рынкам нефтепродуктов.

Государственные компании в основных нефтеэкспортирующих странах также перерабатывают значительные объе-

мы нефти, соответствующие региональному спросу на нефтепродукты. Однако объемы добычи в этой группе компаний превышают переработку в 2,3–5,8 раза. Показатели российских ВИНК, даже с учетом перерабатывающих активов за рубежом (в Белоруссии, Болгарии, Литве, Румынии, на Украине), также попадают в этот диапазон, отражающий сырьевую направленность деятельности.

Существует большое число нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов, входящих в состав специализированных и многопрофильных концернов, работающих исключительно в сфере переработки и не имеющих собственных крупных добывающих подразделений. Эти заводы размещены главным образом в Северной Америке, Европе и странах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – Hontway Refining Co., Premcor Refining Group, Foreland Refining Co., Sound Refining Inc. (США), SK Corp, Caltex (LG), S-Oil Corp (Южная Корея), Reliance Petroleum (Индия), Novensa (Виргинские острова), MOL (Венгрия), Tugras (Турция) и др. В последнее время сохраняется устойчивая тенденция поглощения таких компаний крупнейшими транснациональными и многонациональными компаниями, что обусловлено заинтересованностью перерабатывающих компаний в надежном обеспечении сырьем, а добывающих – в повышении коммерческой эффективности сбыта нефтепродуктов за счет приближения нефтеперерабатывающих заводов к основным рынкам.

Устойчивая тенденция в мировой нефтяной и газовой промышленности – укрупнение и диверсификация бизнеса. Диверсификация происходит в основном по двум направлениям – развитие нефтепереработки и нефтехимии, а также электроэнергетики. При этом часть нефтегазовых компаний входит в состав крупнейших энергетических концернов.

Финансово-экономические показатели

Государственные нефтегазовые компании стран ОПЕК в основном не выставляют свои акции для свободной продажи на фондовых рынках, более того, часть из них – унитарные предприятия, а не акционерные общества. Распреде-

ние финансовых потоков таких компаний происходит на уровне правительств и часто смешивается с расходами и доходами государственных бюджетов. Рыночную стоимость этих предприятий, в случае необходимости, можно оценить исходя из основных производственных показателей (запасы, добыча, переработка) с поправкой на страновые риски.

По уровню капитализации в нефтегазовой промышленности мира лидируют крупнейшие западные компании – ExxonMobil, BP, Royal Dutch/Shell, Total, ChevronTexasco. Рыночная стоимость их акционерного капитала составляет от 92 до 277 млрд дол. Высокую капитализацию имеют также китайские компании – стоимость PetroChina превышает 90 млрд дол., а Sinopec – 50 млрд дол. Капитализация крупнейших российских ВИНК в 2003 г. находилась в диапазоне от 16 до 40 млрд дол. (табл. 5).

Отношение капитализации к запасам углеводородов (C/R Ratio) составляет для крупнейших западных компаний от 40 до 90 дол./т уув, к добыче нефти (C/OP Ratio) – 1,4– 2,2 тыс. дол./т, к добыче газа (C/GP Ratio) – 2,1–2,9 тыс. дол./т уув. По C/R Ratio российские компании в среднем в 5–10 раз недооценены по сравнению с многонациональными компаниями, по отношению капитализации к добыче нефти – в 3–4 раза, однако по соответствующему коэффициенту для добычи газа стоимость их акций (за исключением «Сургутнефтегаза») в 2–5 раз завышена. При оценке на основе отношения капитализации к объему переработки нефти (C/RF Ratio) стоимость акций всех российских ВИНК, за исключением «ЛУКОЙЛа», существенно превышает уровень зарубежных компаний. Относительная капитализация ОАО «Газпром» к добыче жидких углеводородов примерно в 1,5–2 раза выше, чем у западных компаний, однако к добыче газа – в 30–40 раз ниже.

Международные нефтегазовые компании имеют высокодиверсифицированную структуру активов, проводят углубленную переработку углеводородного сырья, поэтому их объемы продаж существенно выше, чем у российских компаний, имеющих сопоставимые показатели добычи. Так, объем продаж BP составил в 2003 г. около 233 млрд дол.,

**Уровень капитализации крупнейших
нефтегазовых компаний мира в 2003 г.**

Компания	Страна	Капита- лиза- ция, млрд дол.	Капитализация к:			
			запа- сам, дол./т уув	добыче нефти, дол./т	добыче газа, дол./ тыс. м ³	пере- работ- ке, дол./т
ExxonMobil	США	277	87	2180	2735	6919
BP	Великобрита- ния	174	72	1797	2066	11358
Royal Dutch/Shell	Нидерлан- ды/Велико- британия	163	58	1473	1841	9285
Total	Франция	117	75	1604	2914	13654
Chevron Texaco	США	92	54	944	2125	8796
PetroChina	Китай	90	38	866	6649	9030
ENI	Италия	76	85	2036	2933	47394
Sinorec	Китай	50	74	1482	23209	11404
Copoco Phillips	США	47	39	917	1437	7054
«ЮКОС»	Россия	40	18	493	11709	15913
«Газпром»	Россия	36	1	3298	67	...
Petrobras	Бразилия	36	26	537	2491	5546
«Сургут- нефтегаз»	Россия	29	23	539	2109	35453
Repsol-YPF	Испания	26	37	825	1201	13674
«ЛУКОЙЛ»	Россия	26	8	313	5426	9122
Statoil Group	Норвегия	24	38	643	1685	42981
«Сибнефть»	Россия	16	25	505	8368	36577
Petro-Canada	Канада	12	99	2488	1625	159005
Marathon Oil	США	10	57	1004	850	21473
«Татнефть»	Россия	3	3	117	398	19568

Источник табл. 5–7: Forbes 2000. The world's leading companies. 2004.

ExxonMobil – 223 млрд дол., Royal Dutch/Shell – более 133 млрд дол., Total – почти 132 млрд дол., ChevronTexaco – 113 млрд дол., тогда как для «Газпрома» этот показатель

составил чуть более 19 млрд дол., «ЛУКОЙЛа» – 15,3 млрд дол., «ЮКОСа» – около 11 млрд дол., «Сургутнефтегаза» – 6,3 млрд дол.

Обычно уровень капитализации западных нефтегазовых компаний примерно соответствует либо ниже объема продаж. Для российских ВИНК отношение капитализации к объему продаж, как правило, в 2–3 раза выше, что отражает преимущественную ориентацию на наиболее прибыльный сегмент нефтяного бизнеса – добычу и продажу сырья. В долгосрочной перспективе это снижает устойчивость работы компаний и повышает коммерческие риски. Сейчас доля прибыли в объеме продаж составляет для крупнейших многонациональных компаний в среднем 5–10% (табл. 6), тогда как для российских компаний этот показатель находится в диапазоне 10–30%. В среднем по нефтяной промышленности России чистая прибыль в выручке превысила в 2003 г. 24%.

Как правило, отношение стоимости активов ведущих нефтегазовых компаний к капитализации меньше 1,0 (табл. 7). Однако для ряда компаний этот показатель превышает 2,0, что объясняется повышенной долей сектора переработки, где эффективность вложений ниже, чем в добыче, особенно в период высоких цен; высокой долей морской добычи, где удельная стоимость основных фондов значительно выше, чем для континентальных месторождений; относительно низким уровнем финансового управления; организационными факторами.

Так, компании ConocoPhillips, Repsol–YPF, Marathon Oil, стоимость активов которых в 1,5–1,8 превышает капитализацию, обладают значительными нефтеперерабатывающими мощностями, в 2–5 раз превышающими возможности собственной добычи, а компания Statoil ведет добычу нефти и газа только на шельфе. Для российских ВИНК «ЮКОС», «Сибнефть», «Сургутнефтегаз», «ЛУКОЙЛ» объем капитализации превышает стоимость активов в 1,1–2,5 раза, что отражает их высокую коммерческую эффективность, а также высокий уровень износа и недооценку основных фондов. Превышение стоимости активов ОАО «Газпром» более

**Объем продаж и прибыль крупнейших
нефтегазовых компаний мира в 2003 г.**

Компания	Страна	Объем продаж, млрд дол.	Прибыль, млрд дол.	Прибыль/объем продаж, %	Капитализация/объем продаж
BP	Великобритания/США	232,6	10,3	4,42	0,7
ExxonMobil	США	222,9	21,0	9,4	1,2
Royal Dutch/Shell	Нидерланды/Великобритания	133,5	8,4	6,29	1,2
Total	Франция	131,6	8,8	6,72	0,9
ChevronTexaco	США	112,9	7,4	6,58	0,8
ConocoPhillips	США	90,5	4,8	5,34	0,5
ENI	Италия	53,3	4,8	9,0	1,4
Sinopec	Китай	39,2	1,9	4,95	1,3
Marathon Oil	США	36,7	1,3	3,6	0,3
Statoil Group	Норвегия	35,0	2,4	6,74	0,7
PetroChina	Китай	29,5	5,7	19,2	3,1
Repsol-YPF	Испания	29,1	2,1	7,0	0,9
Petrobras	Бразилия	22,6	2,3	10,13	1,6
«Газпром»	Россия	19,2	3,8	19,83	1,9
«ЛУКОЙЛ»	Россия	15,3	1,8	12,0	1,7
«ЮКОС»	Россия	10,9	3,0	27,99	3,7
Petro-Canada	Канада	9,4	1,3	13,69	1,3
«Сургут-нефтегаз»	Россия	6,3	1,6	24,8	4,6
«Сибнефть»	Россия	4,7	1,1	24,26	3,4
«Татнефть»	Россия	4,6	0,5	10,77	0,6

чем в 2 раза обусловлено в основном ограничениями на рынке акций компании и заниженностью цен на газ на внутророссийском рынке.

В целом относительно низкая стоимость акций российских ВИНК относительно запасов и добычи обусловлена несбалансированностью производственной и организационной структуры, неразвитостью финансового рынка и высокими страновыми рисками.

**Стоимость активов крупнейших
нефтегазовых компаний мира в 2003 г.**

Компания	Страна	Капи- тали- зация	Стоимость активов, млрд дол.	Стоимость активов/ капитали- зация
BP	Великобритания/ США	174	177,6	1,0
ExxonMobil	США	277	167,0	0,6
Royal Dutch/Shell	Нидерланды/ Великобритания	163	100,7	0,6
Total	Франция	117	87,8	0,8
ChevronTexaco	США	92	82,4	0,9
ConocoPhillips	США	47	82,0	1,8
«Газпром»	Россия	36	77,2	2,1
ENI	Италия	76	67,9	0,9
PetroChina	Китай	90	58,4	0,6
Sinopec	Китай	50	45,3	0,9
Repsol-YPF	Испания	26	39,3	1,5
Statoil Group	Норвегия	24	29,0	1,2
Petrobras	Бразилия	36	27,1	0,8
«ЛУКОЙЛ»	Россия	26	21,7	0,9
Marathon Oil	США	10	19,1	1,8
«Сургутнефтегаз»	Россия	29	16,6	0,6
«ЮКОС»	Россия	40	14,2	0,4
Petro-Canada	Канада	12	11,3	1,0
«Сибнефть»	Россия	16	7,6	0,5
«Татнефть»	Россия	3	7,1	2,5

В дальнейшем для повышения устойчивости бизнеса российским компаниям целесообразно увеличивать объемы переработки нефти, в том числе за счет приобретения и создания активов в крупнейших центрах потребления нефтепродуктов за рубежом (АТР, Северная Америка, Европа); развивать добычу газа, а для ОАО «Газпром» – нефти; развивать смежные секторы: нефте- и газохимию, электроэнергетику; провести модернизацию и реальную оценку стоимости основных фондов.

Экономика нашего ближайшего соседа, Китая, развивается стремительными темпами. Это обуславливает рост потребления в стране энергетических ресурсов. Автор статьи, анализируя состояние рынка нефти в Китае, не обходит стороной и проблему экономических интересов России в этой стране.

Современное состояние и прогноз развития нефтяного рынка Китая

Л. В. ЭДЕР,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Вне зависимости от конъюнктуры нефтяных цен на международных рынках, в большинстве стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в последние десятилетия наблюдался быстрый рост спроса на нефть и нефтепродукты. Их потребление и импорт в этом регионе возрастают под влиянием ресурсных (ограниченность собственных источников энергии и энергоносителей), демографических (увеличение численности населения) и экономических (продолжение быстрого, преимущественно экстенсивного, роста экономики) факторов.

В ближайшие десятилетия АТР будет оставаться самым перспективным и быстрорастущим международным рынком. Рост использования нефти будет происходить главным образом в транспортном секторе за счет расширения объема автомобильных, воздушных, морских и речных пассажиро- и грузоперевозок, обусловленного возрастанием производства товаров и услуг, ростом уровня жизни части населения.

Китай – динамично развивающаяся страна АТР. Высокие темпы роста экономики приводят здесь к интенсивному наращиванию потребления энергоресурсов и, в первую очередь, нефти.

© ЭКО 2005 г.



Запасы нефти

В конце первой половины XX века проводилась активная разведка нефтяных месторождений Китая. Приоритетными для нефтяной отрасли были центральные и северо-восточные провинции. Между тем к середине 1980-х годов развитие экономики Китая вплотную приблизилось к уровню, при котором спрос на нефть уже не мог быть обеспечен за счет разрабатываемых месторождений, и стал необходимым прирост новых запасов.

До середины 1990-х годов в КНР приоритет отдавался разведке и освоению собственных запасов нефти над приобретением нефтяных активов за рубежом. В этот период развитие технологий, их импорт позволили прирастить значительное количество запасов нефти на шельфе. В результате уровень запасов в 1988–1990 гг. вырос с 2,97 до 4,15 млрд т, а в 1990–1996 гг. этот показатель стабилизировался в диапазоне 4–4,6 млрд т.

Во второй половине 1990-х годов спад интенсивности геологоразведочных работ, разработка существующих месторождений и пересмотр запасов в сторону уменьшения привели к снижению уровня запасов с 4,6 до 3,4 млрд т нефти.

В начале 2000-х годов в результате проведения крупномасштабных геологоразведочных работ в рамках национальных энергетических программ в ряде стран АТР были подготовлены новые запасы углеводородов. В частности, в Китае сравнительно крупные открытия были сделаны в Ордосском и Таримском бассейнах, Бохайваньском заливе, что позволило в 2001–2003 гг. стабилизировать падение объема разведанных запасов нефти на уровне 3,4–3,2 млрд т.

Свыше 70% доказанных запасов находится на севере и северо-востоке страны. Здесь расположены крупнейшие месторождения: Дацин (провинция Хэйлуцзян) в нефтегазоносном бассейне Сунляо, Ляохе (провинция Ляонин) на северо-восточном и Шенли (провинция Шаньдун) на юго-западном побережье залива Бохай.

В 1999 г. в акватории залива Бохай было открыто крупнейшее в Китае шельфовое месторождение – Пэнлай. На-

чальные извлекаемые запасы Philips Petroleum Co. – компанией-оператором работ – оценены в 200 млн т. После этого суммарные начальные извлекаемые запасы Бохайского залива возросли до 700 млн т.

Добыча нефти

Открытие и ввод в разработку крупнейших месторождений углеводородов Китая позволяли в последние пятьдесят лет практически непрерывно наращивать добычу нефти в стране (табл. 1). Однако на сегодняшний день эти месторождения переходят в падающую стадию добычи, и, чтобы стабилизировать производство нефти на текущем уровне, необходимо подготовить значительную ресурсно-сырьевую базу.

Таблица 1

**Добыча, потребление и нетто-импорт нефти в Китае
в 1965–2003 гг., млн т**

Показатель	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Добыча	11	31	77	106	125	138	149	163	165	167	169
Потребление	11	28	68	88	90	110	161	230	232	247	275
Нетто-экспорт	0	2	9	18	35	28	-12	-67	-67	-80	-106

В настоящее время добыча нефти в Китае находится на уровне 169 млн т, что составляет около 4,5% от мирового показателя. Более половины всей добычи нефти осуществляется на месторождениях Дацин и Ляохе. В 2003 г. добыча составила там 60 и 17 млн т соответственно (табл. 2).

С момента открытия в 1960 г. месторождение Дацин произвело около 1,8 млрд т нефти. В настоящее время добыча сырья здесь быстро снижается, и в ближайшие годы темпы сокращения могут достичь 7% в год. Тем не менее китайские специалисты рассчитывают доразведать в районе еще 500 млн т запасов нефти, что несколько отодвинет сроки быстрого падения добычи.

На месторождении Ляохе добыча нефти еще не вышла на проектный уровень и существует возможность ее увели-

Добыча нефти в регионах Китая в 2003 г., млн т

Провинция	Крупнейшее месторождение	Добыча	
		млн т	%
Хэйлунцзян	Дацин	60	35
Ляонин	Ляохе	17	10
Шаньдун	Шенли	34	20
Синьзянь-Уйгурский автономный район	Джунгарское (Карамай), Таримское, Турфан-Хами	19,3	11
Хэбэй, Хэнань, Тяньцзинь, Шеньси	Хуабэй, Чжуньюань, Даган, Чанцин	9	5
Ганьсу, Цинхай	Юймыньские	3	2
Прочие		5	3
Шельф		22	13
Всего		169,3	100

чения. Возможные объемы добычи нефти в Синьзянь-Уйгурском автономном районе оцениваются высоко, но степень разведанности региона довольно низкая. Район в будущем может стать перспективным, для чего необходимы большие инвестиции в создание добывающей и транспортной инфраструктуры.

Остальные континентальные провинции страны в совокупности добывают не более 17 млн т в год.

Перспективный источник добычи нефти в Китае – месторождения, содержащие вязкую нефть. До 1980-х годов она практически не добывалась, так как отсутствовали соответствующие технологии. Ограниченность собственной ресурсно-сырьевой базы углеводородов поставила разработку высоковязкой нефти в ряд актуальных задач. В 1985–2003 гг. ее добыча выросла более чем в 7 раз – с 1,8 до 15,2 млн т. Основная часть вязкой нефти добывается на месторождениях Ляохе и Шенли. Несмотря на значительную интенсификацию добычи, запасы ее, так же как и традиционных видов, ограничены и не позволяют решить проблему энергетической независимости.

В организационном плане добычу нефти в Китае осуществляют в основном компании CNPC, «PetroChina», «Sinopet» и CNOOC. В различное время они выделились как самостоятельные структуры из Министерства нефтяной промышленности Китая.

CNPC – China National Petroleum Corporation (Китайская национальная нефтегазовая корпорация) – крупнейшая государственная нефтегазовая компания Китая, образованная в 1988 г. CNPC ведет свою деятельность за рубежом и в настоящее время принимает участие в более чем 27 международных проектах по разведке и разработке запасов нефти и газа, строительству трубопроводов, переработке нефти и производству нефтепродуктов на Ближнем Востоке, в Северной Африке, Средней Азии, Южной Америке и других регионах.

В 1999 г. после реструктуризации CNPC было образовано дочернее предприятие ООО «PetroChina». Компания несет ответственность за все операции внутри Китая в области разведки и разработки месторождений нефти и газа, переработку нефти и производство нефтехимической продукции, маркетинг, трубопроводный транспорт, реализацию и использование природного газа. «PetroChina» ведет разработку запасов нефти в северо-восточных, северных, северо-западных и юго-западных районах Китая. В 2003 г. добыча нефти компанией составляла около 110 млн т – 65% от общей добычи нефти в стране.

Компания CNOOC – China National Offshore Oil Corporation (Китайская национальная корпорация по морским месторождениям) образована в 1982 г. CNOOC обладает исключительными правами на разработку углеводородных ресурсов морских месторождений под юрисдикцией Китая. Добыча нефти в 2003 г. составила 22 млн т.

Добыча нефти «Sinopet» – China Petroleum and Chemical Corporation (Китайская нефтехимическая корпорация) – в 2003 г. составила около 37 млн т. Производство сырья не является профильной деятельностью этой компании: «Sinopet» специализируется в основном на переработке сырья и производстве продуктов нефтехимии.

Потребление нефти

С 1965 г. потребление нефти в Китае увеличилось более чем 25 раз, тогда как в мире в целом – менее чем в 2 раза. Интенсификация использования нефтепродукта в стране стала нарастать в 1990-е годы. В 1990–2003 гг. годовое использование нефти в континентальном Китае возросло в 2,5 раза (со 110 до 275 млн т), при этом годовые темпы прироста порой превышали 11% (табл. 3). В целом за этот период среднегодовой прирост потребления нефтепродукта составил около 7%. В 2002 г. впервые потребление нефти в континентальном Китае превысило уровень Японии, и страна стала вторым в мире потребителем нефти после США.

Таблица 3

Динамика потребления нефти, численности населения, капитальных вложений и темпа прироста реального ВВП в Китае в 1990–2003 гг.

Показатель	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Потребление нефти, млн т	110	161	230	232	247	275
Темпы прироста нефтепотребления, %	-1,8	7,5	11,1	0,9	6,3	11,5
Душевое потребление нефти, кг/чел.	95,5	132	180	181	192	212
Численность населения, млн чел.	1155	1221	1281	1285	1289	1296
Капитальные вложения, % от ВВП	35,2	40,8	39	39,3	39,4	32,7
Темп прироста реального ВВП, %	3,8	10,5	8	6,89	7,5	9,1

За период 1990–2003 гг. реальный ВВП Китая увеличился почти в 3 раза (что соответствует среднегодовому приросту 8,8%). Рост экономики в значительной мере обусловлен высоким уровнем инвестиций в основной капитал, в том числе в развитие топливно-энергетического комплекса и инфраструктуры. Доля капитальных вложений в ВВП Китая за последние 13 лет находилась в диапазоне от 33 до 43%.

Важнейший фактор роста спроса на нефть – увеличение численности населения. В 1990–2003 гг. она возросла в Ки-

тае на 141 млн человек. В результате быстрого роста населения в стране не произошло значительного увеличения удельного потребления нефти и нефтепродуктов. Использование нефти на душу населения увеличилось всего на 116 кг, достигнув 212 кг в год. Это почти в 2 раза ниже среднемирового уровня, в **10 раз ниже показателя Северной Америки** и в **5 раз – Европы (включая Восточную Европу)**.

Современное потребление нефти и нефтепродуктов на человека в год в континентальном Китае почти в 10 раз ниже, чем на Тайване и в 7,6 раза – чем в Сянгане (специальный административный район КНР), хотя природно-климатические условия, площадь территории и структура экономики (высокий удельный вес добывающей промышленности и пр.) на материке предопределяют повышенный спрос на моторное топливо. По мере изменения технологического уклада экономики и дальнейшего роста парка моторных транспортных средств современный низкий уровень удельного потребления нефти будет выступать дополнительным фактором ускорения роста спроса на нее.

В Китае интенсивно развивается автомобильная промышленность. Количество моторных транспортных средств возросло с 1990 г. более чем в три раза, и к настоящему времени в стране насчитывается 96,5 млн автомашин. В 2003 г. Китай увеличил производство автомашин до 2,8 млн и занял четвертое место в мире после США, Японии и Германии. Ожидается, что к 2007 г. по объему продаж дорогих автомобилей Китай выйдет на второе место в мире после США.

В настоящее время Китай рассматривается как один из самых перспективных в мире рынков автомобилей, поэтому ведущие мировые автомобильные концерны активно размещают здесь свои производства. В стране действуют заводы Volkswagen AG, DaimlerChrysler AG, General Motors, Honda Motor, PSA Peugeot Citroen, Toyota Motor, Suzuki, Mazda и др. В 2004 г. в КНР будет произведено более 4 млн автомобилей, а в 2005 г. – почти 6 млн. Темп роста продаж автомобилей в Китае самый высокий в мире, что также стимулирует быстрое увеличение спроса на нефтепродукты.

Одна из закономерностей размещения производительных сил в нефтяной промышленности – приближение крупной инфраструктуры по переработке нефти к основным центрам потребления нефтепродуктов вне зависимости от удаленности источников сырья. Коммерчески и технологически более эффективно транспортировать на дальние расстояния по трубопроводам и посредством танкерного флота именно сырую нефть, а большую номенклатуру нефтепродуктов – на близкие и средние расстояния.

Оптимальное плечо транспортировки для различных нефтепродуктов составляет от 500 до 1000 км, при увеличении дальности поставок их экономическая эффективность значительно снижается. В связи с этим в начале 1990-х годов в условиях роста потребления нефтепродуктов в Китае происходило опережающее строительство НПЗ. Так, показатель обеспеченности перерабатывающими мощностями (отношение объема мощностей по переработке и потребления нефти) в отдельные годы доходил до 1,28 (табл. 4).

Однако строительство НПЗ в Китае не успевает за стремительно возрастающим спросом, и в результате в 2003 г. впервые за последние 20 лет перерабатывающие мощности были меньше объема потребления нефтепродуктов. Вместе с тем стремительно увеличивается уровень загрузки существующих мощностей, показатель которой в 2003 г. составил 0,89. По сравнению с развитыми странами этот показатель относительно невелик, например, в США он составляет около 0,98. Часть НПЗ в Китае уже не соответствует современному технологическому уровню, поэтому там не представляется возможным значительно повысить уровень загрузки.

Доля КНР в мировых перерабатывающих мощностях ниже, чем его доля в потреблении нефтепродуктов. Это отражает необходимость сооружения новых НПЗ. Развитие нефтепереработки отражено в государственных и корпоративных программах развития Китая.

В настоящее время компания CNOOC получила разрешение на строительство в провинции Гуандун нефтеперерабатывающего предприятия, ориентированного на перера-

**Некоторые показатели нефтеперерабатывающей
отрасли Китая**

Показатель	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Потребление нефтепродуктов, тыс. бар./день	1766	1809	2253	3390	4985	5030	5379	5982
Перерабатывающие мощности, тыс. бар./день	1805	2149	2892	4014	5407	5643	5479	5487
Объем переработки, тыс. бар./день	1510	1697	2153	2711	4218	4215	4395	4871
Обеспеченность потребления перерабатывающими мощностями	1,02	1,19	1,28	1,18	1,08	1,12	1,02	0,92
Уровень загрузки существующих перерабатывающих мощностей, %	84	79	74	68	78	75	80	89

ботку импортной нефти. South China Sea Oil Refinery Project станет крупнейшим в Китае нефтеперерабатывающим предприятием, способным ежегодно перерабатывать более 12 млн т.

Переработкой нефти в Китае занимаются компании «Sinopet» и «PetroChina». «Sinopet» – крупнейшая нефтеперерабатывающая корпорация, ведущий поставщик нефтепродуктов в Гуандуне. В 2003 г. компания переработала 116,3 млн т сырой нефти, что на 10,7% больше уровня 2002 г.

В 2003 г. переработка нефти компанией «PetroChina» составила около 100 млн т. Остальной объем нефти перерабатывается компаниями Shanghai Petrochemical (северо-

восточный Китай); Zhenhai Refining & Chem (юго-восточный Китай) и др.

Международная торговля нефтью и нефтепродуктами

Потребление нефти, опережающее рост ее добычи, ведет к сокращению экспорта и наращиванию импортных поставок. Континентальный Китай с 1994 г. является нетто-импортером нефти.

В настоящее время в страну ввозится более 128 млн т нефти и нефтепродуктов (табл. 5). В 2003 г. поставки сырой нефти составили 97,7 млн т, что на 31,3% больше, чем в 2002 г. Ввоз нефтепродуктов составил 30,3 млн т – на 38,8% выше уровня 2002 г. На закупку нефти за границей было затрачено 16,5 млрд дол. – почти в два раза больше, чем в предыдущем году, когда КНР было ввезено около 75 млн т нефти.

Таблица 5

Структура поставок нефти и нефтепродуктов в Китай в 2003 г.

Регион	Млн т	%
Ближний Восток	51,8	40,4
АТР	34,3	26,7
Западная Африка	15,7	12,2
СНГ	11,9	9,3
Южная и Восточная Африка	6,4	5,0
Южная и Восточная Америка	2,3	1,8
Австралия	2,2	1,7
Япония	1,6	1,2
Европа	1,3	1,0
США	0,4	0,3
Северная Африка	0,4	0,3
Всего	128,3	100,0

Более 40% нефтетоплива импортируется из стран Ближнего Востока, прежде всего из Омана, Саудовской Аравии и Ирана. Доля Австралии, Малайзии, Индонезии и других

экспортеров нефти стран АТР в 2003 г. составила около 27%. Кроме того, значительная доля поставок приходится на Нигерию – около 12% .

Доля России и Казахстана на рынке АТР – около 12% международных поставок. С 1999 г. НК «ЮКОС» осуществляет поставки из Западной Сибири китайским нефтяным компаниям «Sinopet» и CNPC. Сырье перевозится по железной дороге из Ангарска по двум маршрутам: первый – до Забайкальска, второй – до пограничного пункта Наушки; далее нефть идет в Китай транзитом через Монголию. В 2003 г. объем поставок сырой нефти из России составил 6,5 млн т. В последние годы часть сырой нефти поставлялась танкерным флотом из месторождений Сахалина через нефтяной терминал в Даляне.

Нефть из Казахстана поставляется по железной дороге из месторождений в западной части республики по маршруту Атырау – Кенкияк – Кумколь – Атасу – Алашанькоу – Душанцзе. Ежемесячный объем поставок в среднем составляет 100 тыс. т. Половина этой нефти перерабатывается в Синьцзяне на нефтехимическом комбинате в Душанцзи, остальное доставляется на НПЗ корпорации «Sinopet» в центральной части Китая.

В связи с возрастающим импортом нефти и повышением цен на нефть на мировом рынке Китай ускоренно создает стратегический нефтяной резерв, который будет располагаться в Даляне – крупнейшем нефтяном терминале страны.

В 2003 г. Китай экспортировал 20,6 млн т нефти и нефтепродуктов, из них объем сырой нефти составил 8,6 млн т, нефтепродуктов – 12 млн т. Сырая нефть из Китая вывозится в основном в страны АТР, из них около 43% приходится на долю Японии (3,7 млн т). Нефтепродукты также в значительной мере экспортируются в страны АТР. Традиционно основная часть экспорта нефти осуществляется из Дацина, откуда проложен экспортный нефтепровод в крупные порты Китая – Далянь и Циндао и, кроме того, нефтепровод к нефтеперерабатывающим заводам в Пекине.

Перспективы развития рынка нефти Китая

В первые десятилетия XXI века Китай будет оставаться главным центром роста потребления и импорта нефти и нефтепродуктов в АТР и мире в целом.

Согласно прогнозам крупнейших мировых исследовательских центров – ЕИА (США), ИЕЕ (Япония) – потребление нефти и нефтепродуктов в Китае увеличится к 2010 г. до 340–367 млн т в год, к 2020 г. – до 513–525 млн т, а к 2030 г. – до 670–675 млн т. По прогнозу Института геологии нефти и газа (ИГНГ) СО РАН, спрос на нефть в Китае возрастет к 2010 г. до 390–410 млн т в год, к 2020 г. – до 560–580 млн т, к 2030 г. – до 620–650 млн т (табл. 6).

Таблица 6

Прогноз добычи, потребления и нетто-импорта нефти в Китае до 2030 г., млн т

Показатель		2005	2010	2015	2020	2025	2030
The Institute of Energy Economics, Japan, 2003*	Добыча ***	170	166	156	146	132	118
	Потребление	289	367	445	514	601	670
	Нетто-импорт	119	201	289	368	469	552
Energy Information Administration, 2002**	Добыча	170	178	180	173	168	150
	Потребление	265	340	430	525	614	675
	Нетто-импорт	95	162	250	352	446	525
Energy Information Administration, 2004**	Добыча	175	180	175	175	170	165
	Потребление	275	325	385	470	545	630
	Нетто-импорт	100	145	210	295	375	465
China National Petroleum Company, 2001***	Добыча	170	166	156	146	132	118
	Потребление	323	420	495	570	595	620
	Нетто-импорт	153	254	339	424	463	502
ИГНГ СО РАН, 2004	Добыча	179	174	164	156	150	150
	Потребление	308	399	487	571	613	635
	Нетто-импорт	130	225	323	416	463	485

* WPC Asian Regional Meeting, 2003.

** International Energy Outlook 2002, 2004.

*** WPC Asian Regional Meeting, 2003.

В рамках прогноза ЕИА, добыча нефти в Китае составит в 2010 г. 178 млн т, в 2020 г. – 173 млн т, в 2030 г. –

150 млн т. Согласно прогнозу CNPC, основанному на анализе сырьевой базы с детализацией по всем нефтегазоносным бассейнам, включая шельф, добыча нефти в этой стране может быть к 2005 г. доведена до 170 млн т в год, после чего начнется ее постепенное падение: до 166 млн т к 2010 г., 146 млн т – 2020 г., 118 млн т – к 2030 г.

Прогнозируемый ИГНГ СО РАН уровень добычи нефти до 2030 г. в Китае в целом близок к прогнозу ЕИА, однако превышает показатели CNPC. Прогноз исходит из более оптимистичных предпосылок возможности увеличения сырьевой базы на перспективных территориях и акваториях. Предполагается, что будут продолжены широкомасштабные геологоразведочные работы в Южно-Китайском море, Бохайваньском заливе, Таримском бассейне и других районах с высоким ресурсным потенциалом. Энергетическая политика КНР предполагает расширение финансирования геологоразведочных работ, повышение их технического уровня и научного обеспечения, привлечение крупных зарубежных и транснациональных компаний к подготовке и освоению запасов нефти и газа, расширение доступа китайских компаний к нефтяным активам за рубежом.

Согласно прогнозу ИГНГ СО РАН, добыча нефти в Китае составит в 2010 г. 170–180 млн т, в 2020 г. – 150–160 млн т, в 2030 г. – 145–155 млн т.

В рамках прогноза ИГНГ СО РАН нетто-импорт нефти и нефтепродуктов в Китае достигнет к 2010 г. 220–230 млн т в год, к 2020 г. – 400–430 млн т, к 2030 г. – 480–530 млн т. В сфере нефтепереработки Китая ожидается продолжение ориентации на увеличение собственного производства нефтепродуктов и повышение доли сырья в структуре импорта.

Перспективные проекты поставок нефти в страны АТР из России и стран СНГ

Для организации крупных поставок российской нефти отечественным потребителям и в страны АТР, в том числе в Китай, необходимо формирование системы сверхдальнего трубопроводного транспорта, создание инфраструктуры для

отгрузки нефти, нефтепродуктов, конденсата в портах Хабаровского и Приморского краев, Сахалинской области. В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке необходимо до 2020 г. построить не менее 7 тыс. км нефтепроводов.

Решение вопроса о конкретных маршрутах прохождения трасс трубопроводов следует разделить на две составляющие. С одной стороны, необходимо обоснование переговорной позиции России при взаимодействии с азиатскими партнерами. С другой, нужна программа практических действий, исходящая из реальных возможностей организации новых систем нефтегазообеспечения.

При обосновании переговорной позиции следует учитывать особенности азиатского менталитета, в том числе при ведении бизнеса. Любая уступка рассматривается в Азии не как движение в направлении решения вопроса, а как плацдарм для требования следующей уступки. Поэтому необходимо обозначить, что при формировании трасс трубопроводов приоритет будет отдан именно российским экономическим и геополитическим интересам, и в первую очередь будет построен нефтепровод к российским портам на Тихом океане. Это дает возможность выхода на гарантированные рынки сбыта.

В геополитическом плане Россия заинтересована в максимальном использовании российской территории и инфраструктуры при транспортировке нефти, обеспечении безопасности внутреннего рынка, независимого выхода на международные рынки. Экологические последствия связаны с необходимостью улучшения экологической обстановки и появлением новых рисков, вызванных строительством и эксплуатацией нефте- и газопроводов.

Можно назвать три нефтепроводных проекта, которые рассматриваются в качестве первоочередных. Это трубопровод «Юрубчено-Тохомская зона нефтегазонакопления (ЮТЗ) – Пойма» с подключением к транссибирскому магистральному нефтепроводу, а также две магистрали от Тайшета и Талакан-Верхнечонской зоны нефтегазонакопления, сходящиеся в Усть-Куте, где предполагается строительство

крупного нефтеналивного железнодорожного терминала. В результате будет сформирован новый канал для поставок в восточном направлении как западносибирской, так и восточносибирской нефти с использованием трассы БАМ.

После 2008 г., по мере наращивания объемов добычи нефти в Восточной Сибири и Республике Саха и уточнения сырьевых возможностей, необходимо будет принять окончательное решение о маршруте строительства нефтепровода от Усть-Кута к российским дальневосточным портам с отводами на Китай.

До окончательного принятия решения о строительстве нефтепровода Россия намерена наращивать объем поставок нефти в Китай по железной дороге. Предполагается увеличить экспорт с 6,5 млн т в 2003 г. до 12 млн т в 2006 г. Для этого производится реконструкция нефтеперевалочных комплексов в районе Наушки и Забайкальска. Капитальные вложения в расширение пропускной способности этих пограничных переходов могут составить более 400 млн руб.

В настоящее время между Китаем и Казахстаном заключено соглашение о строительстве нефтепровода (Западный Казахстан – Западный Китай). Строительство осуществляется в рамках Соглашения о сотрудничестве в нефтегазовой отрасли между правительствами этих стран.

Работы планируется провести в два этапа. На первом будет построен нефтепровод на участке «Атасу (Карагандинская область) – Алашанькоу (Китай)». Объем перекачки нефти по данному трубопроводу составит 10–20 млн т в год с дальнейшей возможностью увеличения объема до 50 млн т в год. На втором этапе предусмотрено продолжение строительства нефтепровода на участке «Кенкияк – Кумколь – Атасу».

В заключение отмечу, что рынок китайской нефти весьма специфический, но весьма емкий и выгодный для России. Особенно четко это просматривается в долгосрочной перспективе. А долгосрочные приоритеты надо определять сегодня – таковы законы стратегии.

События весны–лета 2004 г., когда цены на нефть взметнулись до уровня 45 дол. за баррель и выше, заставили многих задуматься о возможном крахе нефтяного фьючерсного рынка. Автор статьи обсуждает такую возможность, исходя из рассмотрения нефтяного фьючерсного рынка как сложной иерархической системы с эволюционирующей структурой и нелинейными отношениями между ее частями.

Идеи и выводы автора могут представлять интерес для специалистов в области прогнозирования цен на нефть.

Фьючерсный рынок нефти

В. В. ПЕТРОВ,
профессор,

Московский институт международных отношений

Эволюция и крах финансовых рынков

Нефтяной фьючерсный рынок сегодня – это не просто оптимизационная машина, балансирующая спрос и предложение, а сложная иерархическая сеть трейдеров различного уровня, осуществляющих стандартные операции купли-продажи.

Эволюция такого рода сложных многоуровневых рынков может идти по двум основным траекториям. Во-первых, их траектории движения могут колебаться вокруг некоторых равновесных значений, иметь небольшой ценовой дрейф и невысокую волатильность. Цена рыночных активов примерно равна их фундаментальной стоимости, возможные движения основных показателей состояния рынка вверх или вниз происходят в кумулятивной форме, без разрывов и резких внезапных переходов. Именно таким был в целом нефтяной фьючерсный рынок в 1990-е годы, за исключением 1998 г.

Во-вторых, траектория развития рынка может не колебаться вокруг равновесного состояния. Многие рынки двигаются в направлении фазы «пузырей». Существование таких пузырей все еще является предметом теоретических дискуссий, и сам пузырь сейчас трудно строго идентифицировать.

© ЭКО 2005 г.



В самом общем виде пузырь как фаза состояния рынка, независимо от его отраслевой и пространственной специфики, характеризуется длительным «пиковым» ростом цен и их последующим резким или медленным падением¹.

В рамках второго типа траектории развития ситуации на рынке выделяют два этапа: рост, или «надувание» пузыря, и его «разрыв». Метафоричность употребляемой терминологии отражает начальный этап формирования соответствующей научной лексики, однако уровень ее строгости вполне достаточен для описания происходящих процессов.

Применительно к нефтяному фьючерсному рынку надувание пузыря означает значительное отклонение цен «бумажного» рынка нефти от фундаментальной стоимости «физической» нефти в сторону повышения. По нашему мнению, в 2004 г. надувание пузыря вступило в активную фазу при переходе ценовой границы за пределы 35–37 дол. за баррель сырой нефти марки WTI². В рамках этого ценового коридора вполне допустимо утверждение о надувании «рационального» пузыря, поскольку высокие цены на нефть еще как-то коррелировали с ожиданиями трейдеров относительно стабилизации ситуации в Ираке, низким уровнем товарных запасов нефти и нефтепродуктов в США и т. д.

Цены выше 40 дол. за баррель нефти марки WTI, на наш взгляд, уже никак не связаны с оценкой дисбаланса спроса и предложения и являются прекрасной иллюстрацией перехода к фазе чисто «спекулятивного» пузыря.

Спекулятивная фаза пузыря может завершиться либо его «мягким сдуванием» в форме медленного обвала цен, как это имело место, например, в Японии, где индекс Nikkei снизился более чем на 60% в период 1990–1999 гг., либо «схлопыванием» пузыря с обвальным падением цен, что за короткое время приближает основные показатели рынка к их исходным фундаментальным значениям.

Классическими примерами такого завершения эволюции пузыря являются кризисы американского фондового рынка

¹ См. классическую работу: *Blanchard O.J., Watson M. W. Bubbles, rational expectations and speculative markets. In: Crisis in economic and financial structure: bubbles, bursts and shocks. MA, 1982.*

² West Texas Intermediate – западнотехасская смесь.

в октябре 1929 и 1987 гг., фондового рынка Гонконга 1984, 1994 и 1997 гг. и т. д.

Достаточно очевидно, что вероятность разрыва, или краха пузыря низка при незначительных отклонениях цен от стоимости. Но вероятность краха довольно быстро увеличивается по мере роста цен. Однако даже если рыночная цена взмывает резко вверх, всегда остается принципиальная возможность того, что рано или поздно она вернется к исходному положению мягко и без краха. Вероятность мягкого возвращения уменьшается по мере роста цен и вхождения пузыря в спекулятивную фазу.

Трейдеры решают всё

На наш взгляд, рынки работают, опираясь больше на психологию, нежели на некоторые фундаментальные факторы, и изменения рыночных цен связаны, в конечном счете, с поведением трейдеров. В этой связи принципиально важно понять, каким образом возникает и эволюционирует координация действий трейдеров, уровень которой, собственно, и управляет ценами; как и на какой основе трейдеры принимают решения о покупке или продаже финансовых обязательств.

Ответить на эти вопросы помогают высказанные в 1980-х годах идеи Ф. Блэка о разных типах трейдеров³. Большую часть последних он называл «шумовыми», поскольку они принимают решения на основе «шума», а не достоверной информации. Именно «шумовые трейдеры», в отличие от «информированных», в гораздо большей степени подвержены стадному поведению, или эффекту «толпы». Это хорошо объяснимо с психологической точки зрения: чем меньше у индивида информации, тем сильнее побуждения делать «как все», другими словами — следовать общей тенденции. Когда тенденция подражания достигает некоторого критического уровня, трейдеры в массе своей могут одновременно принять одно и то же решение: продавать, а не покупать. Такую высоко скоординированную продажу, проводимую подавляющей частью трейдеров, называют крахом продаж.

³ *Black F. Noise // Journal of Finance. 1986. № 41. P. 529–543.*

Специальные исследования показали, что стадное поведение наблюдается во многих видах экономической деятельности, преимущественно на этапе спекулятивного развития. Вот одна из наиболее аргументированных классификаций такого поведения⁴.

1. **Информационный каскад.** Индивиды предпочитают принимать решения не на основе собственной ограниченной информации, а на базе агрегированной коллективной. Если этот сценарий реализуется, по крайней мере, применительно к одному участнику, то, в силу сетевой структуры рыночной организации, он реализуется и для других участников рынка. Такой эффект «домино» называют информационным каскадом.

2. **Репутационная стадность.** Участники рынка подражают действиям лидера рынка и трейдерам с более высоких ступеней иерархии.

3. **Эмпирическая стадность.** Трейдеры повторяют решение, которое уже принято «авторитетными» участниками рынка (институциональными инвесторами, пенсионными фондами и т. д.). Есть и другие типологии, объясняющие, в силу каких побудительных мотивов происходит усиление координации между участниками рынка. Для нас важно прежде всего то, что усиление подражания среди трейдеров, или, другими словами, усиление уровня кооперативности ведет к появлению принципиально новых качеств поведения.

Невысокий уровень кооперативности поведения трейдеров предопределяет их незначительную чувствительность к слабым внешним информационным сигналам. Кластеризация участников рынка в связанные группы с однотипными реакциями на внешние воздействия еще не достигает высокого уровня, хотя существует значительное количество отличных друг от друга кластеров участников рынка. Поэтому имитация распространяется только на близко расположенных участников.

Повышение уровня кооперативности означает, прежде всего, формирование больших однотипных рыночных кластеров. Система становится чрезвычайно чувствительной даже к небольшим внешним возмущениям, а имитация распространяется на значительные расстояния. Большая восприимчивость означает, что рынок становится полностью нестабильным. Малые внешние информационные воздействия сопровожда-

⁴ Shiller R.J. Irrational exuberance. Princeton University Press, 2000.

ются однотипной коллективной реакцией трейдеров, которые, в свою очередь, могут довольно оперативно пересмотреть свои прежние инвестиционные решения, что вызывает либо крах продаж, либо экспоненциальный рост покупок.

Рассматривая рынок как многоуровневую эволюционирующую сеть трейдеров, можно объяснить и такой эмпирически наблюдаемый факт, как экспоненциальное, а не линейное приращение цен в спекулятивной фазе пузыря.

Дело в том, что на первом этапе увеличения уровня кооперативности поведения трейдеров происходит кластеризация, или усиление их связности на каждом отдельном иерархическом уровне – уровне индивидуальных инвесторов, специализированных и глобальных фондов. На втором этапе кооперативности на рынке наступает состояние тотального подражания и высокой корреляции принимаемых решений, несмотря на существенные отличия в инвестиционных потенциалах трейдеров различных иерархических уровней. Подражание начинается на самом низком уровне иерархии и постепенно усиливается по мере того, как к нему подключается все большее число кластеров.

На этапе, предшествующем краху, практически все трейдеры, представляющие интересы как индивидуальных, так и институциональных инвесторов, ускоренно осуществляют одну и ту же операцию – покупку. Ускоренный рост рыночных цен на этом критическом этапе отражает максимально высокую накопленную кооперативность рынка.

Аналогичным образом снижение уровня кооперативности поведения трейдеров в условиях «падающего» рынка ведет к ускорению темпа снижения цен.

В итоге можно утверждать, что причины, вызывающие крах спекулятивного пузыря, имеют внутреннюю природу. Они связаны, прежде всего, с сетевой организацией трейдеров в рамках фьючерсного рынка и с их частичной рациональностью в процессе принятия решений. Последняя обуславливает возникновение поведения стадности.

Важную роль также играют различия трейдеров в восприятии риска при инвестировании и их стремлении к обогащению. Внешние информационные воздействия на этапе

спекулятивного развития пузыря служат лишь своего рода спусковым механизмом для усиления или ослабления внутренней динамики, и в частности, уровня кооперативности поведения трейдеров, который, в свою очередь определяет темпы движения цен на нефтяные фьючерсные контракты.

Как лопнет спекулятивный пузырь?

По мнению большинства нефтяных аналитиков, основная причина взлета цен на нефть в 2004 г. связана исключительно с усилением спекулятивного фактора. Полагали, что основные крупные инвестиционные игроки нефтяного фьючерсного рынка согласованно сыграли на повышение цен. Однако детальный анализ выявил, что объем привлеченных летом–осенью 2004 г. инвестиционных ресурсов был явно недостаточен для столь крупной игры. Кроме того, в то время наблюдался значительный рост вновь открываемых фьючерсных контрактов с короткими позициями, что характерно прежде всего для спекулятивной фазы эволюции рынка.

Отметим, что ослабление доллара и неясные перспективы с евро стимулировали уход активов с валютного рынка. Происходившее в 2004 г. ослабление региональных фондовых рынков России, Индии, Японии и других стран усилило тенденцию поиска новых высокоприбыльных ниш для глобального финансового капитала. Поэтому уже с сентября 2003 г. наблюдался масштабный, не имеющий ранее прецедента, приход на нефтяной фьючерсный рынок новых крупных игроков, в частности, хедж-фондов. По некоторым оценкам, спекулятивная игра хедж-фондов в апреле–мае 2004 г. привела к повышению цен на нефть на 10 дол. за баррель.

При оценке последствий прихода хедж-фондов на рынок следует иметь в виду одну их существенную особенность. Контролируемый ими суммарный капитал (порядка 850 млрд дол.) не столь значителен, как у других институциональных инвесторов, но используемые хедж-фондами торговые стратегии, реализуемые с применением сложных производных инструментов, позволяют привлекать в десятки раз больший капитал. Так, печально известный хедж-

фонд «Long-Term Capital Management», собственный капитал которого в 1998 г. равнялся 4,8 млрд дол., имел на балансе открытых позиций 120 млрд дол. Кроме того, он управлял забалансовым портфелем производных контрактов, номинальный объем которых достигал 1,3 трлн дол. От полного краха в 1998 г. этот фонд спас лишь стабилизационный кредит, предоставленный консорциумом американских банков, объединенных по инициативе Федеральной резервной системы США.

Для нефтяного фьючерсного рынка важен и другой известный из истории хедж-фондов факт. Как правило, туда, куда они приходят, устремляется и множество более мелких инвесторов, формируя тем самым основу для будущего стадного кооперативного поведения. Менеджеры хедж-фондов считаются особо проницательными, высокоприбыльными и мобильными игроками. Поэтому даже просто слухи о том, что они открывают какие-то позиции на рынке, могут побудить других инвесторов сделать то же.

Механизм концентрации финансовых активов на нефтяном фьючерсном рынке в июле–августе 2004 г. пока до конца не ясен. Но с теоретической точки зрения важно, скорее, другое. После того как цены на сырую нефть превышают некоторый уровень (по нашему мнению, 35 дол. за баррель), основными ценообразующими факторами становятся не дополнительные объемы поставляемой нефти, а привлекаемые на нефтяной фьючерсный рынок объемы капитала.

Отсюда следует **практический вывод**. В условиях разогретого нефтяного рынка важны не близкие неформальные отношения с королевской семьей Саудовской Аравии, позволяющие в ограниченные сроки расширить поставки на мировой рынок нефти на 1,5–2 млн баррелей в сутки, а тесные деловые отношения с лидерами финансового мира, дающие возможность концентрировать десятки миллиардов долларов на приоритетных рынках. Осознает ли это американская администрация, давно и прочно связанная нефтяными узами с королевской семьей Саудовской Аравии?

Лето 2004 г. ясно показало, что цены на нефть менялись усилиями отнюдь не нефтедобывающих стран Персидского

залива, а Федеральной резервной системы США. Это **принципиально новый момент в функционировании мирового рынка нефти.**

Трудно сказать, в какую фазу эволюции пузыря может вскоре вступить нефтяной фьючерсный рынок – рациональную или спекулятивную. В принципе, если направленные на рынок объемы активов будут достаточно велики, то может возникнуть чисто спекулятивный пузырь. Учитывая историю падения цен на мировом рынке нефти, можно предположить, что будущее падение цен станет обвальным.

Точную дату возникновения спекулятивного пузыря прогнозировать трудно. Еще сложнее целенаправленно ее устанавливать. Более решаема проблема мягкого выхода из спекулятивной фазы. В США и Японии есть некоторый опыт и технологии по мягкому сдуванию пузырей. Вопрос в том, будет ли этот опыт использован и при каких условиях применен к разрешению ситуации на нефтяном фьючерсном рынке.

Задача состоит в том, чтобы не допустить перехода рынка к состоянию тотального стадного подражания. Цены не смогут двигаться так стремительно к критическому максимуму, если будет искусственно замедлен рост уровня кооперативности поведения игроков нефтяного фьючерсного рынка. Один из возможных сценариев такого замедления связан с созданием специального международного фонда, ресурсы которого можно было бы использовать для регулирования объемов продаж нефтяных фьючерсов в периоды спекулятивных пиков.

Для материализации этой и других идей необходимо, по крайней мере, тесное сотрудничество ключевых американских регулирующих органов – Министерства энергетики, Федеральной резервной системы, Комиссии по торговле товарными фьючерсами, Комиссии по ценным бумагам и биржам. Каждая из этих солидных организаций уже высказывала свою озабоченность нестабильной ситуацией на нефтяном фьючерсном рынке. Вопрос в том, сумеют ли они в кратчайшие сроки консолидировать свои усилия до того, как спекулятивный пузырь нефтяного фьючерсного рынка достигнет своей финальной и необратимой стадии эволюции.

ИСТОРИЯ БИЗНЕСА: *первые шаги научной дисциплины в России, 1920-е годы*

Д. Я. МАЙДАЧЕВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
Байкальский государственный университет
экономики и права,
Иркутск

Экономической историей «снизу» называет историю бизнеса (предпринимательства) известный британский историк-методолог Дж. Тош, противопоставляя ее другому направлению в развитии науки, стремящемуся «раскрыть динамику роста или упадка экономики в целом»¹. В отечественной науке лишь в последние годы, когда маятник профессиональных интересов историков качнулся в сторону микроисторической проблематики, оживился интерес не только к эмпирическим и теоретическим аспектам истории бизнеса, но и к прошлому этой научной дисциплины².

Ученая комиссия по исследованию истории труда в России: И. М. Кулишер

Приоритет в постановке задачи изучения истории предприятия и выработке программы изучения принадлежит

¹ Тош Дж. Стремление к истине. Как овладеть мастерством историка / Пер. с англ. М., 2000. С. 117.

² См., например: Бибиков М.В. История бизнеса в мире и российская экономика вчера и сегодня: взгляды, концепции, оценки // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина. Вып. 5. М., 2000. С. 148–162; *Он же*. История экономики и бизнеса в мире сегодня // История экономики и бизнеса: мировой опыт и современные проблемы / Под ред. М.В. Бибикова. М., 2001. С. 9–15; Поткина И. В. Современное состояние «business history» (истории предпринимательства) за рубежом // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина. Вып. 6. М., 2001. С. 142–155; *Она же*. История предпринимательства в XX веке: становление научной дисциплины // Отечественная история. 2002. № 2. С. 124–134.



Ученой комиссии по исследованию истории труда в России, действовавшей в 1921–1925 гг. при Петроградском совете профессиональных союзов. Автором программы являлся известный историк-экономист И. М. Кулишер³. В первом номере журнала «Архив истории труда в России» были опубликованы сформулированные им вопросы, в соответствии с которыми сотрудникам комиссии надлежало разрабатывать архивные материалы по истории фабрично-заводского труда.

В опубликованной на страницах того же номера журнала статье «Вопросы истории русской промышленности и промышленного труда (в дореформенное время), постановка их в нашей исторической литературе» И. М. Кулишер весьма критично оценил дореволюционную историографию русской промышленности. Как наиболее актуальную он ставил задачу «внимательно изучить все обстоятельства, сопутствующие учреждению того или другого предприятия, и все условия, характеризующие его деятельность, ход и развитие. Архивные материалы в состоянии в этом направлении выяснить очень многое...»⁴. Поставленная задача и была детализирована в предложенной программе.

Программа изучения экономической истории отдельного предприятия формально выходила за круг задач, стоявших перед комиссией, поскольку предполагала проведение архивных изысканий в области торговли и предпринимательства. Поэтому руководство комиссии неоднократно подчеркивало важность фиксации в создававшемся архивном каталоге дел, содержащих данные «о финансировании предприятий, о размерах и технике производства, об условиях сбыта изделий, об экономической политике правительства», а также касающихся «учреждения фабрик и заводов» и тех «мер, которые принимались с целью развить фабрично-заводскую деятельность»⁵.

Первые шаги в деятельности комиссии были направлены и на обследование заводских архивов Петрограда. Об

³ См.: Центральный государственный архив Санкт-Петербурга (ЦГА СПб). Ф. 6276. Оп. 6. Д. 216. Л. 21.

⁴ Там же. С. 19.

⁵ Там же. С. 146, 148.

этом свидетельствуют сохранившиеся протоколы ее заседаний⁶, а также содержание все того же первого номера журнала, на страницах которого была опубликована статья А. Л. Блека «Из практики предварительного обследования заводских архивов»⁷ и доклад О. Е. Корнилович и Н. С. Платоновой «О состоянии некоторых фабрично-заводских архивов в Петрограде»⁸. Автор рецензии «Историческая наука у заводских ворот», продемонстрировавший хорошую осведомленность о делах комиссии, акцентировал внимание именно на этой стороне ее деятельности. «За время с февраля до осени этого года сотрудники комиссии, — писал он, — обследовали архивы заводов № 3 (Цепморз) и № 1 (Цепморз), составили перечень находящихся в них дел. Осмотрены также архивы заводов Розенкранца, Ижорского, Металлического, “Феникс”, Военно-врачебных заготовлений и Сампсониевской мануфактуры»⁹.

В рецензии прозвучали и нотки скептицизма, как в отношении сохранности фабрично-заводских архивов, так и наличия в них материалов, интересных для работ комиссии: «Пренебрежение к историческим материалам, хранящимся на заводах, было еще недавно так велико, что на частных заводах дела уничтожались каждые 10 лет. Сохранились материалы, большею частью, чисто технического характера. Но ни в одном из осмотренных комиссией заводских архивов нельзя было собрать данных о заработной плате за несколько десятилетий»¹⁰.

Примечателен и тот факт, что обсуждение проблем экономической истории отдельного предприятия, после появления упомянутых выше публикаций, уже не выносилось на страницы журнала (исключением стало появление двух статей по истории провинциальной промышленности).

⁶ ЦГА СПб. Ф. 6276. Оп. 46. Д. 1. Л. 57. На одном из заседаний, специально посвященном рассмотрению вопроса об обследовании заводских архивов, было принято решение о рассылке опросного листа на 40 предприятий города (Л. 64).

⁷ Архив истории труда в России. Пг., 1921. № 1. С. 116–121.

⁸ Там же. С. 122–123.

⁹ Книговед. Историческая наука у заводских ворот // Маховик. Пг., 1921. 19 окт. С. 2.

¹⁰ Там же.

Институт истории РАНИОН: Н. А. Рожков

Следующая страница истории предпринимательства как научной дисциплины в России была открыта выступлением Н. А. Рожкова «К методологии истории промышленных предприятий» в Обществе историков-марксистов 9 апреля 1926 г. Высказывание Рожкова о том, что «много найдется охотников изучать историю рабочего движения на фабриках, но немного охотников найдется изучать сухой и трудный материал, касающийся фабрик как предприятия, с экономической точки зрения»¹¹, могло быть адресовано и оппонентам в завязавшейся после доклада дискуссии, и историкам, сотрудничавшим с Ученой комиссией и ее журналом, акцент в деятельности которых действительно сместился в сторону изучения профессионального и революционного движения на предприятиях Петрограда.

Н. А. Рожков, обобщая опыт работы с архивом Прохоровской Трехгорной текстильной мануфактуры¹², сформулировал те вопросы, ответы на которые позволяют получить, прежде всего, бухгалтерская отчетность и документы делопроизводства. Динамика объемов производства, торгового оборота, заработной платы, прибыли, производительности труда, изменений в структуре капитала, смена форм организации производства, управления предприятием – вот далеко не полный перечень вопросов и одновременно программные вопросы историко-экономического изучения отдельного предприятия. История бизнеса в такой ее интерпретации (как и в случае с программой И. М. Кулишера) представляет собой фактически часть экономической истории, которая в качестве источников привлекает делопроизводственную документацию предприятия и рассматривает последнее в качестве основного объекта исследования.

Обилие материала, столь непривычного для историка, а также трудоемкость его обработки, обусловили необходи-

¹¹ Рожков Н. А. К методологии истории промышленных предприятий (стенограмма доклада на заседании 9 апреля 1926 г.) // Историк-марксист. 1926, № 2. С. 224.

¹² См. его посмертно опубликованную статью: Рожков Н. А. Прохоровская мануфактура за первые 40 лет ее существования // Историк-марксист. 1927. № 6. С. 76–110.

мость организации коллективной работы над архивными документами. Последняя осуществлялась учениками Н. А. Рожкова под его руководством и наблюдением в Институте истории Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук (РАНИОН).

Оба указанных элемента – наличие плана работ и коллективный ее характер – следует признать серьезным достижением «школы Рожкова», предметом законной гордости историка и его учеников. Однако если первому прочный методологический фундамент и масштабность проекта позволяли отстаивать позиции экономической истории в отечественной историографии, то некоторым скороспелым «историкам-марксистам» из числа последних, поднаторевшим в «материалистическом понимании истории», – нападать, упрекая коллег по историческому цеху в отсутствии в их работах «плана и замысла по изучению... промышленности»¹³.

Между тем способность учеников Н. А. Рожкова реализовать его замыслы вызывала серьезные сомнения. В подготовленной ими в начале 1930-х гг. к изданию рукописи работы «История фабрики Трехгорная мануфактура. 1799–1890 гг.» содержатся весьма красноречивые примечания «автора введения и дореформенной истории» предприятия В. З. Зельцера. В них, рассказывая об использованных источниках (бухгалтерских книгах предприятия, хранящихся в Московском архиве народного хозяйства), он признавался, что прибегал к ним «лишь отчасти, используя опубликованные, а отчасти и неопубликованные сводки бухгалтерских материалов за 30–50-е годы, сделанные Н. А. Рожковым, М. К. Рожковой и Л. Виком»¹⁴. И далее добавлял: «Наиболее трудная работа по обработке бухгалтерских книг была проделана покойным Н. А. Рожковым и М. К. Рожковой»¹⁵.

У исследовательской программы Н. А. Рожкова оказался лишь один последовательный защитник и пропагандист – его ученица и жена – М. К. Рожкова. Но прежде чем воздать ей должное, обратим внимание на один важный сюжет.

¹³ Зельцер В. Краеведение в руках буржуазных ученых // Историк-марксист. 1928. № 10. С. 248.

¹⁴ Архив РАН. Ф. 359. Оп. 2. Д. 356. Л. 6.

¹⁵ Там же. Л. 7.

Эстафету принимает провинция: ВСОРГО

Программы изучения экономической истории отдельных предприятий, выработанные петербургскими и московскими учеными, были использованы провинциальными научными центрами. Интересен пример деятельности исторической секции Восточно-Сибирского отдела Русского географического общества (ВСОРГО), в 1927 г. сформировавшей программу историко-экономического обследования промышленных предприятий Иркутской губернии¹⁶.

Предприятия начинают рассматриваться уже как часть региональной социально-экономической системы.

Профессор Иркутского государственного университета и фактический руководитель работ Н. Н. Козьмин опубликовал на страницах издававшихся ВСОРГО «Известий» небольшую работу «История сибирской промышленности и ее изучение». На основе сравнения анализа исторических условий развития промышленности в европейской части России и Сибири он пришел к выводу, что под влиянием «местной географической и экономической обстановки» в последней сложилась весьма специфическая форма хозяйственной организации предприятия – «сибирский комбинат торгово-промышленного типа»¹⁷.

Не случайно поэтому программа исследований начиналась с выяснения географических и экономических причин, обусловивших создание промышленного предприятия. В одном из вариантов она именовалась программой изучения «истории промышленных предприятий и торговли» и большое внимание уделяла «исторической портретной галерее промышленных деятелей Восточной Сибири»¹⁸, купцам-предпринимателям Бутину, Останину, Белоголовому, Перевалову и др.

¹⁶ Более подробно см.: *Майдачевский Д. Я.* Иркутское краеведение 1920-х: нереализованный замысел историко-экономического изучения региона // *Иркутское краеведение 20-х: взгляд сквозь годы / Отв. ред. Д.Я. Майдачевский.* Иркутск, 2000. Ч. 2. С. 25–35.

¹⁷ Известия ВСОРГО. Иркутск, 1928. Т. LIII. С. 82.

¹⁸ Там же. С. 83.

Заслуживает упоминания тот факт, что в 1929 г. многие методологические и методические подходы, выработанные Н. А. Рожковым, были транслированы на массовый краеведческий уровень Центральным бюро краеведения (ЦБК). Возглавивший в июне 1929 г. промышленную секцию ЦБК Я. Улицкий еще годом ранее отмечал на страницах «Известий ЦБК», что «при чрезвычайном богатстве экономических исследований, посвященных народнохозяйственным проблемам в целом, общим вопросам промышленности или отдельным ее отраслям, — единичная фабрика и завод не стояли в центре внимания исследователей»¹⁹. Тем же немногим работам, что составляли исключение из этого печального правила, был присущ, на его взгляд, один серьезный недостаток — они написаны с «историческим уклоном», а «экономический элемент занимает в них весьма меньшее место»²⁰.

В следующем году в расширенном варианте статьи Улицкий назвал исследование Н. А. Рожкова по истории Трехгорной мануфактуры единственной содержательной работой, способной значительно помочь разработке методики написания монографий, и привел примерную схему историко-экономического изучения отдельного предприятия²¹.

Схема акцентировала внимание на изучении предприятия именно как хозяйственной организации. Вслед за выяснением времени и причин возникновения фабрики надлежало охарактеризовать ее производственные и торговые связи (на протяжении всего периода существования) с другими предприятиями, с банковской системой России и других стран, описать развитие технических приемов и производственных процессов, дать количественную и качественную характеристику рабочей силы и т. д.

Изданная массовым тиражом и выдержавшая два издания брошюра стала методическим руководством для про-

¹⁹ Улицкий Як. Монографическое описание фабрик и заводов // Известия ЦБК. 1928. № 9. С. 8.

²⁰ Там же.

²¹ См.: Монографическое изучение фабрик и заводов. М.: Изд-е ЦБК, 1929. С. 23.

винциальных краеведческих организаций, предпринимавших попытки написания истории местной промышленности.

Институт истории Комакадемии: М. К. Рожкова

В ноябре 1929 г. в рамках секции истории пролетариата СССР Института истории Коммунистической академии была сформирована комиссия по монографическому изучению промышленных предприятий. На одном из первых ее заседаний в январе 1930 г. обсуждался вопрос о необходимости «зафиксировать основные методологические и методические установки монографического изучения промышленного предприятия», для чего предлагалось «организовать особую методологическую группу»²². Главной ее задачей была выработка программ изучения истории техники, религиозности рабочих, их социального состава и домашнего быта, общественных организаций предприятия, а также его экономической истории. Эту часть работы взяла на себя М. К. Рожкова, составившая многочисленные и детальные программы предполагавшихся исследований.

В рукописи статьи «Об изучении экономики в истории дореволюционного предприятия» М. К. Рожкова писала: «Каково же конкретное **содержание** (здесь и далее подчеркнуто М. К. Рожковой. — Д. М.) той части программы истории предприятия, которая посвящена анализу его экономической эволюции? В понятие **экономики** предприятия входит анализ вопросов производства, рынка сырья и сбыта, вопросов кредита и связи с кредитной системой, вопросы накопления капитала, строения капитала, вопросы прибыли и заработной платы»²³.

Эти вопросы были конкретизированы в октябре 1930 г. в «Программе по изучению экономики предприятия в историческом разрезе», обобщившей десятилетний опыт изучения экономической истории отдельного предприятия и не потерявшей своего научного значения и в наши дни²⁴.

²² Архив РАН. Ф. 359. Оп. 1. Д. 44. Л. 1–2.

²³ Там же. Д. 48. Л. 25.

²⁴ Там же. Л. 87–89.

Печальный финал

Ситуация, однако, совсем недолго развивалась в позитивном для исследовательской программы направлении. Уже в момент формирования комиссии по монографическому изучению промышленных предприятий наметилось ощутимое расхождение «исторического» и «экономического» направлений в ее деятельности, что впоследствии было закреплено организационно созданием «исторической» и «экономической» подкомиссий. В этом решении легко просматриваются результаты той критики, что раздалась еще в адрес Н. А. Рожкова в Обществе историков-марксистов за попытку увести историческую науку с магистрального направления ее развития – изучения рабочего движения – в область «теоретико-экономическую» (М. В. Нечкина).

Достаточно привести выдержку из доклада на заседании Общества историков-марксистов в марте 1932 г. «Об основных вопросах изучения фабрики и завода» председателя секции истории пролетариата СССР А. М. Панкратовой: «Историк-марксист, историк-большевик не подходит к изучению истории фабрики или завода объективно, с точки зрения объективной науки. Он, вооруженный марксистско-ленинской методологией, должен всегда иметь перед собою определенный классовый угол зрения. Этим классовым углом зрения при анализе экономической структуры предприятия является оценка условий, создающих ту или другую систему, форму и характер эксплуатации на данном заводе»²⁵.

В 1932 г. при секции истории пролетариата начала функционировать уже совсем другая комиссия – по истории фабрик и заводов. Наука занялась идеологическим (методологическим) обеспечением горьковского начинания по написанию «Истории фабрик и заводов» силами непрофессионалов, «краеведов-низовиков», как было принято именовать эту категорию энтузиастов в литературе тех лет. Это была тоже «история снизу», но уже совсем в другом значении этого выражения.

**Основные экономические и социальные
показатели развития Новосибирской области
в I полугодии 2004 г.**

Показатель	Млрд руб.	% к I полугодю 2003 г.	Справочно: I полугодие 2003 г., % к I полугодю 2002 г.
Объем промышленной продукции	45,2	111	107
Объем продукции сельского хозяйства (оценка)	12,2	91	101
Объем работ по договорам строительного подряда	4,6	112	135
Ввод в действие жилых домов, тыс. м ² общей площади	74,3	83	133
Коммерческий грузооборот предприятий транспорта общего пользования, млрд т / км	45,8	108	118
Оборот розничной торговли	46,1	113	105
Объем платных услуг населению	15,1	101	98
Денежные доходы в расчете на душу населения (оценка), руб.:			
Номинальные	4300,8	134	138
Реальные	–	123	121
Начисленная среднемесячная заработная плата одного работника (оценка), руб.:			
Номинальная	5589	128	124
Реальная	–	118	108
Уровень общей безработицы, %	11,3*	–	–
Индекс потребительских цен**	–	105	108
Индекс цен производителей промышленной продукции**	–	113	107

* На начало июня 2004 г.

** Июнь 2004 г., % к декабрю предыдущего года.



МЭРФОЛОГИЯ

Способы ухода от налога на доходы (абсолютно законные, заметьте)

1. Оформить через суд всем работникам алименты от директора... (п. 5 ст. 217 НК — **прим. ред.**).
2. Продавать родной фирме «клубнику, выращенную своими руками». К этому еще надо запастись справкой из своего садово-огородного товарищества (п. 13 ст. 217 НК — **прим. ред.**).
3. Можно стать членом родовой общины малочисленных народов Севера и бить на Москве-реке моржа или оленей, а потом продавать (п. 16 ст. 217 НК — **прим. ред.**).
4. Получать деньги от директора в порядке наследования и дарения (п. 18 ст. 217 НК — **прим. ред.**).
5. Организовать Кубок России по быстрому консультированию с подведением итогов ежемесячно и с выплатой призов (п. 20 ст. 217 НК — **прим. ред.**).
6. Директору ежемесячно участвовать в выборах по всей территории России, перекачивать в избирательный фонд деньги фирмы и платить всем за работы, непосредственно связанные с проведением избирательных кампаний (раздача листовок доверчивым гражданам) (п. 30 ст. 217 НК).

По материалам Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 2. 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, 2005. Подписано к печати 23.01.04.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2400. Заказ 343.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Новая русская сказка про молодецкую смекалку

Было у царя полцарства, а остальные полцарства — у его сыновей.

Созвал он их как-то, дал им пачку толстую бумажную и говорит: «А ну-ка, добры молодцы, кто порвет пачку, тому я полцарства подарю!»

Но сколько ни пытались сыновья порвать пачку — так и не смогли, уж больно толстая оказалась. Тогда царь развязал пачку и говорит: «Не вышло целиком — попробуйте по листочку». Кинулись сыновья на листочки и вмиг всю пачку разорвали.

«Вот и запомните, — сказал царь, — три истины: что не выходит сразу — выйдет постепенно, что не под силу самому — делается сообща, что не берется силушкой — возьмется хитростью да смекалкой. Поняли?»

«Поняли!» — кивнули сыновья.

Обнял царь сыновей и засмеялся радостно: «Да ничего вы не поняли! Вы ж только что порвали свой пакет контрольных акций, и царство стало полностью моим!» Тут и сказке конец и сыновьям конец, да и царству тоже конец!

По материалам
Интернета

