

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**В номере:
Рождение
инноваций**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

4 (370) 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

УПРАВЛЕНИЕ

- 2 ВОРОНОВ Ю. П.
Бенчмаркинг в конкурентной
разведке

КЛУБ ДЕЛОВЫХ ИДЕЙ

- 19 «Либо вверх, либо – не знаю
что!» («круглый стол» «ЭКО»)

49 НАША СПРАВКА

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 51 АЛЕКСЕЕВ С. И.
2005 г.: между стагнацией
и депрессией
- 56 РОГОВ С. М.
О роли государства в жизни
общества
- 58 КУРБАТОВА М. В.,
ЛЕВИН С. Н.
Социальная ответственность
российского бизнеса
- 72 ЩЕБАРОВА Н. Н.
Есть ли будущее
у «справедливой» торговли
- 83 ЛАВРОВСКИЙ Б. Л.,
ШИЛЬЦИН Е. А.
Региональная сбалансирован-
ность в РФ: мифы и реальность

«ЭКО»-ИНФОРМ

82, 140

РЕГИОН

- 94 СОКОЛОВ А. В.
Как финансировать геологораз-
ведку? Бизнес на поисковых
работах
- 104 ШПИЛЬМАН А. В.
Западно-Сибирская
нефтегазоносная провинция:
на пике освоения

- 112 ДОЛИНГЕР В. А.
Экологическая катастрофа...
в управлении?

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 123 ДЖУРАБАЕВА Г. К.
На инвестиционном поле
российских предприятий:
что посеешь, то и вырастет
- 135 НОСОВА Н. С.
Блеск и нищета Новосибирска

ОТРАСЛЬ

- 141 КОРЖУБАЕВ А. Г.
Инфраструктура транспорта
нефти и газа в России: приори-
тетные направления развития

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

- 153 МИХАЛИЦЫНА Ю. В.
Изменение мирового потреби-
тельского спроса (на примере
рынка легковых автомобилей)

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

- 161 ПОРУНОВ А. Н.
«Ренессанс» атомной
энергетики?
-
- 172 75 лет академику Л. И. Абалкину

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 174 ВЯЛКИН А. Г.
Специальные экономические
зоны на территории Польши

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

- 184 ПОЛУХИНА А. Н.
Конфликты в организации
и медиация

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 190 СЛЕПОВ В. А.
Финансовая стратегия России

POST SCRIPTUM

- 192 ВЕЙЦМАН Э.
Из древнеримских анналов

Страничка «ЭКО» в Интернете:

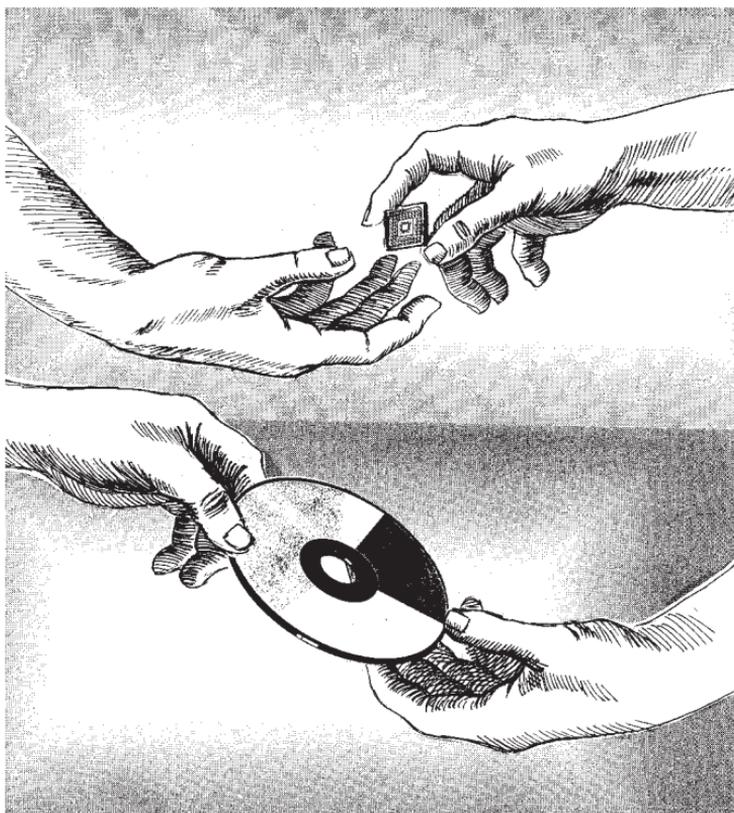
www.econom.nsc.ru/eco



Несмотря на то, что в «великом и могучем» русском языке отсутствует аналог термина «бенчмаркинг», это не избавляет от необходимости им заниматься. Кто не занимается бенчмаркингом, тот гарантированно проигрывает даже при всех прочих преимуществах.

Бенчмаркинг в конкурентной разведке

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



© ЭКО 2005 г.



Все хорошее получается случайно.

Л. Д. Беляева¹

Ограниченные информационные ресурсы приводят к информации ограниченной ценности.

Michael J. Spendolini. The Benchmarking Book

Хотя многие знают, что такое бенчмаркинг, на всякий случай расскажем о нем для тех, кому «новоязы» последних лет даются с трудом. Перевести слово в слово оборот benchmarking невозможно. Мы с моим другом В. Ф. Комаровым месяца полтора обменивались вариантами перевода, пока не сложилось нечто странное: «Динамическое Управление По Лучшим Образцам», короче – ДУПЛО. Судьба этого перевода, скорее всего, незавидная, сродни попытке заменить иностранное слово «галoши» на «мокроступы».

Итак, *бенчмаркинг* – особый вид деятельности по поиску и получению информации о лучших решениях, используемых в деятельности других компаний. Эти компании могут быть вашими конкурентами, хотя наиболее удачные заимствования чаще всего удается получить от тех фирм, которые работают совершенно в иных отраслях, регионах, рынках, в других странах и так далее.

Истоки и принципы бенчмаркинга

Первой удачной операцией бенчмаркинга считается попытка компании «Ксерокс», которая четверть века тому назад переживала не лучшие времена. Чувствуя большие дефекты в своей логистике, специалисты компании обратились за «передовым опытом» в фирму «Л. Л. Бин», занимающуюся продажами готового платья по почте. Используя ее опыт, «Ксерокс» резко улучшила работу своих складских и транспортных структур.

Известно, что товары, которые запрашиваются чаще, нужно размещать поближе к воротам склада, а те, которые запра-

¹ Беляева Л. Д., в прошлом сотрудник журнала «ЭКО», виртуозный переводчик «Законов Мэрфи», опубликованных в журнале в 1984 г. Допереводилась до того, что сама стала изрекать афоризмы, правда, только для узкого круга знатоков.

шиваются редко, могут лежать себе в дальнем углу. Но простота задачи мгновенно улетучивается, если требуется сохранять какую-то логику размещения товаров по товарным группам, учитывать нестабильность спроса, разные габариты ящиков, необходимость сопоставлять затраты на горизонтальное (вдоль стеллажей) и вертикальное (вверх-вниз по стеллажу) перемещения, и еще с десятков различных параметров. Именно поэтому компания «Ксерокс» заимствовала принципы организации логистики у фирмы «Л. Л. Бин», решившей все перечисленные и прочие проблемы при создании своей системы выполнения почтовых заказов.

В «Ксероксе» подстраховались, и новый способ поначалу был внедрен только в системе поставки запасных частей для копировальных устройств в сервисные службы. Только затем заимствование было перенесено на основную систему поставок. Первый опыт оказался настолько удачным, что фирма «Ксерокс» приобрела систему размена и сбора взносов у фирмы «Америкэн Экспресс». Затем штрихкодирование – у фирмы «Вестингауз»

Деятельность по бенчмаркингу в мире фактически является массовой, а польза от нее – общепризнанной. В силу этого в бенчмаркинге сложились определенные принципы работы. Основной принцип состоит в отсутствии излишней информации: по той причине, что ничего лишнего не бывает. Информация исходно полезна, потому что ее собирали специально под поставленную задачу. В компании, выбранной для заимствования опыта, изучается узкая, максимально полезная информация, а не всё подряд.

Ваше будущее совмещено с чужим настоящим. Достижения у другой компании уже есть, в вашей фирме они должны быть и будут.

Три примера из «ЭКО», как выясняется, журнала по бенчмаркингу

Никто не будет возражать против того, что журнал «ЭКО» в советское время был самым любимым экономическим журналом, а его тираж был втрое больше, чем

тираж всех других профильных журналов Советского Союза. На чем основывалась эта любовь? Ведь «ЭКО» был журналом законопослушным и далеким от диссидентства². Попробуем разобраться, не теряя из виду нашу тему³.

Как-то редакция журнала получила письмо от директора Елецкого элементного завода, в котором, в частности, упоминалось о проведении им планерок за 10 минут. По долгу службы я тогда должен был отвечать на все письма, и ответил в Елец не очень хорошо. Дескать, с трудом верится, посмотрелся я уже на эти двухчасовые пятиминутки. Адресат не обиделся и написал: «Не веришь – приезжай, убедись». Отступить было нельзя: по традиции, журнал «ЭКО» уважал директоров больше, чем Политбюро. Приезжаю в Елец на планерку, кладу перед собой часы. Не поверите: ровно 10 минут, секунда в секунду, шла планерка большого завода.

После нее подхожу к директору и, не желая признавать поражение, говорю, что это все специально для меня подстроено. Тот улыбается и говорит: «Приходи завтра». Прихожу – и опять ровно 10 минут! Пришлось смириться и писать статью, которая была опубликована в «ЭКО» в одном из номеров 1984 г.⁴ Позже приходилось многократно получать за нее благодарности, и вот сейчас я понимаю, что это были благодарности за бенчмаркинг.

Второй пример принадлежит исключительно основателю журнала «ЭКО» академику А. Г. Аганбегяну. Оказавшись в порту Тикси во время экспедиции по Северному морскому пути, он увидел, что многолетняя трагедия Севера – засорение побережья бочками из-под топлива – превращена там во благо. На глазах академика у бочек автогеном отрезали торцы, делали боковой разрез. Двумя тракторами растягивали в плавную дугу, затем наездом трактора превращали эту дугу в плоскость. А из полученных в результате стальных листов строили гаражи и ангары для самолетов.

² Захлопнули бы вмиг без вариантов.

³ Автор далее использует свой личный опыт работы в журнале «ЭКО» (в нем он прошел путь до заместителя главного редактора), о котором не забывает и сейчас, успешно применяя публикации «ЭКО» в консультировании, при решении самых разных проблем (**Прим. ред.**).

⁴ Шарков В. М. Семь цветов директорской недели // ЭКО. 1984. № 10. С. 105.

Изумленный академик, знакомый с этой общей для Севера (и не только российского) проблемой, спросил директора порта: «Как догадались?». Тот повел его в свой офис, открыл сейф и как драгоценность достал номер журнала «ЭКО». В этом номере был опубликован отчет сотрудника института, которым руководил академик А. Г. Аганбегян, Е. Д. Малинина о командировке на Аляску⁵. Парадокс ситуации состоял в том, что академик сам направлял сотрудника в командировку, разговаривал с ним по возвращении, читал написанную им статью. И ничего в этой статье не заметил!

Я сам по долгу службы читал эту статью до академика и тоже ничего не увидел.

Из этого случая лично я сделал такой вывод. Тот, кому что-то нужно, читает текст совсем другими глазами. И только буквально на днях понял, что это один из главных принципов бенчмаркинга: если интересно – многое увидишь.

Наконец, третий пример. В 1979–1981 гг. журнал «ЭКО» вел дискуссию о чем-то диковинном. Диковинка эта называлась «социалистической предприимчивостью». Фактически мы пытались рассказать о том, как в рамках полностью государственной экономики активные люди могут заниматься творчеством в организационной, финансовой и хозяйственной сферах. В рамках этой дискуссии приведен был следующий факт⁶.

В центре Беларуси, которая тогда называлась Белоруссией, работал завод ЖБИ. Сложность его работы состояла в том, что свою продукцию он мог отправлять партнерам-строителям только летом – зимой не работала переправа. Руководитель одного из строительных трестов приобрел неподалеку от завода ЖБИ открытый склад и стал в «мертвый сезон» накапливать панели и блоки, договорившись с директором завода о щадящем режиме оплаты. С позиций сегодняшнего времени это не кажется удивительным. Но тогда директорам почти всё было запрещено, и для многих заводов, производящих строительные материалы, этот опыт

⁵ Малинин Е. Д. Нефть Аляски: прибыль все окупит // ЭКО. 1980. № 3.

⁶ Нежный А. Успех // ЭКО. 1979. № 7.

стал откровением. В последующих благодарных письмах в редакцию этот случай уважительно назывался «полезным белорусским опытом».

Теперь можно уточнить современное понимание бенчмаркинга. Если бы журнал «ЭКО» догадался тогда по запросам читателей более подробно, чем в публикациях, за отдельную плату описывать суть новшества; договаривался бы с авторами, написавшими в журнал, что они примут заинтересовавшихся новинкой и расскажут об этом еще более подробно, – это еще не был бы бенчмаркинг. Но, без сомнения, он начался бы, если бы авторы новинок с помощью журнала «ЭКО» стали зарабатывать деньги на информации о своих новшествах.

Бенчмаркинг в мировом масштабе

В большинстве крупных иностранных фирм работают специализированные подразделения, занимающиеся бенчмаркингом. Созданы специальные сайты, например, www.benchnet.com, www.globalbenchmarking.com. Обычными стали так называемые индустриальные бюро знакомств, где любая компания может найти партнера по обмену новшествами.

Стало престижным выступать в качестве фирмы, у которой заимствуют новинки, – это становится одним из эффективных способов рекламы компании, формирования ее имиджа на рынке. Если правильно выбирать партнеров, они не будут скрывать, у кого заимствовали новшество. Тем самым партнеры становятся своеобразными рекламными агентами, которым верят больше, чем обычным рекламным сообщениям.

Довольно очевидны причины резкого роста популярности бенчмаркинга в последние десятилетия. Конкуренция стала глобальной, и в большинстве компаний начинают осознавать необходимость всестороннего и детального изучения (и последующего использования) лучших достижений других компаний ради собственных будущих успехов.

Необходимость использования мировых, а не только отечественных достижений постепенно доходит и до российского бизнеса. Естественно, опыт зарубежных фирм должен быть в России эффективно адаптирован, приспособлен к местным условиям. Общеизвестно, что российская фирма может произвести хорошую продукцию, не хуже зарубежной, в особенности, если кадры хорошо подобраны, а оборудование импортное. Но почти гарантировано, что продавать и обеспечивать сервис потребителю отечественная компания будет хуже. Для российских компаний это всё еще в новинку, тогда как западные занимаются продвижением своей продукции на рынке не первое столетие.

Чтобы не остаться позади своих конкурентов, всем компаниям, независимо от размера и сферы деятельности, необходимо постоянно изучать и применять передовой мировой опыт во всех сферах деловой активности, перенимать все виды эффективных технологий⁷.

Все большее распространение получают проходящие на уровне отдельных стран конкурсы по качеству. Участие в них рассматривается как элемент маркетинговой политики фирмы. Так вот, обязательным условием участия становится активное использование бенчмаркинга, которое необходимо подтвердить документально. И в таком подходе есть очевидный резон. Если твои достижения никому не интересны, если ты сам не стремишься заимствовать нечто самое-самое новое – на что ты можешь претендовать, участвуя в конкурсе?

США в настоящее время являются неоспоримым лидером в институциональных схемах бенчмаркинга. Так, в Соединенных Штатах создана Международная ассоциация бенчмаркинга, насчитывающая десятки тысяч компаний, занимающихся обменом опытом. При ней работает Биржа бенчмаркинга (The Benchmarking Exchange – TBE), которая, в частности, ежегодно сообщает о бизнес-процессах, наиболее активно прорабатываемых в бенчмаркинге.

⁷ Автор этой мысли – Дж. Грейсон, глава International Benchmarking Clearinghouse.

Информация собирается от тысяч членов ТВЕ и ранжируется. Первая десятка бизнес-процессов, выделенная Биржей бенчмаркинга в 2002 г.⁸, выглядела следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Десять бизнес-процессов, наиболее востребованных для бенчмаркинга в 2002 г.

Бизнес-процесс	Перенимаемая сторона бизнес-процесса
1. Работа с клиентами	Удовлетворенность
2. Информационные системы	Технологии
3. Работа с кадрами	Тренинги
4. Улучшение всех бизнес-процессов	Менеджмент
5. Центры обслуживания	Системы удержания клиентов
6. Измерение производительности	Модернизация
7. Кадровая политика	Кадры
8. Производство	Сборка
9. Человеческие ресурсы	Не определено
10. Управление проектами	Не определено

Ежегодно ТВЕ сообщает о компаниях, наиболее активно работающих в системе бенчмаркинга как поставщики достижений. Список этих компаний (табл. 2.) не менее престижен, чем список преуспевающих компаний или компаний с максимальными темпами роста. Информация собирается по опросам тысяч членов ТВЕ, а оценки ранжируются по числу отметивших соответствующую фирму.

В число поставщиков передового опыта входят не только крупные транснациональные корпорации, но и государственные структуры. Для российского восприятия это выглядит, согласитесь, несколько необычно.

В США есть еще одна Международная палата по обмену опытом. Она основана Американским центром качества и производительности (America Productivity Quality Center)

⁸ Не самый «свежий» список дан исключительно ради того, чтобы читатель не поленился набрать ТВЕ в любом поисковике, лучше в Google.

**Рейтинг наиболее активных в бенчмаркинге
организаций в 2002 г.**

Компания	Комментарии
1. Bank of America	Один из крупнейших банков США
2. American Express	Крупнейшая фирма, занимающаяся кредитными карточками
3. U. S. Army	Армия США
4. Xerox	Компания «Ксерокс»
5. TRW	Железнодорожная компания
6. Eastman Kodak	Мировой лидер в фотобизнесе
7. U.S. Department of Veterans Affairs	Департамент США по делам ветеранов
8. Ford Motor Company	Компания «Форд»
9. U. S. Internal Revenue Service	Служба США по государственным доходам
10. Saudi Aramco	Нефтяная компания

в Хьюстоне (штат Техас) и создает «группы общих интересов» из тех, кто интересуется одной и той же проблемой. Палата не только объединяет желающих включиться в систему бенчмаркинга, но и помогает найти желающих обменяться или поделиться опытом, но самостоятельно не проявляющих инициативу.

Почему мы опять отстаем?

Для проведения бенчмаркинга в России важно сломать «синдром естественного стремления к секретности», который приобрел патологические формы. Я уже отмечал две причины появления такого синдрома: закрытость экономики и шпиономания советского времени, а также юридические дефекты приватизации.

В России стараются не давать информацию о своей фирме не потому, что это может нанести вред, а просто так, на всякий случай – «как бы чего не вышло».

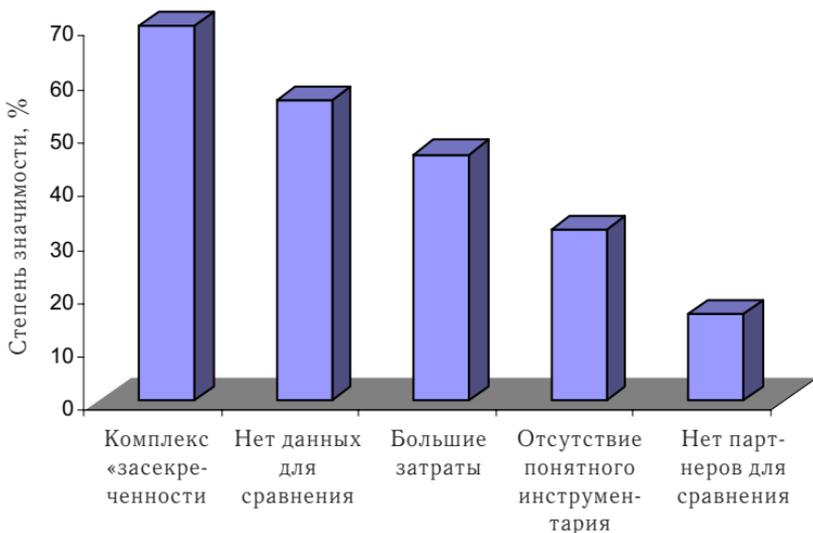
По этому признаку мировой бизнес можно условно разделить на две категории. Первая – компании, исповедую-

щие принцип секретности в своей работе, тщательно оберегающие информацию о своей фирме. Вторая категория – максимально открытые фирмы, полагающие, что пока их догоняют, они успеют придумать что-нибудь новенькое⁹.

Японцы, например, уверены в старинной мудрости, которая в переводе звучит так: «Обучающий развивается сам». Именно в Японии секретами обмениваются конкуренты, не считая это чем-то из ряда вон выходящим. До такого не доросли не только россияне, но и большинство компаний других стран.

Причины слабой развитости бенчмаркинга в России, упорядоченные по степени значимости, приведены на рисунке¹⁰.

«Комплекс засекреченности» есть нечто фантастически предопределенное, некоторый иррациональный элемент деятельности. Аргументы в его пользу есть всегда, но они никогда не сопоставляются с теми потерями, которые несет фирма, засекретившая себя без нужды.



Причины слабого развития бенчмаркинга в России

⁹ Финансовая Россия. 2003. № 8.

¹⁰ Обследование «ИВА Консалтинг групп», 2001 г.

Свежий пример, особенно меня поразивший. Речной транспорт в Сибири переживает не лучшие дни, падают объемы перевозок, становится непривлекательным накопление грузов к началу навигации. Но если вы обратитесь к компании-перевозчику в январе или феврале – вам ни за что не скажут будущие тарифы на перевозку. Эта информация засекречивается в связи с опасением, что конкурент назначит тариф немного ниже и в результате переманит клиентов. Клиенты, помыкавшись вокруг секрета с тарифами, переключаются на железнодорожные перевозки. Желание победить конкурента с помощью засекречивания цены услуг приводит к тому, что вместе с конкурентом топишь и себя.

Бенчмаркинг начинается с конкурентной разведки

Прежде чем ответить на вопрос: «Какие компании являются лучшими?», – требуется ответить на два других вопроса. А именно: «Что в вашей компании требует улучшения в первую очередь?» и «Насколько ваша компания способна к изменениям в этой области?». Для ответа на вопросы необходимо привлечение специалистов конкурентной разведки: первоочередные улучшения появляются в результате сопоставлений собственной деятельности с деятельностью конкурента.

Трехэтапный подбор партнера для бенчмаркинга называется процессом STC. Название его происходит из начальных букв трех английских слов – skim, trim, cream. Первый этап – S – беглый обзор (от «to skim» – бегло прочитать, пробежать глазами), когда делают общий обзор имеющихся источников информации, а также собирают дополнительные доступные данные. Второй – T – приведение в порядок (от «to trim» – отделять, шлифовать, приводить в порядок), подробное описание имеющихся к этому моменту сведений. Третий этап – C – выбор лучших (от «to cream» – «снимать сливки»), выбор подходящих партнеров. В процессе STC конкурентная разведка используется на всех этапах.

При этом служба конкурентной разведки работает на бенчмаркинг в двух режимах. Первый – установление тех элементов деятельности (бизнес-процессов, направлений, правил, технологий, процедур и т. п.), по которым конкуренты превосходят вашу фирму. Второй режим – понять, кто превосходит конкурентов по тем же позициям.

Еще один пример, подтверждающий правило, что все хорошее получается случайно. На ирбитском мотоциклетном заводе (ИМЗ) один из сотрудников узнал, читая журнал, что в индийской мотоциклетной компании Royal Enfield выпускают 25 мотоциклов в год на одного работающего. На ИМЗ в расчете на одного работающего выпускалось всего 1,7 мотоцикла. Ознакомление с работой далекого коллеги и привело к ряду организационно технических решений, сокративших простой оборудования.

Остановимся на одном из таких решений. В США российские мотоциклы продает дилер ИМЗ – компания Ural America. Просто так, без тюнинга, мотоцикл в США не продашь, и дилеру приходится закупать около 120 типов различных деталей и комплектующих, чтобы довести мотоцикл до продажного вида. ИМЗ для производства мотоциклов покупает всего 40 типов комплектующих и деталей. На заводе этим занимались четыре человека, в компании-дилере – один, и зарплата у него была в 20 раз выше, чем у одного заводчанина. Но реально заказы в компании Ural America обходились всего на 60% дороже, чем заводские.

Что делать в таком случае? Обучить заводских специалистов работать качественно? Набрать новых, уже обученных, или вообще передать на аутсорсинг функцию закупок в компанию Ural America? Здесь уже бессильны бенчмаркинг и конкурентная разведка.

Когда конкурентная разведка уступает вахту маркетингу

Чтобы определить соотношение конкурентной разведки и бенчмаркинга, полезно определить ту сферу, в которой действуют другие методы и другие специалисты.

Одна из границ, за которой заканчивается конкурентная разведка и начинается маркетинг, состоит в отслеживании общих рыночных тенденций. Все-таки конкурентная разведка имеет дело с конкретными субъектами, а за общими тенденциями рынка субъекты не видны.

Есть некоторые общие правила, отличающие нашу российскую действительность от зарубежной. Например, на европейских машиностроительных предприятиях, как правило, нет литейных цехов. Литье покупается на стороне у специализированных заводов. Заметили это еще в советское время, и на протяжении трех-четырёх пятилеток наша страна создавала центрولиты – специализированные литейные предприятия, обслуживающие каждый свою территорию. В полной мере эта идея так и не была воплощена в жизнь, а в годы перестройки центрولиты закрывались одними из первых, так как находились слишком далеко от так называемых «живых денег».

Впрочем, есть и пограничные сферы, своеобразная «нейтральная полоса», где конкурентная разведка сотрудничает с маркетингом. Например, компания «Невская косметика» определила для себя четверку фирм, задающих тон на мировом рынке косметики: Procter&Gamble, L'Oreal, Unilever и Henkel. За деятельностью этих компаний следит специально созданная служба «Невской косметики». Это уже напоминает службу специализированной конкурентной разведки.

И, наконец, идея «любимых» образцов для подражания находит свое завершение в одном постоянном партнере, который сам предлагает то, что, по его мнению, достойно заимствования. Конкурентная разведка здесь попросту отдыхает. Не верите, что такой партнер возможен? Пожалуй-ста, пример.

У российской компании «Северсталь» есть свой идеал – японская Nippon Steel Corporation (NSC), с которой действует серия контрактов по заимствованию опыта (бенчмаркингу). Основная часть содержания этих контрактов сформулирована японцами, соответственно, они же назначают и цену такого «хорошего отношения». Так, контракт

по диагностике коксовых батарей коксохимического производства обошелся «Северстали» в 180 тыс. дол. NSC выполняла этот контракт в течение 2001–2002 гг. Итогом сотрудничества стало предоставление специалистами NSC методики определения состояния коксовых батарей и пакет рекомендаций по управлению ими.

Еще одно направление сотрудничества также предложено японскими специалистами: система управления процессом технического обслуживания оборудования через организацию сервисных блоков. Следующее направление бесплатного сотрудничества «навязали» японцы – внедрение системы тотального управления качеством (TQC). Для ознакомления с ней специалисты «Северстали» побывали на одном из металлургических предприятий корпорации NSC. Их впечатлила организация работы «кружков качества» в различных подразделениях и предприятиях компании. Контракт по бенчмаркингу был подписан.

Очень жаль, что опыт бенчмаркинга «Северстали» широко и активно не пропагандируется. Хотя, как уже говорилось, нелепо заниматься конкурентной разведкой, когда партнер сам предлагает тебе свои секреты. Тонкая информационная игра с конкурентом

Для контраста придется рассказать о принципиально иной ситуации, когда приходится держать партнера по бенчмаркингу на голодном информационном пайке. Такая ситуация складывается, если договоренность о заимствовании опыта достигнута с конкурентом (что маловероятно) или с компанией, которая в принципе может стать конкурентом.

По принятым в бенчмаркинге правилам, нужно поблагодарить партнера за предоставленную информацию, не ограничиваясь денежной компенсацией и простой благодарностью. Нужно рассказывать партнеру, что и в какой связи он сделал хорошего вашей фирме. Один из удачных приемов, не обязательных, но сохраняющих перспективы дальнейшего сотрудничества, состоит в том, чтобы рассказывать о заимствованном опыте «всему миру». Если такое заимствование идет между компаниями с примерно одинаковым «весом» на рынке, это может трактоваться как жест доброй

воли. Если же малая фирма заимствует опыт у большой, то такая пропаганда конкретного акта бенчмаркинга является хорошим маркетинговым ходом для заимствующей фирмы. Это называется «погреться в лучах чужой славы».

И в том, и в другом случае необходима отработанная информационная тактика. Обязательным считается составление так называемого отчета-декларации. Он предназначен для широкой публики и передается (с выражением искренней признательности) руководству той компании, у которой заимствовался передовой опыт. Те же самые специалисты, которые пишут отчет-декларацию, составляют полный отчет для служебного пользования.

Он предельно откровенен, максимально полно описывает истинное положение дел, содержит конфиденциальную информацию, а также ссылки на слухи и не вполне проверенные сведения с обязательным упоминанием о степени их достоверности. Все это необходимо для того, чтобы руководство само составило собственное объективное представление о происшедших событиях.

Такой отчет не предназначен для партнера по бенчмаркингу и недоступен для большинства сотрудников собственной фирмы. Допускается только копирование некоторых частей отчета для передачи их руководителям среднего звена, если это требуется в связи с выполнением ими служебных обязанностей.

В чем же причина двойного подхода? Если в результате заимствования оказались достигнуты существенно лучшие результаты, чем у партнера по бенчмаркингу, — он не должен об этом знать. Еще более закрытыми оказываются результаты анализа, почему это произошло.

Сложная ситуация складывается в том случае, когда в результате заимствования опыта ваша фирма не достигла ожидаемых результатов. Нужно ли об этом сообщать партнеру? Возможно, вы поможете партнеру, и он что-то у себя улучшит. А это не в ваших интересах. Другой вариант: выяснились некоторые дополнительные дефекты в вашей деятельности, мешающие получить высокий эффект от заимствованного передового опыта. К чему об этих дефектах знать

партнеру? Совершенно излишне выдавать свои недостатки – мало ли как может быть использована эта информация...

И, наконец, еще одна причина, по которой необходима осторожность в обмене информацией с партнером по бенчмаркингу. В очень редких случаях удастся ограничиться простым заимствованием опыта. Приходится что-то додумывать, дополнять, находить собственные приемы, совершенствовать чужой опыт. А это уже ваше достижение, и оно не должно достаться партнеру задаром.

Общая идея тонкой информационной игры состоит в том, чтобы обеспечить профилактические меры, препятствующие утечке подлинной информации о результатах бенчмаркинга. Бенчмаркинг не означает бескорыстной дружбы – это просто класс коммерческих сделок, а они предполагают неукоснительное соблюдение собственных интересов и не допускают иррациональной благотворительности. Но, с другой стороны, партнер должен продолжать чувствовать хорошее к себе отношение, что сродни, наверное, искусству общения, а не разведывательной деятельности.

Конкурентная разведка как потребитель результатов бенчмаркинга

Распространение бенчмаркинга создает особые условия для проведения конкурентной разведки, особую информационную среду. Чужой опыт, сконцентрированный в предложениях по бенчмаркингу, облегчает работу в сфере конкурентной разведки.

Если достигнута договоренность о заимствовании опыта, то, вроде бы, конкурентной разведке делать уже нечего. Но именно эта точка в процессе бенчмаркинга наиболее важна для разведывательной деятельности. Обязательно требуется узнать, не «сдают» ли вам устарелую технологию или организационные решения, от которых сами уже давно отказались. Служба конкурентной разведки должна одобрить, завизировать операцию бенчмаркинга. Соответственно, она будет разделять ответственность за принятое решение.

Один из достаточно сложных вопросов – заключение службы конкурентной разведки относительно получения тех же самых секретов не через бенчмаркинг, а с помощью полуправильных или не вполне законных методов. Существуют разные точки зрения на этот счет. В такой ситуации нужно полагаться исключительно на собственное представление о «дозволенном» в моральном отношении.

Впрочем, соблазнительная услуга, которую бенчмаркинг оказывает конкурентной разведке, может вполне оказаться «медвежьей». Все-таки у бенчмаркинга немного иные задачи, чем у конкурентной разведки: его итогом является выбор партнера и организация процедуры обмена опытом. Но конкурентные угрозы остаются, и на их предотвращение конкурентная разведка должна направлять свои усилия с не меньшей концентрацией, чем при отсутствии бенчмаркинга¹¹.

* * *

Итак, мы обсудили взаимосвязь конкурентной разведки и бенчмаркинга. Ясно, что тема эта, что называется, «на вырост». Пока бенчмаркинг не развит в России в такой же степени, как в наиболее развитых странах мира, его взаимосвязь с конкурентной разведкой представляет больше познавательный, чем практический интерес.

Но в том-то и дело, что для понимания, куда двигаться, нужно знать, чем мы отличаемся от тех, кто впереди. И это касается как частных заимствований передового опыта отдельными российскими компаниями, так и общего для всего российского бизнеса заимствования, освоения распространенного во многих странах сочетания бенчмаркинга и конкурентной разведки.

¹¹ Один из милицейских начальников отозвался как-то по поводу отправки милиционеров в командировки в Чечню: «А ведь у нас здесь убийства, грабежи и изнасилования никто не отменял».

Как будет развиваться страна, ее экономический, научный, технологический потенциал? Что могут сделать для этого ученые, изобретатели, производственники, власть? Вот основные проблемы, поднятые участниками публикуемой ниже дискуссии. Этот материал заинтересует всех, кто стремится сегодня воплощать собственные идеи и замыслы в реальную практику.

«Либо вверх, либо – не знаю что!»

*Глубокая видна в природе связь,
Основанная Божьей бухгалтерией:
Материя от мысли родилась,
А мысль – от спекуляции материей.*

И. Губерман

Есть проблема

Погружаемся в инновационную суету.

О том, как оседлать современные технические и технологические открытия – самые, самые, никому в мире еще не ведомые ни по эффективности, ни по надежности, ни по гениальности воплощения и давно ожидающие в загашниках отечественных разработчиков своего «звездного часа», – заговорили все сразу. Очередные парадные инициативы, как бы направленные на ускоренное продвижение плодов отечественного ума в производство, а оттуда в наукоемкие сегменты глобального рынка, выдвигаемые в последнее время на самом верху российского истеблишмента, пробудили встречные движения интеллекта «внизу». Кто-то уже сдувает пыль с оных идей; другие пытаются прозреть хоть какой-то профит...

В провинции новые инициативы власти озарили и научное сообщество, и производственный менеджмент вспышками надежды. Кто же не понимает сегодня, что дальше нельзя жить так, как жили вчера?! И уж совсем нельзя жить

© ЭКО 2005 г.



так, как живем сегодня. Но как из такого прорыва выйти? Как сделать предприятия восприимчивыми к новым идеям? Что надо для того, чтобы разработчик и предприниматель не только нашли и поняли друг друга, но и стали бы еще равноправными партнерами? Эти дискуссионные проблемы обсуждали на состоявшихся в Барнауле научно-практическом семинаре и «круглом столе» по проблемам взаимодействия субъектов инновационно-технологического сектора и промышленного комплекса региона ученые и предприниматели Сибири.

Фокус-факт

Особая зона

Проявлять заботу о НТП и инновационном развитии национальной экономики власть начинает либо для спасения в минуту смертельной опасности, либо для удовлетворения appetites технократического лобби и отвлечения общества от насущных проблем. В первом случае получают проекты вроде советской атомной бомбы, спутника, американской Силиконовой долины. Во втором – что-то вроде Закона об особых экономических зонах (ОЭЗ)...

На высоком совещании в новосибирском Академгородке (январь 2005 г.) президент РФ В. В. Путин дал четкое указание – до 1 марта подготовить Закон об особых экономических зонах в РФ. Указал президент и их месторасположение – все зоны будут образованы вблизи научных центров советских времен.

...Казалось бы, отечественному ИТ-сообществу (лоббировавшему такой закон) остается только потирать руки да делить хлебные места. Черт с ними, с другими инновационными кластерами типа биотехнологий, наноэлектроники или новых материалов, не обладающими достаточным лоббистским потенциалом. Хоть кому-то повезло! Но вот незадача, разработка закона об ОЭЗ была поручена «профильному» ведомству – Министерству экономического развития и торговли РФ (МЭРТ).

Он и выдал подготовленный еще три года назад документ. Закон производит одинаково отрезвляющее впечатление и на непосвященного читателя, и на айтишников, которые «в теме» лоббистской игры. Читая его, понимаешь, что надо попрощаться с идеей создания каких бы то ни было инновационных кластеров на российской территории. По-настоящему «впору» этот закон разве что сборочному автомобильному производству, чья зависимость от поставок импортных комплектующих критична.

http://www.3i.ru/themes.asp?ob_no-2218

В дискуссии приняли участие: **И. М. Бобко**, доктор технических наук, профессор, директор государственного учреждения «Сибирский институт образовательных технологий» Российской академии образования; **С. П. Байкалов**, кандидат технических наук, профессор Алтайского государственного технического университета (АлтГТУ); **В. А. Бородин**, доктор экономических наук, профессор АлтГТУ, директор Алтайского научно-образовательного комплекса; **Ю.П. Воронов**, кандидат экономических наук, заместитель председателя Новосибирской торгово-промышленной палаты, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП) СО РАН; **В. В. Губарев**, доктор технических наук, профессор, декан факультета автоматики и вычислительной техники НГТУ; **В. В. Евстигнеев**, доктор физико-математических наук, профессор, ректор АлтГТУ; **Ю. Б. Жаринов**, доктор технических наук, профессор, заместитель директора ФГУП «Федеральный научно-производственный центр «Алтай»», заслуженный машиностроитель РФ; **Г. М. Мкртчян**, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Новосибирского государственного университета; **А. А. Максименко**, доктор технических наук, профессор, проректор по НИР АлтГТУ; **И. С. Межов**, доктор экономических наук, профессор АлтГТУ; **В. В. Новиков**, кандидат технических наук, профессор, директор инновационно-технического центра (ИТЦ) АлтГТУ; **А. А. Солодилов**, заместитель генерального директора ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»; **В. И. Суслов**, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН, заместитель директора ИЭиОПП СО РАН; **В. В. Титов**, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом промышленности ИЭиОПП СО РАН.

Открыл дискуссию кандидат экономических наук, председатель комитета по промышленности Алтайского краевого Совета народных депутатов **Ю. В. Шамков**.

В ВТО на старой кляче?

Ю. В. Шамков: – Россия – в череде новых реформ. Мы уже на пороге вступления в ВТО. Поэтому необходимо совместно выработать конструктивные решения на уровне ученых, реального сектора экономики и государственной

власти. Ибо сегодня прорыв возможен только на базе инновационного развития.

В. И. Суслов: – Задача сформулирована предельно ясно... Но давайте представим себе, из какой экономической ситуации и куда мы движемся. Если измерения проводить по официальному курсу доллара, а не по паритету покупательной способности, то положение России оказывается гораздо худшим, чем принято об этом говорить. По абсолютному объему производимого валового внутреннего продукта на первом месте стоят США, где создается 20–22% валового продукта мировой экономики... За ними идет Китай. Вместе взятые, США и Китай – это треть всего производимого мировой экономикой валового продукта. Далее следуют Япония, Индия, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Бразилия и, наконец, Россия. По производству ВВП мы замыкаем первую десятку стран. Но в этой десятке находятся как «богачи» по среднедушевым показателям, страны из «золотого миллиарда» – США, например, так и «бедненькие» гиганты – Китай, Индия, которые занимают 116–120-е места в мире. Россия по среднедушевым показателям находится в восьмой десятке.

За последние 4 года в развитых странах наблюдаются такие темпы экономического роста, что за 10 лет Евросоюз, например, сможет увеличить свой экономический потенциал на 1/5, мир в целом – на 1/3, Россия – на 2/3, тогда как Китай и Южная Корея – в 2 раза. При сложившихся темпах роста в ближайшие 10 лет Россия сможет догнать развитые страны. По крайней мере, наша страна вышла на хорошие стартовые позиции. Но все это не будет иметь ключевого значения до тех пор, пока российская экономика не перейдет в инновационный режим развития.

Альтернативы инновационному развитию у России фактически нет, если, конечно, мы хотим вписаться в ряды передовых стран мира. Но здесь появляется другая опасная тенденция. Многие наши разработчики по заказам зарубежных фирм создают не конечную продукцию, а некие наукоёмкие элементы, об использовании которых авторы разработок толком даже не знают. Причем наши законы,

состояние наших институтов и «правил игры» на инновационном рынке таковы, что мотивируют разработчиков создавать именно такие наукоемкие полуфабрикаты.

Фокус-факт

Правительство за инновационный сценарий развития

Изначально Минэкономразвития предлагало три сценария развития экономики на период до 2015 г.: базовый, инвестиционно-сырьевой и инновационный. При доработке программы осталось два: базовый и инновационный. Первый сценарий предполагает фактическое отсутствие экономической политики. Единственное, что требуется от правительства, – проводить жесткую бюджетную политику и снизить инфляцию до 3% к 2010 г. Это обеспечит некоторое улучшение инвестиционного климата, но рост ВВП будет медленным и затухающим: 4,4% в среднем за год в 2008–2010 гг. и 4,2% – в 2011–2015 г. Поэтому ведомство Г. О. Грефа предпочтительным считает инновационный сценарий. В результате его осуществления доля сектора информационных технологий и высокотехнологичных отраслей (космос, авиация, отчасти машиностроение) в ВВП должна увеличиться с 8,6 до 17%. Инновационный сценарий предполагает максимальную открытость российской экономики для иностранных инвестиций. Их доля к 2010 г. возрастет до 4–5% ВВП. При этом вложения в инновации помогают обеспечить максимальный экономический рост: 6,1% в 2008–2010 гг. и 7,2% в 2011–2015 гг., что, наконец, позволит удвоить российский ВВП, правда, только к 2015 г.

<http://www.gazeta.ru> – 10 февраля 2005 г.

В. В. Губарев: – Что представляет собой Россия на фоне других стран? Основная часть нашего инновационного рынка сегодня – это оборудование. Немного технологического обеспечения и очень мало информационных услуг. В то же время основной упор разработчики в США и в материальном производстве, и в информационных технологиях делают на услуги. Крупнейшие фирмы, которые раньше имели 80% материального производства и 20% услуг, структурно перестроились, соотношение производства и услуг составляет 60:40, и даже 40:60. Мы же опять идем по пути экстенсивного оборота капитала. Правда, некоторые подвижки обозначились. Испании оказываем до 32%, Чехии –

37% инновационных услуг. Но услуги оказываются на перделах, и в результате интеллектуальный потенциал России начинает работать на стратегический потенциал зарубежных заказчиков...

Что же есть на перспективу...

Ю. П. Воронов: – Разработки у нас, безусловно, есть. И разработки весьма перспективные. Внутри СО РАН, например, идет очень жесткая конкуренция между Институтом теоретической и прикладной механики, с одной стороны, и Институтом автоматизации и электротехники – с другой. Они практически «ноздря в ноздю» подготовили мощные технологические лазерные комплексы для резки листового металла. Эти комплексы представляют группу перспективных разработок, предназначенных для промышленного внедрения. Но...

Оба коллектива, грубо говоря, занимаются «лучом»... Лазер у них хорошо режет, имеет приличную мощность, позволяет делать сложные технологические операции. К сожалению, они не учатся им управлять, потому что для этого разработчики должны владеть технологическим языком, иметь представление о системах с ЧПУ. На этом уровне должно быть взаимодействие между лазерщиками и производством. Промышленники должны задействовать своих программистов, которые знают, как «запрячь» движение луча. То есть внедрение начинается на уровне взаимодействия заинтересованных субъектов.

В этой связи отмечу: быстро прогрессируют разработки лазерных датчиков положения. Если раньше их использовали в основном на металлургических предприятиях, то сейчас они все более активно применяются в машиностроении, в частности, прецизионном производстве для сверхточных субмикронных измерений на позиционировании.

Есть разработки, касающиеся финишной обработки поверхностей, в том числе труднодоступных. Созданная смесь зачищает даже внутренние полости, ранее недоступные для этого. Вторая разработка повышает примерно на три порядка частоту, микротвердость и многие другие параметры.

Другие примеры. Томские ученые создали сплавы с эффектом памяти. Это направление хорошо известно тем, кто занимается пластиками, с тем же самым эффектом, когда трубы обжимают изоляцией: нагревают, растягивают, но шланг «помнит», в какой диаметр должен вписаться автоматически. Теперь это направление пришло в металлы.

В Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН мы много работали над тем, чтобы помочь внедрить в производство технологию глубокой трамбовки грунта. Она позволяет на глубине 2 м утрамбовать грунт так, что он по плотности становится эквивалентным гранитной плите. Казалось бы, здорово, можно отказаться от свайных фундаментов! И сейчас в Новосибирске строится 16 многоэтажных зданий, под которыми фактически сбитая плотная масса, способная выдержать это здание. Но с чем столкнулись в реальности?

Технологию трамбовки разработал Институт гидродинамики СО РАН*. Люди, которые создали и запатентовали эту технологию на себя, не могут внедрить ее в строительное производство. Поэтому внедряет человек, которому это и положено делать, – заведующий кафедрой фундаментов строительной академии. А он не заинтересован в этом, хотя понимает, что направление это мощное. На самом деле с проблемой внедрения чужой интеллектуальной собственности все время приходится сталкиваться.

Что еще мешает доводить перспективные разработки, выполненные на уровне промышленных образцов, до серийного производства?

Каждую идею «подпирает» другой перспективный проект. И люди, недоделав одно, берутся за новую разработку.

В Институте катализа СО РАН создали газовый мангал. С помощью катализаторов создан эффект беспламенного горения, температура которого не превышает 450°C. Нормальный шашлык получается. Образцы мангала есть. Штучно производят, в основном для подарков. А в серийное производство запустить не могут: люди, которые должны довести это дело до технологии, занимаются сегодня реше-

* Подробнее см.: ЭКО. 2004. № 9.

нием проблемы очистки воздуха в помещении от микробов с помощью катализаторов. Понятно, что эта задача более масштабная, но возможную экономическую эффективность от первого изобретения не получили... В конечном итоге экономическая отдача от высоких научных результатов практически очень низкая.

Фокус-факт

**Идея получает право на жизнь,
только когда становится товаром**

В Воронеже создан региональный инновационный центр

Основной целью центра является налаживание контактов изобретателей с предприятиями, на которых могут воплотить их идеи. Причем на взаимовыгодных условиях. И вторая задача – создать «портфель» изобретений и здесь же оформлять на них патенты.

Есть три основные формы использования инновационного продукта – продажа прав на изобретение, передача этих прав в аренду и создание нового производства на основе новых технологий. Наш центр в первую очередь будет помогать изобретателям, используя эти три формы, превращать свои идеи в товар.

А инновационный потенциал Воронежа очень велик. Например, в прошлом году была завершена работа над не имеющим аналогов в мире гибридом электромобиля и автомобиля с двигателем внутреннего сгорания, который обходится очень малым количеством топлива и не требует громоздких аккумуляторов. Но изобретение пока остается просто идеей, которую необходимо продавать. Другой пример – уникальная установка для добычи золота из промышленных отходов, созданная воронежским изобретателем. Сейчас такие установки, построенные при его непосредственном участии, действуют в ЮАР, Казахстане, Сибири – и при этом сам изобретатель с этого ничего не имеет. Он не передал свою технологию по лицензионному договору, и у него больше не будет возможности его заключить – опоздал.

<http://www.kommersant.comch.ru/color4/index011.shtml>

В. В. Губарев: – Разработок, которые можно внедрять уже сейчас, много. Например, мы разработали систему прогнозирования притока воды в Оби, которая работает с погрешностью всего лишь в 3– 5%. Она позволяет регулировать равномерность потока воды, идущего из водохранилища.

С «Новосибирскэнерго» подписали заявку о выдвижении данного проекта на получение гранта. Пытались внедрить результаты на условиях заказа, а там то собственники меняются, то структуры перестраиваются... Так до конца и не внедрили. Я это говорю в качестве иллюстрации к тому, что есть немало НИР и опытно-конструкторских разработок, которые очень просто внедряются на предприятиях, и не надо у себя создавать специальные лаборатории или какие-то структуры.

Второе направление, под которое у нас на факультете создан цех для производства инновационных продуктов, – это изготовление виртуальных тренажеров. Разрабатываем компьютерные программы для обучения персонала предприятий и студентов пользованию вычислительной аппаратурой. Это дает возможность заменять большой парк дорогостоящих приборов дешевыми компьютерными моделями, создающими эффект реального их использования.

Ю. П. Воронов: – Да, интеллектуальный потенциал у нас действительно высочайший. Взять, например, разработку лазеров свободных электронов. По разным оценкам, Сибирское отделение РАН в самые тяжелые для науки времена вложило в нее 10 млн дол. Но опять же создано некоторое устройство, не доведенное до технологического освоения. Оно позволяет, по словам авторитетных специалистов, полностью заменить все виды механической обработки. Американцы считают: если стоимость луча такого лазера будет ниже двух центов за килоджоуль, то все виды существующей механической обработки станут неконкурентоспособными. Так вот один килоджоуль, производимый лазером, изобретенным в СО РАН, обходится в лабораторных условиях в 0,2 цента. То есть мы, возможно, стоим на пороге новой технологической революции. Но промышленность наша совершенно к ней не готова. Нет кадров, нет инвестиций и соответствующих технологий тоже нет.

Не рядите новое в старые одежды

А. А. Максименко: – В последнее время, как показывает опыт, выигрывают те структуры и внедряются те иннова-

ции, где сумели найти сочетание интересов разработчиков, производителей и инвесторов. Вот три реальные группы участников процесса нововведения, которые должны быть заинтересованы в том, чтобы довести идею до конечного результата – технологической завершенности и серийного производства.

К пониманию этого шли мы долго. Более 10 лет назад в стране начали создавать технопарки как зоны сосредоточения инновационных кластеров. В том числе и у нас в университете. Потом появился бизнес-инкубатор, ибо возникла необходимость доводить ту или иную лабораторную разработку, технологию до индустриального потенциала. Пытались создавать компании, выходить на серьезных заказчиков в промышленности. Потом и это прошло... Сейчас в России зреет идея создания центров трансферта технологий. Есть опыт, интересные начинания работы с носителями инновационных идей в Санкт-Петербурге, в Нижнем Новгороде, в нашем университете. Суть в том, что разработчика, носителя идеи, у нас никто никогда не учил работать на рынке. Для него такие понятия, как конкуренция, налоговое законодательство, интеллектуальная собственность, – вещи совершенно непонятные. А инновации на этапе превращения разработки в интеллектуальную собственность и товар требуют освоения именно этих понятий. Идея – это тоже товар, если есть потребитель, который ее захочет купить. Но разработчики смотрят не на рынок, они смотрят на государственный карман и думают, когда государство даст им деньги... Технопарк – это хорошо, и центр трансферта тоже хорошо, если там идеи будут становиться товаром. Но никто не знает, как это делать.

Мини-дискуссия:

Экономист и разработчик в теме инновации

В. А. Бородин: – Сегодня у нас нет цельной системы создания инновации как товара. От старой системы отказались, а нового ничего не придумали. Почему та экономика не была столь эффективна? Главная причина заключается в том, что в ней отсутствовал механизм саморазвития. По-

требности в инновации не было. В 1991–1992 гг., когда предприятия получили полную свободу в распоряжении своими средствами, куда они их направили?

С. П. Байкалов: – На обновление!

В. А. Бородин: – Да мало, мало было таких... Может быть, Барнаульский котельный завод... Но и там робототехнический комплекс так и не внедрили.

Потребности не было. А внутренняя потребность, которая определяется желанием получить тот или иной результат, должна быть. Чаще всего это финансовый результат. Поэтому любое новшество должно быть встроено в стратегию развития предприятия. Если этого нет, ничего не будет.

Ю. П. Воронов: – Решить, например, вопрос окупаемости в условиях отсутствия дисконта в экономике труднее, чем разработать самый сложный механизм. Применительно к инновационной тематике эта проблема еще более усложняется, ибо окупаемость капиталовложений предполагает, что начатый инвестиционный проект будет долго и упорно доводиться до самого конца, чтобы все это окупилось. Но инновационная тематика, в связи с трансфертными технологиями, – совершенно другая. Ты каждый день должен думать: не продать ли это кому-нибудь и не заняться ли другим делом?

То есть наступает момент, когда надо остановить разработку данной инновации и передать ее тем людям, которые доведут данную проблему до конца, а самому взяться за решение новой. В каком месте остановиться? Это своя математика, свои вычисления, своя идеология, своя терминология.

Понимаете, у экономистов есть своя проблематика, своя сфера деятельности, в которую и технарь может, конечно, прийти, но все-таки это специфическая сфера деятельности. Которая должна остаться за экономистами.

А. А. Максименко: – Крайне важно разобраться с интеллектуальной собственностью. Носители идей в России часто оказываются беззащитными перед теми, кого заинтересовали их идеи. Директора предприятий хорошо поняли: с носителем идеи гораздо проще поработать напрямую, рас-

считаться с ним небольшими короткими деньгами за внедрение разработки на своем производстве. А потом – забыли об этом человеке. Взаимодействие кончилось... На самом деле любая инновация – это интеллектуальная собственность. Слава богу, вышел закон «Об интеллектуальной собственности» в последней редакции, который четко определил, что плоды интеллектуального труда принадлежат автору, за чьи бы деньги они ни были реализованы. И это уже большое достижение, потому что в реальности эти права нарушаются. Причин тому много. Одна из них упирается в систему подготовки кадров, не имеющих элементарного понятия о рыночных отношениях. Выпускаем инженеров, экономистов, но, к сожалению, нет такой специализации сегодня, как «инженер-экономист».

Фокус-факт

Министр призывает к интеграции науки, образования и бизнеса

По словам министра образования и науки Российской Федерации Андрея Фурсенко, интеллектуальная собственность – главный капитал страны. Известные институты РАН и ведущие университеты страны, сохраняющие сильные позиции, составляют уникальную среду генерации знаний. В то же время сегодня ни одна страна не может позволить себе эффективно работать по всем направлениям научных исследований. При выборе приоритетных направлений нужно опираться на научно обоснованные индикаторы, чтобы минимизировать риск ошибки. Министр призвал ученых и бизнесменов участвовать в определении фундаментальных и инновационных приоритетов. За истекшие месяцы удалось сделать первые шаги в направлении интеграции науки и образования; обосновать необходимость изменений в нормативно-правовой базе и согласовать их с заинтересованными сторонами; начать перестройку системы финансирования научных исследований. Но главное, считает министр, отношения с партнерами теперь открыты для предложений и дискуссий, а сильные аргументы оппонентов принимаются для корректировки позиции министерства.

<http://www.3i.ru/prime-tass.spb.ru> – 8 февраля 2005 г.

Экономисты и «технари»

Дискуссия показывает, что «рыночная» проблема для многих субъектов экономических отношений остается до сих пор не осмысленной. Разговоры о рыночном взаимодействии даже партнерском, не говоря уже о конкурентном, остаются общим местом в рассуждениях. Профессиональные взаимосвязи, формирующие каркас инновационно-рыночной инфраструктуры, еще далеко не налажены. Состояние инновационного рынка в стране свидетельствует о рыночных возможностях «технарей», с одной стороны, и профессиональной незрелости экономистов-рыночников — с другой. И это, на наш взгляд, будет тянуть весь интеллектуальный воз назад до тех пор, пока стороны не сойдутся...

Какой менеджер сегодня нужен?

В. В. Губарев: — Мы уже подошли вплотную к необходимости подготовки инновационных менеджеров. Такой управляющий должен, во-первых, уметь прогнозировать будущее инновации. То есть, для чего и кому конкретная инновация будет нужна. А для этого необходимо уметь анализировать тенденции развития многих рыночных, прикладных, фундаментальных и других факторов. Какой экономический, социальный, технологический эффект будет получен от внедрения? Здесь вся современная теория прогнозирования. Но она не заложена в стандарты существующих специальностей.

Во-вторых, инновационный менеджер должен овладеть теорией рисков и практикой их предвидения, ибо сам по себе инновационный бизнес (особенно в России) — занятие венчурное. Но многие ли вузы, специалисты знают эту теорию и тем более могут ее практически использовать? К сожалению... И отсюда высокий уровень «пролетов» в бизнесе. Исключительно важно уметь оценивать риск.

Третий базовый фактор, определяющий профессионализм инновационного менеджмента, — это умение работать с инвестициями. Умение брать кредиты и вовремя возвращать кредиты, например. Много ли мы наших выпускников учим этому? У нас с этим пока еще туго.

А. А. Максименко: – Три года назад в стране начался эксперимент. В нем участвуют четыре университета. Создана специальность – «инноватика», соединяющая знания инженера-производственника и экономиста. Такой специалист должен быть ориентирован на продвижение интеллектуальных продуктов в рыночные сегменты. Эти люди нужны в центрах трансфертных технологий, где обязательно будут работать в единой связке юрист, экономист и ученый. Причем неважно, университетская это будет наука, академическая или прикладная.

Я убежден, что до тех пор, пока не будут разработаны механизмы трансферта идей в практику, в прикладную деятельность, у нас мало что получится. Ведь хорошие разработки есть – и яркие, и понятные, и перспективные. Результатов мало. В сложных ситуациях мы явно не чувствуем, что получится на выходе, а, получив результаты, бросаем их на полпути, хватаемся за более перспективные разработки.

А надо ли агитировать скучающий менеджмент?

В. А. Бородин: – В 1988 г. я со своими коллегами был в СО АН СССР, а ныне СО РАН, и нам тогда еще показали лазерную установку для резки тонколистового металла. Это был даже не опытный образец. Почти 20 лет прошло, промышленные предприятия во всем мире давно перешли на резку тонколистового металла лазерным лучом. Есть на Западе фирмы, которые уже более десятка лет успешно выпускают и продают установки, где эти лучи работают в «упряжке». То есть эти установки внедрены, и сегодня среднее промышленное предприятие на Западе, где есть в достаточных объемах резка металла, их успешно использует. А мы все говорим о том, что вот у нас лазер – конь!!! Только сбруи ему не хватает!

Давайте скажем другое: инновационная сфера у нас инертная, неповоротливая. Изобретать научились, а делать изобретение востребованным на рынке не умеем.

Мы изучили ситуацию на машиностроительных предприятиях Алтайского края, а это, как известно, наиболее нау-

коемкая отрасль. Оказалось, что из всей совокупности обследованных предприятий 11% производств вполне можно отнести к инновационно активным.

Инновации востребованы там, где они являются частью стратегии развития предприятия. Взять, к примеру, ОАО «Завод прецизионных изделий». Не скрою, у них много проблем. Но у руководства есть стратегия, четкий план действий, цель. И эта стратегия имеет инновационный характер. Вот где опыт надо черпать. Уверен: пока новые технологии не станут стратегической составляющей долгосрочного развития фирмы, любые внедрения можно считать лишней тратой времени и денег. А мы будем ходить вокруг да около завода или фабрики, агитируя скучающий менеджмент.

Хочу сказать о технопарках, технополисах и прочих подобного рода образованиях. Был я недавно в Китае, в средне-статистической китайской провинции. Такой же средне-статистический университет, а технопарк при нем на площади 400 га с лабораторными корпусами. Но самое поразительное, как все это функционирует.

Есть, допустим, у профессора Юаня некая идея... Приходи Юань, организовывай свое частное предприятие и реализуй плоды своего ума. На этапе трансформации идеи в промышленный образец новатор Юань использует необходимые ему площади, оборудование бесплатно. Но людей, необходимых специалистов, ищет сам и платит им из своего кармана. Затем, когда изобретение выходит на этап промышленного внедрения, инфраструктуру технопарка тоже можно использовать, но уже за соответствующую арендную плату и отчисления от прибыли.

У нас ученые реализуют свои инновации вне стен университетов. Они организуют свой частный бизнес. И что там они делают? Куда это идет? В какую сторону? Что они от этого имеют? Неизвестно. Сфера малого инновационного бизнеса для нас закрыта. Знаю молодых предпринимателей, которые в ужаснейших условиях производят инновационные продукты, востребованные рынком. Выпускают, например, запатентованный охладитель пива, который расходуется на ура. Рядом — производство пластиковых окон. Спрашиваю у них:

– А это зачем?

– Для поддержки «штанов», – отвечают. – Это финансовая подпитка.

Вот он – маленький технокомплекс, инициированный снизу. А мы, ученые, призванные быть организаторами научно-исследовательских работ, от этого процесса находимся в стороне. Мы его не видим. Да они нас особенно и не допускают к этому делу.

Фокус-факт

Роберт Нигматулин, академик: Двойка за менеджмент

...Науку привыкли винить в отсутствии инноваций. Это пере-
кладывание с больной головы на здоровую. В большинстве
отраслей умерла отраслевая наука. Советуют искать деньги
для инноваций на рынке. Но на российском рынке не работа-
ют рыночные механизмы, нет платежеспособного спроса на
отечественную продукцию. А за это ответственно правитель-
ство, а не профессора. Правительство никак не вникнет в
теорему, повторяемую академиком Леонидом Абалкиным: «Низкая
оплата труда – главный тормоз научно-технического прогрес-
са». Надо понять и теорему академика Валерия Макарова:
«Организация спроса на знания – прямая функция государ-
ства»...

<http://www.3i.ru/www.izvestia.ru> – 14 февраля 2004 г.

Сегодня – на пороге вчерашнего дня

В. А. Бородин: – Мир уже подбирается к шестому техно-
логическому укладу. Мы, особенно в машиностроении,
находимся где-то между третьим и четвертым. Если гово-
рить о стратегическом мышлении, о стратегической направ-
ленности развития индустрии, то я так думаю: никого мы
не догоним в пятом укладе. Мы сегодня стоим на закате
вчерашнего дня. И не надо на все эти игры в «догонялки»
тратить ресурсы.

В. В. Губарев: – Работаем по старинке, хотя большин-
ство руководителей полагают, что все умеют, все знают...
Директивные методы управления, на которых держалась вся
советская экономика и которые впитало наше сознание, в
нынешних условиях неприемлемы совершенно. Но как ра-

ботать по-новому, не знает никто. И это каждый из нас, присутствующих здесь, осознает по опыту собственных ошибок, промахов, находок и достижений. Скажем так, старая структура ценностей давно, еще при Советском Союзе, распалась, а новая складывается медленно, по крупичкам. А без устоявшихся ценностей потребности примитивные – деньги, коттедж, машина, охрана... Всё. Мотивация соответствующая. Ну, и естественно, интересы... Какая при этом заинтересованность производителей в инновациях проявляется? Ясное дело, рваческая... И об этом сегодня уже достаточно сказано. Тем не менее лично мне кажется, что со временем в творческих коллективах разработчиков, в маленьких инновационных фирмах будут складываться самоорганизующиеся рыночные структуры. Каждый должен понимать ценность того, что использование новшества даст конкретно ему. В отечественной теории управления построение такого рода структур еще не проработано, поэтому в реальном бизнесе многое делается наощупь, вслепую, с ошибками и большими потерями...

Губернаторы, правительство, пора бы вместе порулить!

В. В. Евстигнеев: – Я – физик-атомщик. Когда-то работал с закрытыми предприятиями – атомная бомба и все такое... А в последнее время, поскольку являюсь председателем Алтайского научно-образовательного комплекса, добиваюсь того, чтобы нас, ученых, услышала власть. Ну, хотя бы администрация края.

Дело в том, что у всех субъектов инновационного процесса разные интересы. Часто нелегко бывает найти общие точки взаимодействия. И вот все время хожу во власть, добиваюсь: нужен научно-технический совет, нужна экономическая проработка проектов, выработка стратегии развития региона совместными силами ученых, бизнесменов, промышленников. А уж дальше власти решать – принимать или не принимать наши рекомендации. Их хотя бы рассматривали, хотя бы слышали нас... Фактически не добился я этого. Прежний губернатор отправлял меня в Союз про-

мышленников. Но когда мы, промышленники, собираемся (наш университет тоже в Союз промышленников входит), а нас там около ста предприятий, по делу никак не удастся поговорить...

Я к первому вице-губернатору – от ворот поворот. Я – к другому... Наконец, добились: с прежним руководством края выработали стратегию развития. Послушали нас на Совете администрации. Всё хорошо, сказали, доработайте. И опять забыли. И никак не удастся создать орган, который координировал бы необходимое взаимодействие... Что нам, решать нечего? В каком состоянии находится энергетика в крае? Рубцовск, говорят, замерзает... Приводят какие-то объективные обстоятельства. Да стыд и позор! Достаточно внедрить четыре установки турбопоршневых двигателей, и без всяких ТЭЦ поднимем всю энергетику края. И такие установки есть! По внедрению новых материалов, по горнорудной промышленности есть дельные соображения. Даже по мясу и молоку! Мы ведь хотим, чтобы ученые были востребованы и отвечали за развитие региона.

В. В. Евстигнеев: – Здесь собрались коллеги-единомышленники, которые понимают друг друга. В таком кругу мы можем вырабатывать вполне нормальные идеи – и как работать, и как развиваться. Такой постоянно действующий межрегиональный семинар, или совет, или коллоквиум, как хотите, так и назовем его, людей науки, деловых кругов и представителей власти – вполне представительное сообщество, которое может вырабатывать конструктивные предложения по региональному развитию, чтобы мы стали полноценными участниками процесса социально-экономического развития.

В коммерцию не внедряемся – вот в чем проблема!

В. В. Евстигнеев: – Общемировая тенденция такова, что университеты должны становиться инновационными центрами, в которых бы не о внедрении говорили, а о коммерциализации научно-технических разработок. То есть, подготовка экономическая достаточно приличная должна быть, чтобы могли изучать спрос на продукт, как он будет покупаться... А не просто хорошие дела делать.

Фокус-факт

Академики для «галочки»

И. М. Бобко, действительный член Российской академии образования: – Я не хочу говорить грубые вещи в адрес вышестоящих, но совершенно очевидны нечеткость, абсолютное отсутствие системности во взаимодействии правительства, министерств с рынком, с наукой...

В ноябре прошлого года у нас был президиум Российской академии образования. Обсуждали проект реформы образования... Сидят академики педагогических, психологических наук, представители смежных ведомств и обсуждают реформу, проект которой почему-то забыли представить не только на экспертизу, но даже, как говорится, «для принятия к сведению» в Российскую академию педагогических наук. Оказалось, что заседание президиума понадобилось лишь для того, чтобы поговорить и «галочку» поставить: «с наукой обсуждалось».

Моя позиция такова: выработать предложения по глобальному реформированию должны академические организации. А министерствам, правительству решать – принимать, не принимать, сколько это будет стоить, когда и кому поручить.

И что происходит у нас в образовательной сфере? Востребованы определенные научные школы, определенные учебные заведения. Администрация области прокладывает оптоволоконную связь между школами. Там огромные деньги, огромные материальные ресурсы крутятся. И к этому сразу примыкает огромное количество людей. А стратегического плана или хотя бы концепции развития информатизации и образования в области как не было, так и нет. А зачем нужна стратегия, когда есть деньги?..

**Из выступления на научно-практическом семинаре
5 февраля 2005 г.**

У нас действительно много всяких наработок. Но мы десятилетиями говорим об одном и том же. Про лазер свободных электронов уже лет 50 толкуем. А результаты где? Нет результатов. И не в менталитете дело. На него модно сейчас все недоработки сваливать. Где надо, наш менталитет очень хорошо работает. Вот прошла недавно в Греции конференция НАТО по природоохранным мероприятиям Европы. Нас, россиян, туда, естественно, не пригласили. Ну, какая в России природоохранная деятельность?! А мы на эту конференцию все-таки приехали. Доклад сделал наш профессор А. А. Цхай. На чистом английском языке, с ма-

тематическими выкладками. Нас с этой конференции за хороший доклад послали на Крит отдыхать. И таких примеров много. Недавний доклад в Праге по новым перспективным материалам в машиностроении, космической технике тому пример. Нет, не в менталитете дело. Надо стратегию прорабатывать.

Так создается гражданское общество.

Как Бийск наукоградом сделали

Ю. Б. Жаринов: – Мы много говорим сегодня об инноватике, инновациях, но фактически на производства передаем разработки, которые были сделаны еще в 80-е годы. Новых прорывных направлений у нас очень мало. По Сибирскому федеральному округу, если оценивать по публикациям, они составляют 1–2%. Это моя собственная оценка.

Начиная с 1999 г. мы у себя в Бийске организовали Федеральную экспериментальную площадку. Туда вошли НПЦ «Алтай», Бийский технологический институт, Алтайский политехнический колледж, гимназия № 1 и бийский лицей № 5. Сейчас присоединяется еще ряд научно-производственных коллективов. Основная цель этой площадки – сквозная подготовка специалистов, начиная с дошкольного возраста, кончая послевузовской адаптацией специалистов. Каких результатов достигли за эти 6 лет?

Защитили 10 кандидатских и три докторские диссертации. Пошли полноценные, качественные выпуски из лицея, гимназии, технологического института.

Создали научно-преподавательское объединение, куда вошли педагоги всех уровней подготовки специалистов, начиная с детских садов и кончая учеными бийских педагогического университета и технологического института. Это объединение вырабатывает стратегию развития образования в городе, которая легла в основу программы развития Бийска как наукограда. Разве это не результаты? Но поддержки, увы, не находим!

Но и те малые предприятия, что были созданы при НПЦ «Алтай», позволили в самый трудный момент трудоустро-

ить примерно две трети бывших работников предприятий. Тенденция, сопоставимая с тем, как этот процесс протекает в европейских странах. Значит, что-то мы можем делать в этом направлении!

Для выработки общей стратегии развития организовали научно-технический совет города, в который вошли руководители предприятий, научных и научно-образовательных организаций. Общую научно-образовательную программу, перспективы развития города, инновационную политику разрабатываем совместно с томскими коллегами. Томские консультанты приезжали к нам в прошлом году, финансировал это город и ряд промышленных предприятий. Вел занятия заместитель губернатора Томской области, профессор В. И. Зинченко.

Мы подготовили три группы экспертов по пять человек, которые провели анализ инновационной деятельности пяти предприятий города. Сейчас приступаем к разработке и внедрению приоритетных инновационных технологий на первых двух предприятиях.

Наболело!!!

Аппетиты государства: чем больше работаешь, тем больше «грузят»

В. В. Титов: – Предприятиям работать эффективно сегодня невыгодно. Чем лучше предприятие работает, чем выше его экономические показатели, тем больше «давит» налоговая нагрузка. В 2002 г. был снижен налог на прибыль, и налоговая нагрузка несколько изменила свою траекторию, но потом опять поползла вверх. Мы провели наблюдение и рассчитали работу механизма налогообложения на одном из предприятий Алтайского края. Выводы, прямо скажем, не обрадовали: аппетиты государства предприятие оплачивает в двукратном размере. Давайте подсчитаем. Есть социальный налог, есть НДС, есть еще подоходный налог, а потом со всего берется акциз.

Это налогообложение само по себе достаточно сложное, а в инновационной среде оно просто неработоспособно.

Предположим, что предприятие решило внедрить некое новшество. Для этого необходимо произвести определенные затраты. Смотрим, что получается, если новшество обеспечит экономический эффект, эквивалентный 1000 руб. В лучшем случае только в налоги уйдет 283 руб.: 24% снимут в налог с прибыли, потом 18% НДС. На оставшуюся прибыль можно закупить оборудование, а НДС вернется обратно только тогда, когда это оборудование будет установлено. То есть года через два, как минимум. А новшество еще и внедрять надо, и на рынок продвигать. На это тоже требуется затратить определенное количество ресурсов.

Идем дальше. Экономия заработной платы на ту же 1000 руб. даст снижение налоговой нагрузки. Что это значит? Вроде бы зарплату надо повышать, это социально важно. Однако налоговый механизм работает таким образом, что предприятие вынуждено урезать фонды оплаты труда, чтобы снизить налоговый прессинг. Это один из главных факторов того, что зарплата на предприятиях растет медленно.

Вспомним, что в условиях нэпа государство оговаривало с предприятиями проценты роста объема продаж. И как только предприятие достигало этого уровня, резко снижалась ставка подоходного налога. Таким образом, государство экономически стимулировало предприятие, выталкивало его в зону наименьшего налогообложения. Аналогичную систему и мы предлагаем. Чем больше экономия материальных, трудовых затрат, тем больше останется прибыли. Она будет полностью принадлежать предприятию, потому что налога на прибыль не будет. Существенно упрощается все: закупка материальных ресурсов, выплата заработной платы...

Я считаю, что один из реально возможных выходов из создавшейся ситуации – смена налоговой системы, элементы которой разработчики надергали отовсюду и создали самый сложный аппарат, не позволяющий проверить, насколько правильно сработало предприятие.

Мы предложили принципиально новую систему налогообложения. Я опубликовал ее еще лет 10 назад и отправил предложение в Министерство финансов России. Ответ был

такой: все прекрасно, но у нас есть своя команда, которая работает над этой проблемой... И вот они, плоды этой работы.

В чем отличие предложенной системы налогообложения? Отказ от НДС – раз. От налога на прибыль и сопутствующих ему отчислений – два, остается налог на заработную плату. При этом государство не теряет в получении массы налогов. Она, наоборот, растет за счет увеличения объема прибыли. Дополнительно получаемая прибыль (чистая прибыль) направляется на развитие. Предприятие раскручивается более динамично, ибо создаются условия, в которых мотивируется мобильность, увеличение объемов продаж.

Мини-дискуссия

Между «можем» и «хотим»

С. П. Байкалов: – Давайте зададим вопрос: есть ли в индустрии нашей спрос на разработки? Спрос, конечно же, есть, платежеспособности у предприятий нет для его удовлетворения.

В каком состоянии находится машиностроение края, его индустриальная основа? Износ оборудования составляет 65%. Используемые технологии – на уровне 50-х годов. Но многие серийные предприятия и в этот технологический процесс не вписываются, потому что перешли на мелкосерийное и штучное производство.

На девяти предприятиях, которые дают 80% объема продукции отрасли, в 2003 г. прибыль составила 238 млн руб. После налогообложения осталось 130 млн руб. Амортизация – 180 млн руб. Короткие кредиты – 500 млн руб. под 20% годовых. Прибыли фактически не остается. Темпы роста кредиторской задолженности опережают темпы роста инфляции, хотя оборотные активы за год увеличились примерно на 35%. Амортизационные отчисления идут на пополнение оборота, а не в инновационные процессы. Вот и вся экономика нашего машиностроения!

И как решать эту проблему? На мой взгляд, мы слишком рано отказались от протекционистской политики государства. В условиях переходного периода протекционизм должен сохраниться для того, чтобы стимулировать спрос и

развитие производства. В этом плане мне кажется весьма существенным предложение В. В. Титова.

А. А. Солодилов: – В том, что налоговая политика нашего государства остается одним из главных сдерживающих факторов инновационного развития, думаю, нам убеждать друг друга не стоит. Здесь прозвучало конкретное предложение: что можно сделать в условиях, когда, с одной стороны, государство как бы и стремится перераспределять налоги, улучшать налоговый климат, но он год от года все больше и больше давит на производителя. Если убрать налог на прибыль вообще, то повысится заинтересованность и государства и предпринимателей в конечных результатах производства. При этом предприниматели и бизнесмены будут заинтересованы инвестировать внедрение инноваций. Предлагаю поставить перед правительством вопрос о том, чтобы на одном из предприятий Сибири «обкатать» систему В. В. Титова в течение года, посмотреть, что получится.

В. И. Суслов: – Мне кажется, провести этот эксперимент в отдельно взятом регионе и на отдельно взятом заводе практически невозможно. Я вспоминаю наш довольно печальный опыт.

В 1999 г. нам удалось пробить даже постановление правительства РФ о проведении в Новосибирской области эксперимента, связанного с налогами. Но провести его все равно мы не смогли. Наша налоговая инспекция и налоговое законодательство чрезвычайно консервативны, невосприимчивы к каким-либо инновационным апробациям. Весь эксперимент утонул в этом ведомстве.

Особое мнение

А нам всегда чего-то не хватает...

В. И. Суслов: – У нас есть технопарки. Эту деятельность уже лет семь-восемь продвигают. Но она почему-то не продвигается. Нужен Центр трансфертных технологий? Есть такой Центр в Новосибирске. Недавно создали. Возглавляет его уважаемый академик... Но как-то там ничего не получается. У нас есть замечательные фирмы, которые научились работать в рыночных условиях, научились про-

изводить свой высокотехнологический продукт. Но почему-то они не рвутся в лидеры, не рвутся к расширению, в большой бизнес. У нас много чего есть! Но почему все это работает вяло, и с каким-то акцентом на затухание?

Основные причины ясны – это деньги и люди. Наш отечественный бизнес денег не даст. Он купит готовое за рубежом. У самих разработчиков и у тех людей, которые пытаются продвигать инновационные проекты, денег нет. Поэтому сегодня, на первом этапе, могут быть только государственные деньги. Для «разжигания» инновационного процесса. Государство вроде бы решает вкладывать деньги в инновационный бизнес, но совсем не так, как хотелось бы. В первую очередь надо инициировать внутренний спрос обычных отраслей на отечественные инновационные разработки.

Но наша законодательная и налоговая системы таковы, что о чем бы мы сейчас ни говорили, происходит всё ровно наоборот. С одной стороны, государство говорит, что надо идти по инновационному пути развития. А вся законодательная база, вся юридическая среда запрещает, не позволяет, ставит везде препоны. Ведь возьмите США! Это страна, в которой огромный частный бизнес выходит в инновационную деятельность. Огромный! Тем не менее треть денег, которые используются в этой сфере, это деньги, полученные за счет налоговых освобождений. Есть страны, где налоги отрицательные. Истратил доллар на научную разработку – на два доллара тебе дали налоговое освобождение.

У нас же все наоборот.

И намерение нашего государства вкладывать деньги в инновации, если вдуматься, может означать совсем не то, что лежит на поверхности. Реальная причина – не в том, что наверху задумываются серьезно об инновационном будущем России. Просто государство почувствовало, что зарождающиеся высокодоходные инновационные рынки могут уйти из-под его контроля, поэтому оно хочет сделать этот сектор экономики государственным.

Г. М. Мкртчян: – Смотрите, сколько проблем сегодня подняли. А к общему мнению прийти не можем. Почему? Да потому что смотрим на все однобоко, идем от разработ-

ки. А давайте поставим вопрос глобально: да, разработка есть, но ведь проекта нет. А это самое главное. Как продвигать инновационные технологии, не имея концепции перехода от идеи к ее разработке, далее к продукту с выводом его в рыночные сегменты...

Фокус-факт

Скупой платит дважды

Из многочисленных высказываний участников инновационного процесса может сложиться мнение, что ОЭЗ не нужны вообще никому. Между тем правильно организованные ОЭЗ могут привести сюда капитал, причем в основном иностранный. Когда крупная международная корпорация выбирает, в какой стране ей делать инвестиции, один из главных пунктов для нее – налоговые льготы. Россия уже давно обогнала соседей по Восточной Европе по емкости рынка, а вот по инвестициям в новые производства – нет. «Приезжал в Зеленоград Infineon (германский производитель чипов. – «Эксперт»), – вспоминает генеральный конструктор концерна «Научный центр» Геннадий Красников. – Хотел строить завод, вложить полмиллиарда евро. «Есть у вас льготы? – спрашивает. – Нет?» И уехал. Построил завод в Венгрии». Примерно такую же историю, только про General Electric, рассказывает Борис Миславский, который долгое время отвечал за хайтек-проекты в российском отделении этой американской корпорации: «Мы несколько раз пытались в GE сделать проекты в России, создать софтовый центр, инжиниринговый центр. Но в глобальной корпорации смотрят строго: нет специальных программ поддержки хайтека, нет преференций – и проекты уходят в Польшу, Китай, Индию, Венгрию. В результате производство компрессорных лопаток для авиационных турбин GE уехало не в авиакосмическую Россию, а в Китай, потому что Китай не забыл в своем законе о внешних инвесторах».

А вот и другой факт: как только Путин съездил в Новосибирск, там открыла офис американская компания Hewlett-Packard. Пока только офис продаж и поддержки. Но глава российского представительства компании уже вел с мэром и губернатором предварительные переговоры насчет инвестиций.

<http://www.3i.ru/www.expert.ru> – 14 февраля 2005 г.

Ведь что такое разработка? Это некоторая вещь или технология, обладающая определенными, более высокими свойствами полезности по сравнению с тем, что имеется. До поры до времени это просто некоторые технико-

технологические показатели. И эти показатели мы с вами стараемся куда-то внедрять... А там, где конкуренция, на рынок выходят с проектами, которые предполагают изученность всего – кому это понадобится, каков спрос, из каких деталей будем делать, кто поставщики... Изучаются профильные заводы, смогут ли они то, что нам надо, производить? Потом надо еще ответить на вопрос: а будут ли они все это делать, и во что это все обойдется? То есть прорабатывается весь рынок, все до мелочей.

У нас нет специалистов для таких глобальных проработок. Поэтому и проектов нет – с расчетом, с обоснованием эффективности и путей реализации. Лично я не видел у нас еще ни одного полноценно составленного инновационного проекта. Да, инженер хорошо разбирается в технических вопросах. Но он совершенно не знает экономических нюансов, чтобы на рынок выходить. А инновация, новая технология – это очень не простой товар. А нам говорят: за два месяца создайте проект особой экономической зоны!

Мини-дискуссия

К проекту, господа!

Г. М. Мкртчян: – Какой проект?! Никто сегодня не знает, что он из себя будет представлять.

В. И. Суслов: – Но деньги-то будут! Деньги дают!

Г. М. Мкртчян: – Кто дает?

В. И. Суслов: – Академик Ю. Л. Ершов дает! Совет по развитию информационных и телекоммуникационных технологий при полномочном представителе президента РФ в Сибирском федеральном округе.

В. И. Суслов: – Есть идея – создать инновационный центр...

Г. М. Мкртчян: – Но кто эту идею будет воплощать в проект! Мы уже видели нарисованное на площади здание. Красиво нарисованное, на компьютере... Что за здание? Какие размеры? Во что обойдется? Сколько будет стоить? Какие специалисты там будут работать? Какова заработная плата? Ничего не известно. И это проект?!

Если мы собираемся двигать новые технологии в производство и дальше на рынок, то, действуя так, ничего не получим. Любая технология должна иметь полное обоснование: экономическое, финансовое и т. д. и т. п. Полностью! Вот тогда все будет понятно. А пока никто ничего не знает.

А. А. Максименко: – В Италии, Испании, Великобритании, Германии, Финляндии, США технопарки и центры трансфертных технологий существуют и при университетах, и при мощных компаниях. Организованы они по-разному, но суть одна – реализация идей. Причем сама по себе идея – это всего лишь 20% успеха, а 80% – это все, что делается вокруг этой идеи для того, чтобы извлечь из этой идеи прибыль.

Например, на химфаке Ноттингемского университета есть профессор, очень интересный ученый. Ему университет определил штат сотрудников, в который вошли знающий экономист, два финансиста. И только тогда стало возможно начать работу над технологией с носителем идеи. Сначала все обсчитали. Это очень трудоемкий механизм. Ученым самостоятельно сложно выйти на рынок. Поэтому они начинают работать с идеей как с товаром, рассматривают ее, как хлеб, картошку... То есть совершенно с других позиций. Ведь профессор, носитель идеи, может вам сказать: «У меня такая шикарная идея, мы завоюем весь мир, обогатимся... миллионы долларов заработаем». Но когда садимся, начинаем считать, только тогда реально понимаем, сколько сложностей появляется при продвижении технологии...

Как мне представляется, одна из наших проблем в том, что мы еще не подходим к продвижению технологий как к серьезному процессу.

Кафедра на заводе

Ю. В. Шамков: – Что подвигло нас, топ-менеджеров Барнаульского завода асбестовых технических изделий, вплотную подойти к науке? В течение четырех лет предприятие возрождалось, и когда экономика более-менее ста-

ла функционировать нормально, появилась стабильность, сразу же ощутили дефицит науки на предприятии.

Два года назад создали научно-технический центр. Привлекли туда молодых ребят, в основном из технического университета. Потом создали филиал кафедры переработки пластмассовых изделий. И вот уже второй год она функционирует на предприятии. Студенты четвертого, пятого курсов раз в неделю приходят сюда, и наши специалисты-производственники им читают лекции. Работают студенты и в наших лабораториях. В прошлом году из технического университета восемь выпускников пришли работать на завод. Но если говорить в целом, конечно, наука сегодня действительно развивается сама по себе, в нее вкладываются приличные бюджетные деньги, промышленные предприятия – сами по себе. Задача перед нами стоит общая – прорваться на мировые рынки. А для этого надо производить продукцию, которая будет там востребована. И работать нам в этом направлении надо очень плотно и совместными силами.

И. С. Межов: – Незаинтересованность предприятий в инновационном процессе очевидна. Сегодня процветают только те предприятия, которые везут и везут сырье за границу. Крупными партиями – нефть, сталь, чугун и так далее. А где широчайший спектр обрабатываемой промышленности? Его просто-напросто нет. Где машиностроение? Производство строительных материалов и так далее и тому подобное? И всё, что здесь говорилось, подтверждает такую мысль: у нас проблемы ставятся правильно, но они не решаются. Причем чиновники сразу находят механизмы и возможности, как из проблемы извлечь доходы. Уже пора понять, что предприятия, находясь на той или иной территории, оперируют на 90% процентов ресурсами территории. Это труд, природные ресурсы, инфраструктура и так далее. Надо находить механизмы интеграции этих предприятий. В этом смысле я предлагаю остановиться на создании региональных и межрегиональных инновационных центров, которые в какой-то части будут работать на все предприятия.

Давно известно, как происходит деятельность на зарубежных фирмах. Там нет никаких противоречий между экономистами и инженерами. Они работают командами, где представлены все: и технологи, и ученые, и маркетологи. И вот человек двести собираются и решают проблему от начала до конца. Да, может возникнуть вопрос, когда в середине этого проекта его можно продать, не закончить, но это вопрос чисто тактический.

В. А. Бородин: – Убежден, пока промышленность не пройдет реструктуризацию – это необходимый, хотя и очень болевой процесс – ни о каком инновационном развитии в полном смысле этого слова говорить не приходится. Потому что элементов развития на действующих предприятиях в том виде, в котором они находятся, просто нет. Надо двигаться либо вверх, либо – не знаю что...

* * *

Обсуждение показало: все участники дискуссии хорошо знают, что надо делать. Изучен опыт организации деятельности инновационного сектора экономики в других странах, как на макро-, так и на микроуровне, есть разрозненные фрагменты собственного опыта, по большей части, как показало обсуждение, весьма неэффективного. Но не сложилось еще ни в научной, ни в предпринимательской среде целостного, процедурного представления о том, «как делать» российскую инновационную экономику.

Сегодня и наука, и производство, и, как видится, власть живут ожиданием нового. «Внизу» ждут новых законов, инноваций в налоговом праве, вполне определенных инвестиционных инициатив, в первую очередь, государства. То есть реальных шагов правительства, законодателей всех уровней. «Вверху» ожидают всплеска инициатив снизу.

И все эти ожидания грозят затянуться.

Предпринимательский сектор во время дискуссии глубокомысленно молчал. Бизнесмены отсутствовали. Не были представлены и конкретные разработчики, носители инновационных идей. Но в реальности – слово за ними. Самое весомое слово.

Состоявшаяся дискуссия показала, что сегодня на первом плане – ожидание правил взаимодействия изобретателей и рационализаторов, ученых и практиков, бизнеса и властных структур, которые опять продиктует власть. Возможно, что это тоже одна из форм инновационного развития. Но тогда не следует тратить эмоциональный запал на обсуждение вопроса об изменчивости и неустойчивости существующих «правил жизни».

**Материал подготовили
А. ПАЗОВСКИЙ и М. ХЕНКИН**

НАША СПРАВКА

Как стимулируют инновации в развитых странах

Наиболее часто применяемой в мире формой особого налогообложения затрат на НИОКР является налоговый кредит, при котором или процент затрат фирмы на НИОКР, или процент дополнительно (например, по сравнению с прошлым годом) затраченных средств на НИОКР могут непосредственно вычитаться из задолженности фирмы по налогу.

Упрощенно говоря, цель особого налогообложения затрат на НИОКР состоит в том, чтобы путем снижения фактических предельных издержек на НИОКР активизировать частные усилия в этой области. В Японии, Франции, Великобритании, Италии, Швеции, Корее налоговое законодательство предусматривает возможность стопроцентного вычета из облагаемого налогом дохода сумм, идущих на финансирование текущих издержек по НИОКР и инвестиций на оборудование для НИОКР. В Австралии 150% затрат на НИОКР могут вычитаться из облагаемого налогом дохода.

Во Франции создан парк высоких технологий «София Антиполис» близ г. Ниццы. Он расположен на территории 2,3 тыс. га, где размещено 1200 организаций различного профиля, в которых занято 25 тыс. человек. Свыше 1000 фирм – компании с иностранным капиталом.

Для управления технополисом образована ассоциация, членами которой являются десять местных коммун, торгово-промышленная палата Лазурного берега, сельскохозяйственная палата и Генеральный совет департамента «Приморские Альпы». Средства ассоциации на 51% – бюджетные, на 49% принадлежат торгово-промышленной палате. Оперативное управление парком осуществляется акционерной компанией, бюджет которой формируется за счет ассоциации и комиссионных за сдачу в аренду земельных участков.

Привлекательность функционирования для фирм в технопарке – это льготы по аренде земли (до 1/3 против реальной стоимости), бесплатная связь, фактически бесплатная инфраструктура. Ну и место расположения – близ Ниццы, Канн и городов на Лазурном берегу.

В то же время департамент «Приморские Альпы» выделяет значительные средства для строительства зданий (аренда со скидкой до 25%), обустройства лабораторий и т. п.

В 1999 г. во Франции принят закон об инновациях. Он предполагает привлечение исследователей для создания предприятий на конкурсной основе. Предусмотрено бюджетное финансирование 550 проектов в областях биотехнологии, информатики, охраны окружающей среды; на каждый проект может быть выделено до 200 млн франков.

В целях продвижения проектов существует программа развития инкубаторов. Запланирован 31 инкубатор, 10 из них уже существуют.

В инкубаторах малые фирмы, по сути, безвозмездно получают в пользование помещения, оборудование на 2–3 года, в течение которых проект должен быть отработан.

Значительные средства выделяются государством на трансферты технологий. Для оплаты специалистов предусмотрены кредиты из них, до 50% – безвозвратные.

Интересная форма поддержки трансферта технологий – это система, когда ссуда на создание малого предприятия (беспроцентная!) выделяется физическому лицу; это может быть (и часто это именно так) известный, зарекомендовавший себя способным организатором в прошлом, пенсионер. Условием возврата ссуды является успешная реализация проекта. Сейчас уже 90% таких малых предприятий успешно функционируют более 5 лет.

В Бельгии инновационный процесс стимулируется так называемой кластерной политикой: своего рода единение институтов и предприятий. При этом в процесс трансферта технологий вовлекаются и ученые, и студенты. Малым предприятиям, участвующим в инновационном процессе, по федеральному закону налог может снижаться на 110%. Во Фландрии существует закон об инвестициях, согласно которому бюджетные средства для трансферта технологий привлекаются через университеты и НИИ. Из научнотехнического бюджета до 150 млн евро предусматриваются на продвижение результатов в промышленность. Стимулами инноваций в компаниях являются беспроцентные кредиты и субсидии, размер которых может достигать 25% стоимости.

Леонтьев Л. И. О формах и методах стимулирования инновационной деятельности // Наука Москвы и регионов. 2002. № 1.

2005 г.: между стагнацией и депрессией

С. И. АЛЕКСЕЕВ,
президент фонда «Новая экономическая инициатива»,
Москва

Итоги 2004 г.

Высокие цены на нефть помогли России установить впечатляющий рекорд – в 2004 г. профицит федерального бюджета составил 4,1% ВВП, или 686,5 млрд руб. По данным Минфина РФ, доходы бюджета достигли 3,42 трлн руб. (20,7% ВВП), расходы – 2,73 трлн руб. (16,6% ВВП). Размер Стабилизационного фонда страны в феврале 2005 г. равнялся 740 млрд руб.

По представленной в проекте федерального бюджета на 2005 г. оценке, валовой внутренний продукт страны в 2004 г. составит 15,3 трлн руб., или примерно 540 млрд дол. (ВВП США – 10,99 трлн дол., Китая – 6,449 трлн дол., Индии – 3 трлн дол., Бразилии и Индонезии – более 1 трлн дол.).

Темпы роста российского ВВП в прошлом году снизились на 0,2% и составили 107,1%. По данным Госкомстата РФ, в 2004 г. прирост промышленного производства был равен 6,1%, снизившись примерно на 0,8%. А для удвоения ВВП доля отраслей, растущих темпом выше 107%, должна составлять не менее 50%. Сейчас их набирается не более одной трети, и прирост ВВП в 2005 г. ожидается на уровне 5–6%.

Темпы прироста ВВП сегодня в 1,7 раза отстают от динамики инвестиционного спроса и в 5,1 раза ниже темпов прироста экспорта, который вырос, по предварительной



оценке, на 33,8%, достигнув 181,9 млрд дол. Впечатляют показатели увеличения стоимостного объема импорта в 2004 г. – рост на 23,8%. И такая ситуация повторяется уже не один год.

Основные причины болезни российской промышленности связаны, на мой взгляд, с качеством управления, квалификацией персонала и состоянием основных фондов. Например, ограничение развития производства, обусловленное качеством рабочей силы, только в легкой промышленности в прошлом году испытывали 35–40% предприятий против 10% в 1999 г., в лесной индустрии – 29–33% против 13%, в промышленности строительных материалов – 21–26% против 9%.

Особое беспокойство вызывают подходящий к критической черте износ основных фондов и безудержный рост цен. Только за январь 2005 г. инфляция составила 2,5%, повышение цен на транспорте доходит до 30%, на услуги ЖКХ – до 40%, на продукты питания – выше 10%. И это ещё не предел. Есть опасность, что из-за огромных дополнительных расходов на социальные выплаты, не прописанных в бюджете, инфляция может достичь и 15% (в прошлом году она составила 11,7%).

С инфляцией связана проблема реального курса рубля, укрепление которого стало тормозом для развития многих отраслей экономики, в том числе и экспортно-ориентированных. По оценкам специалистов, от укрепления рубля экономика потеряла за последние два года несколько процентов ВВП. По данным опроса ВЦИОМа, укрепление рубля уже ударило по 75% отечественных предприятий.

Всё это обуславливает не слишком высокий уровень доверия к власти и экономической политике в целом. Только 27% россиян считают, что минувший год в целом был удачным для России, в то время как 65% придерживаются прямо противоположной точки зрения. По субъективным оценкам населения, отмечают социологи, 2004 г. был самым тяжёлым за последние пять лет. Однако нынешний год, наоборот, побьёт все рекорды недоверия, и количество пессимистов значительно вырастет.

Судите сами: вместо проведения активной социальной политики власть предприняла наступление на социальные права граждан, введя монетизацию льгот и стопроцентную оплату услуг ЖКХ. На очереди – реформы здравоохранения, науки и образования, которые ещё больше разделят людей по имущественному признаку. Появятся больницы и школы для бедных и богатых. Нарастающая тревога уже ощущается большинством россиян.

Центр по изучению общественного мнения РОМИР подтверждает раскол общества: по его опросам, 41% респондентов полагают, что страна в тупике, президенту стали доверять менее 30%. Социологи предупреждают: всё больше россиян приходят к выводу, что проблема носит системный характер.

Изменение уровня и условий жизни отразилось на показателе смертности населения*. Численность жителей Российской Федерации уменьшается из года в год. В целом по стране число умерших превысило число родившихся в 1,5 раза, причём в 20 регионах – 2–2,7 раза. Естественный прирост населения зафиксирован только в 17 регионах. За последние 14 лет численность детей сократилась на 10 млн человек, мужчин – более чем на 2 млн человек. Думается, что после новых социальных потрясений нынешнего года эти показатели изменятся не в лучшую сторону.

Численность экономически активного населения в 2004 г. сократилась по сравнению с 1992 г. на 3 млн чел. Из 73,8 млн чел. экономически активного населения России безработным считается почти каждый десятый. В то же время не ослабевает поток в страну эмигрантов из ближнего и дальнего зарубежья: за последнее время прибыло почти 8 млн чел.

В стране все еще не увеличивается численность среднего класса, при этом растут бедность и преступность.

* См., например: *Чудаева О. В.* Ожидаемая продолжительность жизни в Сибири, России и в мире // ЭКО. 2003. № 4; *Казанцев С. В.* Выбор цели // ЭКО. 2004. № 12.

По данным Центрального банка РФ, золотовалютные резервы за 2004 г. выросли на 61,87% и составили 124,54 млрд дол., из них 120 млрд дол. – накопления в иностранной валюте. И это ещё не все деньги, которые есть у государства. Есть еще Стабилизационный фонд и сумма так называемых «дочислений» со стороны налоговых органов к крупным компаниям. Общая величина последних уже превысила размер Стабилизационного фонда.

Увы, несмотря на все эти накопления, рост ВВП, как мы уже говорили, оказался ниже, чем планировалось, и одним из самых низких среди стран СНГ.

Грядёт новый этап приватизации. Правительство планирует приватизировать 70% оставшегося национального богатства страны. На очереди – недра, земля, железные дороги, электроэнергетика. Испытание населения монетизацией льгот было только началом серьёзных намерений власти кардинально изменить положение в стране. Видимо, в 2005 г. не удастся избежать ни повышения цен, ни роста инфляции, ни укрепления рубля.

В этой ситуации наконец-то было принято решение использовать средства Стабилизационного фонда (речь идёт о сумме, превышающей 400 млрд руб.) на поддержку отечественной экономики и на компенсацию снижения налоговой нагрузки. Средства фонда планируется направить на увеличение уставного капитала Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и гарантий государства по ипотечным облигационным займам.

Снижение ставки НДС до 13% поможет стимулировать бизнес* и увеличить годовые темпы роста экономики на 1,5–2%. Эта мера должна будет способствовать развитию высокотехнологичных отраслей промышленности.

Другое важное направление стимулирования экономического роста – предоставление государственных гарантий на поддержку экспорта промышленной продукции. Это сни-

* 11 марта с. г. правительственная комиссия по подготовке бюджета приняла решение не снижать НДС до 13% в ближайшие три года. (Прим. ред.)

зит риски финансовых потерь экспортёров и улучшит условия кредитования, что будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественной экономики, реализации инновационных проектов, стимулированию выпуска высокотехнологичной продукции.

Для формирования специализированного гарантийного фонда потребуются средства. Здесь просто необходимы инвестиции из бюджета.

Конечно, не обойтись и без создания технико-внедренческих зон, столь необходимых для поддержания научного потенциала страны и обеспечения скорейшего внедрения и практического применения новейших исследовательских разработок.

Сумма расходов на выполнение данных мер составит около 400 млрд руб., что не будет выходить за рамки превышения общего объёма Стабилизационного фонда над его базовым уровнем (500 млрд руб). Кроме того, Стабилизационный фонд уже сыграл свою роль в досрочном погашении 3,33 млрд дол. перед Международным валютным фондом.

Предлагаемые меры могут быть осуществлены только при стабильности отношений собственности и предсказуемости экономической политики. Необходимо также остановить ценовой беспредел, осуществлять жёсткий государственный контроль тарифов, управлять финансовыми потоками. У нас мал объём внутреннего финансового рынка – 557 млрд руб., в то время как объём рынка внутреннего долга составляет 756,8 млрд руб. Государству необходимо всё больше заимствовать на внутреннем рынке у своих граждан и фирм и постараться больше не брать кредитов за рубежом.

Существует опасность, что реализации предложенных мер помешает отсутствие взаимопонимания бизнеса, общества и власти. По всей видимости, потребуются широкая профессиональная дискуссия по вопросу выработки нового экономического курса и объединение усилий всех слоев общества на кардинальном улучшении социально-экономической ситуации в стране.

Мы продолжаем начатую в предыдущем номере публикацию выдержек из выступлений участников «круглого стола», проведенного Отделением общественных наук РАН и философского факультета МГУ.

О роли государства в жизни общества

С. М. РОГОВ,
член-корреспондент РАН,
директор Института США и Канады,
Москва

В докладе ООН, подготовленном группой экспертов в феврале 2004 г., приводятся любопытные данные, которые, на мой взгляд, проливают свет на причину наших слабостей и структурных диспропорций. Сегодня в мире на долю центральных правительств приходится около 30% мирового валового внутреннего продукта (ВВП). Для развитых стран эта доля составляет 38%. В Европе она чуть больше, а в США – немного меньше. У нас, согласно бюджету 2005 г., доля центрального правительства в ВВП равна 17%.

На мой взгляд, столь низкая доля свидетельствует о слабости нашего государства. Но дело не только в том, какая часть ВВП перераспределяется через государственный бюджет. Важно, на какие цели идут эти средства.

Есть традиционные и современные функции государства. Традиционные вплоть до XX века – это государственное управление, армия, полиция. Современные функции – это поддержание социальной сферы, медицины, образования, науки.

В общемировых показателях соотношение функций выглядит следующим образом. Современные функции относятся к традиционным как 4:1. В развитых государствах это соотношение составляет 8:1. Напомню, что при президенте Дж. Буше, консервативном республиканце, не была сокращена ни одна социальная программа, значительно увеличи-

© ЭКО 2005 г.



лись расходы на медицинское обеспечение, и впервые федеральное правительство США начало тратить колоссальные средства на развитие образования.

Известно, что в Америке государственное регулирование использует в основном косвенные рычаги воздействия на экономику – налоги, кредиты и т. д. Но при президенте Буше социальные расходы возросли примерно так же, как и военные.

А что происходит в нашем государстве? Если мы из названных выше 17% исключаем профицит бюджета, стабилизационный фонд и выплату долгов, то получаем следующую картину. На традиционные функции (общее управление, оборона, безопасность и т. д.) у нас в 2005 г. будет расходоваться около 6% ВВП, а на современные – социальную сферу, образование, медицину, науку – меньше 6%.

В России укрепляется государство, в котором сегодня на осуществление традиционных функций выделяется больше средств, чем на современные.

В том, что у нас происходит, я вижу своего рода компромисс между интересами двух групп в обществе, которые, на мой взгляд, порождают сейчас основное противоречие в политической сфере. Одна группа выступает за укрепление государства и, в первую очередь, его силовой компоненты. Другая – за устранение государства, считает, что чем его меньше, тем лучше.

Посмотрите на наш бюджет 2005 г. Компромисс налицо. И волки сыты – силовая компонента резко возросла, и овцы добились своего в сфере социального обеспечения, реформе ЖКХ, пенсионной реформе. Государство уходит из сферы образования, заменяет его на платное, и т. д.

Мне кажется, что главное сейчас – определиться с тем, какое государство нужно России в XXI веке. От этого будет зависеть и демографическая ситуация в стране (о какой национальной безопасности можно говорить, когда вымирает ее главный субъект?), и развитие образования с наукой, и состояние здравоохранения, и многое другое.

**Обсуждение проблем реформы науки и образования –
в следующем номере.**

В последнее время остро стоит вопрос о возврате долгов российского бизнеса обществу. Сам бизнес считает социальную ответственность формой проявления определенной зрелости, расширения границ своего дальнейшего развития. В статье на материалах опроса и интервью с предпринимателями рассказывается о том, как решается эта проблема в Кемеровской области.

Социальная ответственность российского бизнеса¹

М. В. КУРБАТОВА,
доктор экономических наук, профессор,
С. Н. ЛЕВИН,
кандидат экономических наук,
Кемеровский государственный университет



¹ Статья выполнена при поддержке ИНО-Центра в рамках реализации программы «Межрегиональные исследования в общественных науках», № КТК 091/1-3-03.

© ЭКО 2005 г.



В начале 2000-х годов, после выхода российской экономики из кризиса, на повестку дня встал вопрос о социальной ответственности российского бизнеса.

В это время, с одной стороны, крупный российский бизнес инициировал ряд социальных программ. С другой, российская власть предъявила свой счет бизнесу, потребовав от него более активного участия в решении социальных проблем.

Это отразило сложившееся в обществе представление о том, что бизнес (прежде всего крупный) должен поделиться с обществом частью доходов, полученных от использования приватизированной собственности. Бизнес долгое время успешно уходил от выполнения формальных обязательств по соблюдению законодательства (трудового, экологического), уплате налогов, инвестициям в национальную экономику, созданию рабочих мест и т. д.

Между центром и регионами

На региональном уровне социальная ответственность бизнеса приобретает несколько иное значение. Федеральная власть пошла по пути раздачи различным группам населения социальных льгот, смягчающих бремя острого трансформационного кризиса. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на региональные и местные бюджеты. Правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете.

В 1990-х годах федеральная власть дала губернаторам и мэрам городов свободу в установлении налогов. В итоге начали вводиться экзотические целевые сборы: на содержание школ и больниц, милиции и пожарников, городской футбольной команды, налоги на строительство мостов и обустройство городских парков.

Общее состояние межбюджетных отношений в РФ в 1990-х – начале 2000-х годов сформировало предпосылки для налаживания неформальных отношений между властью и бизнесом. Появились внебюджетные фонды, основанные

на взносах бизнеса. В начале 2000-х годов, по мере перестройки налоговой системы, в ходе которой полномочия регионов и муниципальных образований по установлению налогов и сборов были существенно урезаны, неформальные расходы бизнеса на финансирование местных программ приобрели особое значение.

Центральной задачей этих отношений стала организация дополнительного финансирования территорий. По этому поводу президент компании «СУЭК» О. Мисевра заметил: «Социальная обстановка в тех регионах, в которых мы работаем, нас сильно волнует. Наше государство сегодня пока не может решать эти проблемы, поэтому их берет на себя бизнес»².

Основные формы проявления социальной ответственности

В настоящее время социальная ответственность бизнеса возрождается в России в разных формах, среди которых можно выделить две основные.

Формальная социальная ответственность основывается на том, что целью бизнеса является извлечение прибыли в рамках действующего законодательства. Обязательства бизнеса перед обществом состоят в соблюдении законодательства (трудового, природоохранного, фискального и т. п.) в процессе ведения предпринимательской деятельности, направленной на производство конкурентоспособных товаров и услуг. В этом аспекте очень важна попытка перехода российского бизнеса на «белые» схемы ведения дел, отказ от широкого использования даже законных способов сокращения уплачиваемого государству налога.

Неформальная социальная ответственность основывается на гражданской и этической позиции предпринимателя и добровольном отвлечении ресурсов бизнеса на социальные программы в виде благотворительности, меценатства, спонсорства. Кроме того, широко практикуется *добровольно-принудительная неформальная социальная*

² Иванова О. Угольно-социальный разрез // Эксперт. 2003. № 15. С. 127.

ответственность, основанная на отвлечении ресурсов бизнеса на иницилируемые властью инфраструктурные и социальные программы. Подобные затраты по своей сути являются вложениями фирм в стабилизацию внешней среды бизнеса: в улучшение инфраструктуры, отношений с местным сообществом и с властью.

В среде предпринимателей пока не сформировался единый подход к проблеме социальной ответственности перед обществом и государством. Так, вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей И. Юргенс видит социальную ответственность российского бизнеса в выполнении формальных обязательств перед потребителями (по качеству товаров и услуг, в справедливом ценообразовании); перед обществом – за состояние окружающей среды и отношение к правам человека (недопущение дискриминации, принудительного труда, соблюдение прав человека в деятельности организации). Неформальные обязательства бизнеса – «соучастие бизнеса в социально-экономическом развитии территорий по направлениям, затрагивающим основную деятельность компаний или не относящимся к основной деятельности (включая благотворительность, программы социального и культурного развития); в поддержании общественных инициатив, институтов гражданского общества»³. Однако акцент сделан на реализации программ социально-экономического развития территорий, затрагивающих интересы самого бизнеса, на развитие структур гражданского общества.

Президент Торгово-промышленной палаты РФ Е. М. Примаков считает, что выполнение бизнесом формальных социальных обязательств заключается в решении проблем трудовых отношений, контрафактной и фальсифицированной продукции, взятии на себя ответственности за общую экологическую ситуацию. Неформальные социальные обязательства: участие в борьбе с бедностью и адресная поддержка бедных слоев населения, в том числе через использование механизма целевых социальных фондов; активное

³ Из выступления на пленарном заседании конгресса форума «Единая Россия». 8 сентября 2004 г. Нижний Новгород // <http://www.rosbalt.ru/>

участие в социальном обустройстве территорий; участие в разрешении проблемы массовой беспризорности детей; помощь российской системе образования, в том числе и через создание региональных центров подготовки кадров; «поддержка и развитие нравственной культуры, опирающейся на человеческую солидарность и социальную ответственность»⁴.

Обе точки зрения в основном отражают взаимоотношения крупного бизнеса с обществом и властью на федеральном уровне. На региональном и местном уровнях бизнес фактически включается в решение разнообразных проблем социально-экономического развития территорий, на которые у региональной власти и муниципалитетов не хватает ресурсов.

Участие бизнеса в финансировании проблем территорий

Администрация Кемеровской области заключила со всеми крупными компаниями соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками (по сохранению и созданию рабочих мест, заработной плате, социальным гарантиям и т. п.), перед местным сообществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед властью (инвестиционные программы).

Показательно соглашение о социально-экономическом партнерстве между администрацией Кемеровской области и ОАО «Угольная компания “Кузбассразрезуголь”»⁵. Компания взяла на себя содержание ЖКХ поселков Бачаты, Кедровка, Красный Брод. Соглашение предусматривает инвестиции в развитие компании и закрепляет участие «Кузбассразрезугля» в социальных программах, в том числе в строительстве жилья, завершении строительства школы в Красном Броде, обеспечении углем по льготным ценам, оз-

⁴ Доклад *Е. М. Примакова* «Социальная ответственность бизнеса в современной России» на заседании правления Торгово-промышленной палаты РФ 23 декабря 2003 г. // http://www.tpprf.ru/ry/main/news/newstorg/news_current.shtml-?2003/12/20031223-16713.html

⁵ Социальная направленность бизнеса // Кузбасс. 7 мая 2004 г.

дировлении работников, в организации детского отдыха и т. д. На содержание объектов социальной сферы в 2004 г. компания должна выделить 105 млн руб. Средняя зарплата работников должна составить 10 тыс. руб.

Кроме того, областная администрация периодически обращается к крупным компаниям с просьбами помочь в решении тех или иных проблем. Внезапные дополнительные траты могут быть связаны с ликвидацией последствий стихийных бедствий, с проблемами снабжения ЖКХ топливом и прочим.

Вливания крупного бизнеса вносят основной вклад в решение проблем дополнительного финансирования территорий. Например, соглашение 2004 г. о сотрудничестве и социальном партнерстве между областной администрацией и «СУЭКом» не только устанавливает обязательства компании по финансированию социальных программ (на сумму не менее 30 млн руб.), но и предусматривает подписание дополнительного соглашения по г. Киселевску⁶.

Соглашения с администрацией по сути фиксируют одностороннюю ответственность крупных компаний.

Латание бюджетов региональной власти и муниципалитетов обычно осуществляется через создание различных фондов. Например, в 2004 г. создан Фонд развития Санкт-Петербурга. В Нижнем Новгороде при мэрии существует Фонд инвестиций в инфраструктуру города. В него осуществляют перечисления все застройщики, выигравшие конкурс на получение площадей. В Татарстане действует внебюджетный жилищный фонд при президенте М. Ш. Шаймиеве, куда все юридические лица ежемесячно должны перечислять не менее 1% от выручки. В Петрозаводске частные перевозчики ежемесячно с каждой «маршрутки» обязаны перечислять 150 руб. на ремонт дорог и установку дорожных знаков.

В Кемеровской области распространены организация «спонсорской помощи городу» (под ней следует понимать любую форму добровольно-принудительных взносов бизне-

⁶ Уголь по льготной цене // Кузбасс. 22 мая 2004 г.

са на нужды города) и учреждение фондов для добровольных перечислений средств бизнеса. Первый подобный фонд был создан в г. Березовском в 2003 г. Инициатор его создания, А. Колесников, на тот момент и. о. главы города, потребовал с каждого предпринимателя по 23 тыс. руб. в год на каждого работающего для нужд города (естественно, сверх уплачиваемых предпринимателями налогов).

В феврале 2004 г. администрацией г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города. В обмен на добровольное перечисление части прибыли на социально-экономические нужды города власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей.

Для распоряжения собранными средствами был создан наблюдательный совет, включающий представителей администрации и предпринимателей. Формы взносов могут быть различными: добровольные взносы в фонд развития города, на решение конкретных вопросов по выбору предпринимателей, финансирование групповых проектов, выполнение каких-либо работ силами предпринимателей.

Социальная ответственность на муниципальном уровне

О некоторых проблемах формирования социально ответственного бизнеса можно судить по итогам анкетного опроса и серии интервью с предпринимателями (опрошено 180 человек и проведено 10 структурированных интервью)⁷.

Готовность предпринимателей брать на себя дополнительные обязательства по финансированию территории, на которой расположен их бизнес, отражена в таблице 1.

Нежелание нести дополнительную нагрузку высказали 31,1% предпринимателей. Часть из них считает необходи-

⁷ Руководитель исследования – ст. преподаватель кафедры экономической теории КемГУ Н. Ф. Апарина.

**Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Как Вы относитесь к дополнительным обязательствам бизнеса
перед городом?», %**

Варианты ответов	%
Поддерживаю, так как это способствует улучшению городской инфраструктуры	19,4
Поддерживаю, так как понимаю, что у городской администрации не хватает средств для решения проблем города	25,6
Поддерживаю, так как не хочу портить отношения с администрацией	18,9
Поддерживаю из-за страха наказания	1,7
Не поддерживаю, так как это дополнительная нагрузка на бизнес, каждый должен заниматься своим делом	19,4
Не поддерживаю, так как мои ресурсы нерационально используются администрацией	11,7
Не ответили	3,3

мым жесткое разделение сфер действия бизнеса и власти и их ответственности за выполнение закрепленных функций. Подобная позиция отражает нормальный рыночный подход: бизнес платит налоги, а власть за счет поступлений от них должна решать проблемы местного развития.

Негативное отношение к оказанию дополнительной социальной помощи через городскую администрацию обосновано сомнением в адресности этой помощи. Как показывает практика, «спонсорская помощь городу» иногда расходуется администрацией не по назначению.

Безусловно, лучшие предприниматели видят данную проблему, но они готовы «войти в положение», понять финансовые проблемы власти. Отчасти это понимание выливается в *обмен обязательствами*. Первые получают некие гарантии стабильности и снижения административных барьеров, преференции в виде льгот, муниципальных заказов. Власть получает дополнительные финансовые ресурсы.

Интервью с предпринимателями показали, что существует небольшая группа предпринимателей («свои», «узкий круг приближенных лиц»), которые получают определенные льготы от распределения муниципальных заказов, средств

фонда поддержки предпринимателей. Этот «узкий круг», возможно, даже избавлен от неизбежной для других предпринимателей «дани». Подавляющая часть предпринимателей, принимая на себя навязанные городской администрацией обязательства, может рассчитывать лишь на облегчение давления.

Основные мотивы готовности предпринимателей подчиняться предписаниям властей отражены в таблице 2.

Таблица 2

**Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Какие предписания администрации стоит выполнять?», %**

Варианты ответов	%
По налогам	60,0
По социальным программам	39,4
По благоустройству	37,2
По формированию целевых фондов развития города	16,1
По участию в спонсорской помощи городу	10,6
Все распоряжения стоит выполнять	12,8
Не ответили	0,6

Механизм принуждения к уплате налогов предприниматели оценивают как жесткий: «У города очень негативное отношение к предпринимателям по неуплате налогов». «Задолженности перед бюджетом нет и быть не может — это чревато последствиями». Возрастают давление общественного мнения и значение репутации бизнеса в местном сообществе. Уклоняться от уплаты налогов становится все более невыгодным.

Предпринимателям не нравится, что фонды ограничивают проявления их инициативы. Они воспринимают это следующим образом: «Вы любите город так, как хочет власть, а не так, как это можете вы»⁸. Представители бизнеса хотели бы сохранить некоторый контроль над использованием дополнительных отчислений на нужды города и стремятся к прозрачности данных отношений с властью.

⁸ Мы хотим быть богатыми в богатом городе // Кузбасс. 28 января 2004 г.

Среди факторов, определяющих выполнение предписаний администрации, на первое место выступило их соответствие требованиям закона (табл. 3). Налицо потребность предпринимателей в стабильных правилах игры при взаимодействии власти и бизнеса, которые сократили бы их транзакционные издержки.

Таблица 3

**Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Что влияет на Ваше решение о выполнении предписаний
администрации?» (не более двух вариантов), %**

Варианты ответов	%
Соответствие закону	56,7
Это выгодно и городу, и моему бизнесу	33,9
Выполняю, чтобы не испортить отношения с местными властями	30,6
Это нужно городу	20,6
Выполняю, так как рассчитываю на поддержку администрации	16,1
Страх наказания	11,1
Не ответили	0,6

Особо следует отметить, что 16,1% предпринимателей рассчитывают на поддержку администрации, на получение дополнительных выгод. Эта часть предпринимателей включает, во-первых, группу «своих», которые систематически получают какие-либо преференции, и, во-вторых, предпринимателей, активно участвующих в торге с администрацией по обмену обязательствами. Для основной же части предпринимателей выгоды заключаются либо в косвенном влиянии на бизнес улучшения инфраструктуры и социального климата, либо в переводе одной формы отвлечения средств (на преодоление дополнительно воздвигаемых административных барьеров) в другую (на реализацию проектов, инициируемых администрацией).

Готовность предпринимателей идти на дополнительные траты для поддержания инфраструктурных и социальных проектов, реализуемых администрацией, говорит о стремлении откупиться от притязаний администрации. Об этом свидетельствует интервью кемеровского предпринимателя:

«Администрация обязывает, например, благоустраивать территории. Мы к этому относимся нормально. Но это идет в ущерб бизнесу. Что будет, если этого не делать? Скорее всего, ничего хорошего. Выполняем, и все». Вот другой пример отвлечения средств бизнеса на социальные проекты под давлением администрации г. Кемерово⁹. Предпринимателю позвонили из городской администрации и попросили помочь купить подарки детям из приюта (150 подарков по 100 руб.). Когда он согласился, оказалось, что подарков нужно 270, и стоят они дороже. Чтобы развеять сомнения, привели «веский» аргумент: «Мы знаем, что вы скоро сдаете объект. И мы его не подпишем».

В данном случае уже не руководство администрации, а отдельный чиновник, в интересах выполнения возложенного на него задания, шантажирует бизнесмена. Собственно, с социально ответственным поведением затраты на подобную «спонсорскую помощь городу» предприниматели практически не связывают (табл. 4).

Таблица 4

**Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Что такое “социально ответственный бизнес”?», %**

Варианты ответов	%
Прибыльный, растущий бизнес, обеспечивающий создание рабочих мест и рост доходов	52,2
Своевременная уплата налогов	30,6
Дополнительные социальные обязательства предпринимателя перед трудовым коллективом	12,8
Дополнительные социальные обязательства предпринимателя перед городом за счет взносов, спонсорской помощи	11,7
Благотворительная деятельность предпринимателя	5,6
Не ответили	1,7

Хорошие отношения с местной администрацией, которые «покупаются» подобными затратами, оказывают решающее влияние на условия ведения бизнеса (табл. 5–6).

⁹ Попова Е. 60 способов «похоронить» малый бизнес // Кузнецкий край. 18 июня 2002 г.

Таблица 5

**Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Являются ли хорошие отношения с местными органами власти
важным фактором для успеха бизнеса?», %**

Варианты ответов	%
Нет	2,8
В основном не являются	8,3
В основном являются	41,1
Да	46,1
Не ответили	1,7

Таблица 6

**Распределение ответов предпринимателей на вопрос:
«Что дают бизнесу хорошие отношения с местными
органами власти?» (не более пяти вариантов), %**

Варианты ответов	%
Снижение частоты проверок, инспектирования	53,3
Доступ к информации	43,9
Облегчение условий аренды имущества	36,1
Льготы в условиях уплаты налогов и сборов	30,0
Снижение издержек ведения бизнеса	30,0
Легкий доступ к ресурсам	28,3
Гарантии безопасности бизнеса	26,1
Возможность разрешения споров с партнерами	16,1
Ничего не дают	10,6
Не ответили	2,2

Налицо обмен затрат на преодоление дифференцируемых местных административных барьеров. При этом он совсем не обязательно приносит какую-либо выгоду предпринимателю – часто вопрос стоит о выживании самого бизнеса.

Как показывает таблица 4, у предпринимателей преобладает нормальное рыночное представление о социально ответственном поведении. На первом плане – выполнение обычных функций: выплата налогов, создание рабочих мест, обеспечение роста доходов занятых. Есть понимание дру-

гих форм проявления социальной ответственности, которые наблюдаются на более высоком уровне развития и в благоприятных условиях. Это подтверждается и сформированным опрошенными образом «хорошего предпринимателя» (табл. 7).

Таблица 7

Распределение мнений о том, как выглядит портрет «хорошего предпринимателя» (не более пяти вариантов), %

Варианты ответов	%
Выполняет обязательства перед своим коллективом по заработной плате, социальным вопросам, сохранению занятости	70,6
Обеспечивает население города качественными товарами и услугами	60,6
Добросовестный налогоплательщик	53,9
Обеспечивает эффективность и развитие бизнеса	52,2
Выполняет обязательства перед деловыми партнерами	41,7
Обеспечивает рост доходов своих работников	39,4
Действует в рамках закона	37,8
Соблюдает нормы деловой этики, добросовестной конкуренции	32,2
Обеспечивает занятость населению города	20,6
Занимается благотворительной деятельностью	20,0
Занимается благоустройством города	18,3
С пониманием относится к проблемам города, оказывает дополнительную финансовую помощь городу	11,1
Участствует в социальных программах города	7,8
Выполняет предписания и указания местной администрации	2,8
Не создает проблем для городской власти	2,8
Не ответили	1,7

Собственно благотворительность ушла далеко на второй план. В условиях ограниченности ресурсов предприниматели так расставляют свои приоритеты расходов социальной направленности: расходы на работников; на создание стабильных внешних условий (дополнительные затраты по требованию местной власти); на благотворительность.

Тем не менее, как показывают интервью, благотворительность, инициируемая самим предпринимателем, является

важным признаком социальной ответственности. Выдержка из интервью: «Я считаю себя социально ответственным – выполняю социальные обязательства перед рабочими, плюс к этому занимаюсь благотворительностью. Сейчас 3–4 организации стоят в очереди за помощью... Мы сами эту информацию не распространяем, но слухи расходятся быстро, поэтому к нам обращаются».

Как отмечают предприниматели, есть коммерческая и человеческая составляющие благотворительной деятельности. В коммерческом аспекте их интересует возможность снижения налогов, улучшение имиджа компании. В этическом плане добровольная благотворительность является следствием осознания своей ответственности перед другими людьми: «Почему мы социально ответственны? Потому, что у нас есть дети, родственники». Однако зрелые формы социальной ответственности бизнеса, отражающие его готовность к социальным инвестициям, к состраданию и помощи нуждающимся, в настоящее время вытеснены более актуальной формой ее реализации – дополнительным финансированием территорий. Именно она позволяет бизнесу выживать и снижать свои затраты на преодоление административных барьеров.

* * *

В целом проведенное исследование показывает, что у предпринимателей появляется современное представление о направлениях социальной ответственности. Также формируется потребность в стабильных «правилах игры», удовлетворить которую должно государство. Прежде всего оно должно обеспечить четкое разграничение функций и ответственности между властью и бизнесом, между уровнями власти – федеральной, региональной и местной. До тех пор, пока будет существовать проблема недостаточного финансирования территорий, будет воспроизводиться добровольно-принудительное отвлечение финансов на эти цели со стороны бизнеса, отодвигающее на второй план более зрелые формы социальной ответственности российского бизнеса.

Концепция «справедливой торговли» основана на применении торговых ограничений в зависимости от внутренней экономической политики страны-участницы внешнеторгового обмена. По нормам и правилам ВТО подобные ограничения недопустимы и откровенно дискриминационны. Автор выявляет истоки концепции «справедливой торговли» и оценивает целесообразность использования ее инструментов в интересах России.

Есть ли будущее у «справедливой» торговли

Н. Н. ЩЕБАРОВА,
доктор экономических наук,
Мурманский филиал Московского университета
потребительской кооперации

Современная редакция российского закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» дает следующее определение недобросовестной конкуренции: «любые, направленные на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности, действия хозяйствующих субъектов, которые противоречат положениям действующего законодательства, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости, и могут причинить или причинили убытки другим хозяйствующим субъектам, либо нанести ущерб их деловой репутации». Почти повторяющееся определение дано в федеральном законе «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».

Несмотря на легитимный и в целом экономически оправданный характер тарифных и нетарифных мер ограничения импорта, они почти всегда направлены на ограничение конкуренции и ущемление прав потребителей в стране-импортере вследствие сужения товарного ассортимента и роста цен.

В соглашениях ВТО, а также в законодательстве ряда стран имеются ссылки на необходимость учитывать состояние конкурентной среды на внутреннем рынке при введении тариф-

© ЭКО 2005 г.



ных и нетарифных мер регулирования. Однако на практике защитные меры часто используются национальными правительствами как скрытая форма поддержки отечественных предприятий в борьбе с иностранными конкурентами.

Антидемпинг как защита от «недобросовестной» конкуренции

В зарубежной научной литературе можно найти две основные точки зрения на проблему защитных механизмов, подобных антидемпингу. Первая: подобные законы направлены на защиту «эффективных» национальных производителей от конкуренции с производителями импортных товаров, цена которых искусственно занижена из-за субсидий и прочих уловок страны-экспортера. Вторая: антидемпинговые законы по сути носят протекционистский характер, как и сама процедура их исполнения.

Приведем аргументы «за» и «против»¹.

1. Демпинг искажает относительные преимущества экспортера.

Демпинг показывает скорее искусственное, нежели реальное конкурентное преимущество экспортера, поскольку низкая цена не следует из реальной эффективности производства, и адекватной прибыли получено не будет. В результате происходит дезориентация производителя в стране-импортере, и производители с реальными конкурентными преимуществами могут быть обанкрочены.

Во-первых, низкая экспортная цена может складываться за счет высоких внутренних цен (а значит, производство эффективно). Во-вторых, теория относительных преимуществ утверждает, что если демпинг и ухудшает общее благосостояние, то основное бремя ложится как раз на плечи страны-экспортера. К тому же восстановление цен путем антидемпинга до уровня мировых не совсем правильно, так как понятие «мировая цена» применимо для довольно узкого круга товаров (нефть, газ, золото и т. д.).

¹ Trade remedies in New Zealand, Ministry of Commerce. Wellington, 1998 – <http://www.moc.govt.nz>

2. Демпинг возможен только при изоляции рынка страны-экспортера.

Демпинг вызывается изоляцией рынка страны-экспортера с помощью сильных протекционистских барьеров, иначе – недостаточной конкуренцией на рынке. Эта мера поддерживает высокие цены на внутреннем рынке, тем самым «спонсируя» низкие цены на внешних.

Ни статья VI ГАТТ, ни Антидемпинговое соглашение ВТО не рассматривают изоляцию рынка страны-экспортера как основание для антидемпингового расследования. Более того, данное утверждение необоснованно для стран с открытыми торговыми режимами, таких как Гонконг или Сингапур. Антидемпинговые расследования можно рассматривать как ответный ход на изоляцию страны-экспортера, но и только – экономической целесообразности в этом нет.

3. Антидемпинг поддерживает «честную» конкуренцию.

Конкуренция поддерживается демпингом только в том случае, если он не причиняет вреда и приводит к появлению нового поставщика на рынке. Если демпинг причиняет вред, значит, он подрывает производство страны-импортера.

В большинстве случаев антидемпинг поддерживает конкурента, а не конкуренцию. При этом цены в итоге, скорее всего, будут менее конкурентными.

4. Потребители, в свою очередь, являются производителями.

Поскольку потребитель также является производителем, ему тоже может понадобиться защита от демпинговой продукции в своей отрасли.

На самом деле интересы производителя и потребителя прямо противоположны. Потребитель как раз выигрывает от снижения цен в результате демпинга.

Собственно говоря, современное законодательство различает два основных типа демпинга, в которые укладываются все вышеописанные: ценовой демпинг (продажа на экспортном рынке товара по цене, которая ниже его цены на национальном рынке) и стоимостный демпинг (продажа

товара на экспортном рынке по цене, которая ниже его стоимости). На мой взгляд, следует выделить и третий тип демпинга – *нерыночный демпинг*, когда товар экспортируется из страны с нерыночной экономикой.

Демпинг – продажа товара по цене ниже «справедливой», в случае если такие продажи причинили материальный ущерб промышленности страны-импортера или создали угрозу такого ущерба. Материальным ущербом, или угрозой материального ущерба, называется объем импорта из страны, против которой проводится расследование, равный или превышающий 3% общего импорта данного товара в страну. Если расследование проводится против группы стран, для признания материального ущерба необходимо, чтобы объем суммарного импорта из этих стран превышал 7% от общего.

Особый интерес представляет определение нерыночного демпинга. Страной с нерыночной экономикой считают ту, где цены и уровень издержек не отражают экономические реалии, а определяются государством. Так, по отношению к России нормальную цену в ходе антидемпингового расследования вычисляют не на основании внутренних цен, а на базе цен, сложившихся в третьей стране (причем, как правило, в качестве третьей страны берется страна с рыночной экономикой). В итоге естественные конкурентные преимущества России (доступность сырья, дешевая рабочая сила, невысокие, по сравнению с западными, транспортные тарифы и т. д.), благодаря которым и достигаются низкие экспортные цены на российские товары, попросту игнорируются.

Вообще сами определения «справедливой цены» и «материального ущерба» предоставляют полную свободу толкования и действий при их использовании в качестве защиты от импорта.

Следует признать, что антидемпинг стал неотъемлемой частью международной торговли. Периодически раздаются призывы к ограничению импорта аналогичными методами и в Россию. Но к подобным заявлениям следует относиться критически.

Отметим два ключевых момента, делающих антидемпинговые процедуры для России и государств СНГ особенно болезненными. Во-первых, большинство стран Содружества пока не являются членами ВТО и значит, не могут воспользоваться механизмом ВТО по урегулированию торговых споров. К тому же в соответствии с законодательством зарубежных партнеров эти страны, как правило, не признаются странами с рыночной экономикой (кроме России, которая с 2002 г. получила такой статус), что имеет следствием особый способ калькуляции демпинговой маржи (на базе так называемой «сконструированной» стоимости, исчисляемой по аналогии с выбранной «суррогатной» страной). Во-вторых, в связи с отсутствием достаточного опыта и средств для участия в антидемпинговых расследованиях эти меры становятся серьёзным барьером для выхода стран СНГ на зарубежные рынки.

Таким образом, антидемпинг является скорее политическим, нежели экономически обоснованным барьером.

Концепция «справедливой» торговли

Существующая практика применения инструментов торговой политики в рамках многосторонней системы ВТО направлена именно на то, чтобы создать для стран-участниц равные возможности и условия использования абсолютных и относительных преимуществ, различий в обеспеченности факторами производства. Однако многосторонняя система договорённостей, основанная на принципах недискриминации, теперь не в полной мере отвечает интересам международных компаний, действующих на глобальной основе. Возникает явное противоречие. С одной стороны, процесс глобализации операций компаний отдельной страны не всегда может охватить все страны, которые располагают необходимыми факторами производства для достижения высокой конкурентоспособности в том или ином секторе. С другой стороны, развитие систем непосредственного международного производства требует либерализации условий доступа товаров на внутренний рынок. В против-

ном случае транснациональная корпорация не может воспользоваться преимуществами международного производства и использовать благоприятные условия доступа к факторам производства за рубежом. А инструменты торговой политики, применение которых уже регулируется в рамках многосторонней системы и в отношении которых действуют формальные принципы недискриминации, не могут разрешить данное противоречие. Складывающееся новое направление в торговой политике пока не получило никакого юридического оформления в рамках многосторонней торговой системы и является одним из наиболее спорных моментов в области применения торговых ограничений и торгово-политических инструментов.

На рубеже 1960–1970 гг., с появлением ощутимых трудностей в развитии внешнеэкономических связей (ослабление позиций страны на ряде рынков, появление дефицита торгового баланса, принявшего затем хронический характер), администрация США стала обращать все больше внимания на торгово-политическую практику своих партнеров. И все чаще оговаривать, что свободная торговля должна быть одновременно «добросовестной», или «справедливой». Требование такой «добросовестности», понимание которой американцами нередко выходит за рамки согласованных международных норм торгово-экономических отношений, активно используется для давления на партнеров и вообще стало неотъемлемой частью внешнеэкономической доктрины США. Начиная со времен президента Рейгана, все американские администрации постоянно подчеркивают, что они проводят «агрессивную» торговую политику, нацеленную на то, чтобы устранить препятствия на пути американского экспорта, создаваемые другими странами.

Так в США зарождалась концепция «справедливой торговли». Её элементы появились в американском законодательстве в 70-е годы XX в. На фоне противодействия большинства государств США и сейчас остаются главным проводником идей «справедливой торговли». При этом многие специалисты склонны рассматривать концепцию «справедливой торговли» как одно из направлений в торговой

политике, способное подорвать принципы современной многосторонней системы.

Идея «справедливой торговли» основывается на применении торговых ограничений в зависимости от внутренней экономической политики страны-экспортёра. Главным обоснованием такой политики служит соображение, что справедливая конкуренция может существовать только между предприятиями, которые функционируют в более или менее одинаковых условиях с точки зрения основ и важнейших принципов экономической политики. Иными словами, не должно существовать условий, связанных с политикой государства и способствующих появлению асимметричных преимуществ в использовании тех или иных факторов производства (т. е. политика правительств, так или иначе влияющая на возможности повышения конкурентоспособности предприятий, в аспекте правил использования факторов производства должна быть одинаковой).

Наиболее типичные примеры появления таких особых преимуществ – разрешение использовать труд детей, дискриминация женщин в оплате труда, отсутствие экологических стандартов и ограничений, несоблюдение прав трудящихся (например, на создание профсоюзов) и других социальных стандартов и т. п. Концепция «справедливой торговли» исходит из того, что в таких случаях справедливая конкуренция невозможна и оправданно введение особых импортных ограничений против товаров, которые произведены в подобных условиях и оказались благодаря им конкурентоспособными. По нормам и правилам ГАТТ и ВТО такие импортные ограничения недопустимы и откровенно дискриминационны, хотя формально подобные шаги – меры внутренней экономической политики.

В чем же отличие подходов к гармонизации внутренней экономической политики и законодательства в рамках существующих правил многосторонней системы регулирования от подходов в рамках концепции «справедливой торговли»? В первом случае происходит гармонизация законодательства и применения мер регулирования, формально относящихся к области национальной экономики, однако

влияющих на условия доступа иностранных товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на рынок. Во втором случае предпринимается попытка гармонизировать условия и правила использования имеющихся факторов производства независимо от условий доступа на рынок. Таким образом, уравниваются не права и возможности отдельных стран в применении средств, искусственно искажающих имеющиеся конкурентные преимущества, а условия развития производства в различных странах.

Обоснования использования концепции

Известно, что сторонники концепции «справедливой торговли» рассматривают угрозу применения импортных ограничений как средство вынудить торгового партнёра пойти на ослабление собственных импортных ограничений. Действительно, в практике международной торговли есть случаи применения так называемых «добровольных» мер по расширению импорта (наиболее «знаменито» соглашение по торговле полупроводниками между США и Японией), когда результатом договорённостей становится расширение импорта в обмен на отказ от введения новых импортных ограничений другим участником переговоров.

Другое обоснование идей «справедливой торговли» сводится к трактовке системы международной торговли как единой наднациональной глобальной правовой и экономической системы. Поэтому возможность участвовать в её деятельности изначально требует от страны выполнения определённых стандартов в области политики, экономики и права.

В пользу применения концепции «справедливой торговли» говорит и риск возникновения так называемой тенденции «гонок по наклонной плоскости» – политики преднамеренного занижения социальных, экологических и иных стандартов в целях повышения международной конкурентоспособности. В последнее время даже появились такие понятия, как «социальный демпинг», «экологический демпинг», хотя с точки зрения формальных правил демпингом экономию на экологических или социальных расходах, естественно, считать нельзя.

Сторонники «справедливой торговли» в некоторых случаях ссылаются также на отдельные положения действующих многосторонних соглашений, содержащих элементы, на которых базируется данная концепция. Например, ещё ГАТТ-47 запрещало использовать труд заключённых или иные формы принудительного труда как средство повышения конкурентоспособности товаров на мировом рынке.

Самым весомым доводом противников концепции «справедливой торговли» следует признать угрозу появления новых торговых барьеров, причём в откровенно дискриминационной форме. Тогда как усилия международного сообщества направлены именно на их устранение: страны ЕС, например, тратят 6–7% своего ВВП на всевозможные протекционистские меры².

Совершенно очевидно, что полноценная гармонизация хозяйственного законодательства (а в принципе, следует говорить о гармонизации систем организации и регулирования производства в целом) в обозримом будущем вряд ли возможна в масштабах глобального мирового рынка. В то же время применение торговых ограничений в рамках концепции «справедливой торговли» неизбежно ведёт к дискриминации отдельных стран в международной торговле. При этом критерии дискриминации достаточно произвольны и, в принципе, могут относиться к самым разным объектам. В конце концов такое положение дел может привести к разделению мирового рынка и мировой экономики на несколько составных частей, взаимодействие между которыми будет затруднено из-за торговых барьеров. Существенно, что сторона, обвиняемая в нарушении условий «справедливой торговли», зачастую лишена возможности быстро устранить причины, послужившие основанием для обвинений в несправедливой конкуренции.

Не менее важен и вопрос правомерности каких-либо требований в отношении изменения внутреннего законодательства. В рамках многосторонней системы страна-участница, принимая на себя обязательства, вправе надеяться на взаимные уступки со стороны других участников соглашений.

² Financial Times. 2001. November 21.

Речь идёт фактически об односторонних уступках под угрозой введения торговых ограничений. В целом система применения таких мер сходна с практикой применения «добровольных» ограничений экспорта.

Противники рассматриваемой концепции считают несостоятельными и те доводы, что связаны с необходимостью повышения общего уровня социальных, экологических и иных стандартов. На их взгляд, применение торговых ограничений в данном случае преследует не гуманитарные или социальные цели, а чисто экономические.

Существенным в данном случае является то, что ограничения уменьшают вероятные выгоды от развития международной торговли. В частности, это происходит из-за сокращения возможностей наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. В то же время попытки искусственной гармонизации механизмов соединения факторов производства препятствуют выравниванию цен на факторы производства в различных странах.

Несколько иной подход, на мой взгляд, может быть применён к концепции «справедливой торговли» в рамках интеграционных объединений и региональных группировок. В данном случае страны-участницы принимают на себя взаимные обязательства и предоставляют друг другу взаимные уступки. При этом, как правило, в той или иной форме происходит взаимный демонтаж системы взаимных торговых ограничений.

Теория международной экономической интеграции традиционно исходит из того, что одинаковый уровень экономического развития стран-участниц – одно из важнейших условий успешного развития группировки. Унификация экономической политики в рамках экономической группировки при наличии взаимных уступок и обязательств принимает совершенно иные черты по сравнению с политикой «справедливой торговли» в отношении торговых партнёров, не связанных региональными соглашениями. В рамках интеграционной группировки проблема унификации экономической политики и законодательства представляется вполне уместной.

Несколько более сложная ситуация в СНГ, особенно в рамках «таможенного союза» пятёрки и «экономического

союза» двойки. Самых эффективных торговых ограничений уже не осталось. В то же время социальные и экологические стандарты регулирования в большинстве случаев далеки от желаемого уровня гармонизации. Более того, не во всех случаях обеспечивается гармонизация политики даже на очень низких уровнях (например, гармонизация таможенных тарифов и применения других инструментов регулирования доступа на рынок). При этом основная трудность состоит в том, что Россия, руководствуясь, главным образом, политическими соображениями, практически демонтировала систему применения пограничных соглашений, и это юридически закреплено в соответствующих документах.

Если в перспективе политика «справедливой торговли», возможно, и будет способствовать формированию глобальной производственной и торговой среды, то в настоящем она ведёт к возникновению серьёзных осложнений в движении товаров и затрудняет либерализацию международной торговли.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Иностранные инвестиции в экономику Новосибирской области

В 2004 г. в сектор нефинансовых предприятий Новосибирской области из-за рубежа поступило 24,1 млн дол. (с учетом рублевых поступлений, пересчитанных в доллары США), что в 2,6 раза превысило уровень 2003 г. Увеличение поступивших инвестиций сопровождалось позитивными изменениями в их структуре. В 3,2 раза выросли прямые иностранные инвестиции, наиболее эффективные для развития экономики, их доля в общем объеме увеличилась с 47% в 2003 г. до 57% в 2004 г.

Основная часть иностранных инвестиций в 2004 г. была направлена в торговлю и общественное питание – 63%, материально-техническое снабжение и сбыт – 25%, на развитие отраслей промышленности было направлено лишь 7% общего объема поступивших иностранных инвестиций.

**Материалы Новосибирского облстата,
E-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru**

Центральный вопрос, который рассматривается в этой статье, может быть сформулирован следующим образом: что в действительности происходит в современной России в контексте региональной дифференциации, так ли уж страшен черт, как его малюют?

Региональная сбалансированность в РФ: мифы и реальность¹

Б. Л. ЛАВРОВСКИЙ,
доктор экономических наук,
Е. А. ШИЛЬЦИН,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Пропорции и диспропорции. Экономическую систему на уровне страны, точнее, взаимную согласованность (пропорциональность, сбалансированность) ее частей можно рассматривать, по крайней мере, с двух точек зрения – отраслевой и территориальной. В том и другом случае рациональные пропорции между, соответственно, видами хозяйственной деятельности в масштабах страны и объемами производства в разных регионах, по-видимому, можно определить, построив адекватную систему ограничений и критериев. В этом случае, однако, сколько-нибудь важного самостоятельного значения характеристики сбалансированности не имеют, они растворяются в более общих понятиях оптимизации, равновесия и пр.

Между тем противоположное сбалансированности явление – несогласованность, диспропорцию – можно определить, не тревожа при этом категории «рационального распределения ресурсов». При этом особое (самостоятельное) значение этого явления обнаруживается, как это интуитивно

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ, проект № 03-06-80053.



но ясно, через негативный системный эффект. При рассмотрении хозяйства как системы отраслей диспропорцией можно назвать явление, при котором одни производственные мощности недоиспользуются из-за недостатка других, сопряженных с ними прямо или косвенно через систему межотраслевых связей. Негативный эффект здесь проявляется в связи с замороженными инвестициями.

Определить диспропорцию при рассмотрении хозяйства как системы регионов сложнее. Трудность здесь двоякого рода. Во-первых, в этом аспекте невозможно, по нашему мнению, рассмотрение данной проблемы в статике. Во-вторых, негативный системный эффект территориальных диспропорций проявляется, как правило, не через примитивные экономические потери, а в связи с возможностью социальных или геополитических кризисов. Зримым очевидным социальным следствием и проявлением диспропорций является, в частности, рост региональной безработицы, связанный с существенным сокращением спроса на рабочую силу.

В зависимости от того, как меняется во времени соотношение различных подсистем (регионов) пространственной системы, различают три типа регионального развития. Один из них мы определяем как диспропорциональный (асимметричный, дисгармоничный): региональное развитие, при котором регионы, имеющие относительное преимущество по тому или иному показателю в начале периода, в дальнейшем его наращивают, а регионы, имеющие относительное отставание, — его усугубляют².

В современных условиях (первичным) источником импульсов к изменению структуры выступает, как правило, отраслевая система. Важный вопрос о том, на какой площадке, в каком регионе инвестировать в производство, является в большинстве случаев все же вторичным по отношению к тому, что и как производить. Видимо, в этом смысле принято говорить, что «развитие национальной экономики всегда приоритетно по отношению к региональному развитию».

² Лавровский Б. Л. Измерение региональной асимметрии на примере России // Вопросы экономики. 1999. № 3.

Происходящие под влиянием технологического прогресса или кризисных явлений отраслевые сдвиги оказывают влияние на региональную структуру экономики. Например, рост спроса на одни виды продукции и сокращение на другие может привести к тому, что безработица в целом по стране сокращается, но в отдельных регионах – заметно возрастает. При этом, раз сформировавшись, территориальные несоответствия между количеством рабочих мест и наличными трудовыми ресурсами обладают свойством консервироваться. Деградирующие шахтерские поселки во многих районах мира – тому красноречивое подтверждение.

Преодоление такого рода диспропорций в принципе не может быть отдано на откуп только «естественным» рыночным механизмам, например, миграции. Во всяком случае, опыт показывает, что интенсивность миграции, как правило, не такова, чтобы существенно ослабить проблемы депрессивных регионов.

Германский опыт. Многие государства сталкиваются с этой проблемой. Подходы к решению могут быть существенно различные. В одних случаях центральная власть формирует и реализует специальную политику, в других – проблема считается естественным следствием, например, федеративного устройства государства и становится головной болью местных властей.

В этой связи представляет большой интерес исторический опыт объединения старых и новых земель Германии, когда в одночасье появилась возможность преодолеть глубокие территориальные социальные барьеры, практически безболезненно переехав из бывшей социалистической страны в самую богатую державу Западной Европы. И люди этим воспользовались. Данные, касающиеся миграции в Германии, представлены на рис. 1.

Массовое перемещение людей происходило сразу после разрушения Берлинской стены в 1989 и 1990 гг., когда из бывшей ГДР уехало около 740 тыс. чел. Правда, было небольшое число и приехавших. Но уже с 1992 г., несмотря на то, что экономическая конъюнктура и особенно ситуа-

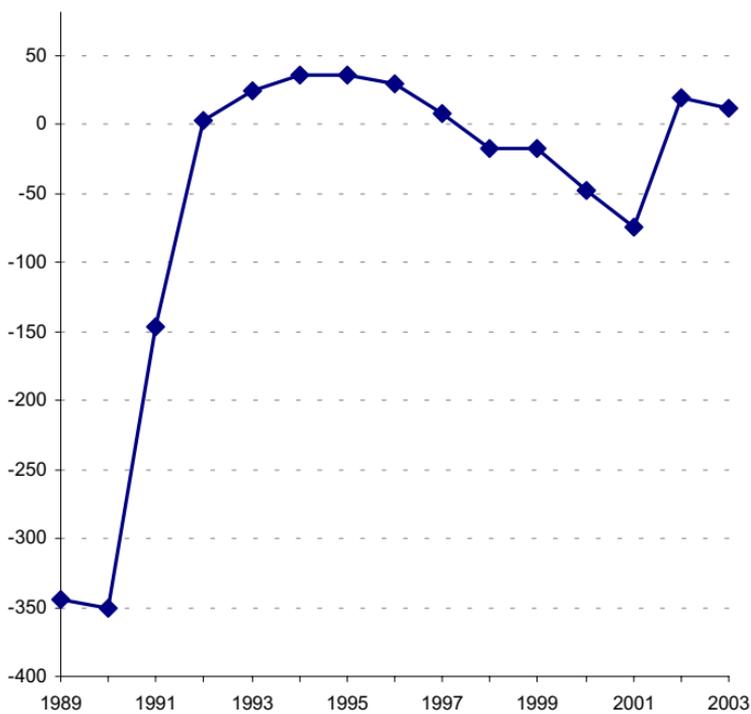


Рис. 1. Масштабы чистой миграции из Восточной Германии, тыс. чел.

Источник: Economic Bulletin 10/2004, DIW-Berlin.

ция на рынке труда не улучшились, миграционный баланс в общем и целом стабилизировался.

В целом с 1989 г. по 2003 г. чистая миграция составила 835 тыс. чел. Имея в виду, что население новых земель на начало 1989 г. составляло 16,66 млн чел., можно констатировать: масштабы оттока оказались существенными, но даже в этих практически идеальных условиях далеко не катастрофическими. Одновременно миграция не оказала скольконибудь серьезного влияния на ситуацию на рынке труда в новых землях.

Российская специфика. Применительно к России массовая безработица во многих регионах является не более чем иллюстрацией территориальных диспропорций. При этом рассчитывать на массовую стихийную миграцию между субъектами Федерации вообще не приходится.

Огромная территория РФ, узкий внутренний рынок, естественное притяжение многих ее регионов к различным и часто конкурирующим мировым полюсам экономического развития неизбежно порождают условия для центробежных тенденций, угрожают территориальной целостности страны. Чрезвычайная региональная контрастность – экономическая, социальная, финансовая, – если она есть, многократно умножает силу этих угроз.

В этой связи особое значение приобретает анализ действительных во многом уникальных процессов территориального развития в РФ в последние 10–15 лет. Исключительно важно при этом не попасть в плен априорных суждений или не вполне корректных интерпретаций расчетов.

Традиционные измерения

Занимая около 1/8 части суши³, территория России отличается исключительным разнообразием природно-ресурсного потенциала, геополитического положения, климатических условий, степени освоенности. Велики и национальные особенности населяющих Россию народов. Было бы удивительно в этих условиях иметь в разных частях страны примерно равные показатели производственного, налогового потенциала, уровня жизни населения.

Вопрос, который ставится в настоящей статье, формулируется следующим образом. Происходят ли в динамике территориальные структурные сдвиги в экономическом и социальном развитии РФ при тех же самых, вообще говоря, объективных условиях хозяйствования; если происходят, какова их природа.

Особый разговор о периоде наблюдения. Речь, конечно, о постсоветской России. Но в такой постановке анализ ситуации в первой половине 90-х годов по очевидным причинам не очень интересен. И только примерно к середине 90-х годов, когда складывается новая экономическая мате-

³ Россия – 12,8%, страны ЕС – 2,4, США – 7,0, Китай – 7,2, Австралия – 5,8, Канада – 7,5, Бразилия – 6,4% (Россия и страны мира. 2002. М.: Госкомстат России. С. 33).

рия с имманентными ей законами, исследование становится весьма актуальным.

Результаты расчетов многих исследователей, включая наши⁴, свидетельствуют о следующем. Региональная дифференциация важнейших экономических показателей, измеряемая стандартными индикаторами, в рассматриваемом периоде существенно возрастает. В качестве примера приведем данные, касающиеся разброса ВРП (табл. 1)⁵.

Таблица 1

Характеристики разброса ВРП

Индикатор	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Стандартное отклонение	22034	48580	96615	164483	202119	246918
Относительный размах вариации	4,0	6,0	7,5	8,4	8,2	8,3
Коэффициент расслоения – 5 наибольших / 5 наименьших	87,6	108,5	124,9	120,1	118,2	124,5
Коэффициент расслоения – 10 наибольших / 10 наименьших	42,1	43,9	50,3	51,9	50,1	49,6
Коэффициент вариации, %	123,6	158,3	183,9	207,0	203,9	205,9
Индекс региональной асимметрии (динамика коэффициента вариации), 1995 = 100	100,0	128,1	148,8	167,5	165,0	166,6

Обращает на себя внимание следующее обстоятельство. Характер территориального развития, точнее, интенсивность процессов регионального расслоения, не оставалась неизменной в течение рассматриваемого периода. Смена макроэкономического тренда оказала влияние на эти процессы в том смысле, что дифференциация в тенденции стала даже усиливаться после 1998 г. Однако в самое

⁴ Лавровский Б. Территориальная дифференциация и подходы к ее ослаблению в Российской Федерации // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2003. № 4.

⁵ Расчеты проведены для 79 регионов, охватывающих всю территорию РФ; не рассматривались 9 вложенных автономных округов и Республика Чечня, по которой нет данных.

последнее время ситуация качественно меняется. Примерно с 2000 г. региональные пропорции ВРП остаются практически неизменными.

Та же закономерность относится ко многим другим экономическим показателям, например, объему промышленной продукции, инвестициям в основной капитал. Усиление региональной дифференциации наблюдается и применительно к сельскохозяйственному производству, но не с такой силой.

Кажется, что результаты расчетов с использованием большинства традиционных индикаторов рассеяния (разброса) не могут вызывать никаких сомнений в интерпретации.

Что происходит?

Дифференциация и концентрация. Всякие сколько-нибудь серьезные структурные изменения предполагают динамику, движение компонент системы, причем движение если не с разным знаком, то с разной скоростью. Усиление региональной дифференциации ВРП в условиях всеобщего роста означает, что более мощные в экономическом отношении регионы (потенциал которых превосходит средний уровень по РФ) растут темпом более высоким, чем сравнительно слабые. Тем самым региональная концентрация экономического потенциала усиливается, экономика страны стягивается на все более узкое пространство. В условиях тотального падения производства усиление региональной дифференциации ВРП приводит к тому же самому результату.

Иначе говоря, усиление региональной дифференциации и углубление региональной концентрации являются двумя сторонами одной и той же медали. И применительно к региональной экономике России в рассматриваемом периоде вновь подтверждается известная догма: сильным при любых обстоятельствах быть лучше, чем слабым.

Развенчание мифов. Непредвзятое суждение о природе и характере территориальных диспропорций предполагает ответ на вопрос: в каком, собственно говоря, количестве регионов концентрируется хозяйственный потенциал новой России, куда перераспределяется ее экономическая мощь.

Так вот, оказывается, что если проранжировать все регионы по доле ВРП в валовом внутреннем продукте страны в 1995 г., то эта доля последовательно и существенно увеличивается к 2002 г. только в двух самых мощных регионах (табл. 2). Доля Москвы увеличивается с 10,2% до 21,1%, Тюменской области с автономными округами – с 7,7 до 10,1%. Что касается всех остальных (!), то их удельный вес в ВВП остается практически неизменным либо сокращается.

«Феномен двух», или процесс структурной региональной перекройки российской экономики, привел к тому, что число «сильных» регионов просто сокращается, а «слабых», соответственно, увеличивается.

Таблица 2

Характеристики «сильных» регионов

	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Число сильных регионов, т. е. тех, в которых значение ВРП превышает среднее значение по РФ	26	20	20	18	18	17
Совокупная доля сильных регионов в ВВП страны, %	71,3	66,4	68,3	67,6	67,8	66,3
Минимальное число регионов, совокупный валовой региональный продукт которых составляет более половины от ВВП страны	13	11	10	9	9	9

Тем самым получена решающая, хотя и косвенная «улика» для развенчания мифа об усилении региональной поляризации в РФ. Что касается прямого доказательства, то оно на рис. 2.

Без учета всего лишь двух крупнейших регионов коэффициент вариации с 1995 г. по 2002 г. возрос только на 6 п. п., а без учета четырех и более крупнейших регионов наблюдается новое качество – коэффициент вариации сокращается.

Итак, в действительности в России в рассматриваемом периоде происходит не системное региональное расслоение,

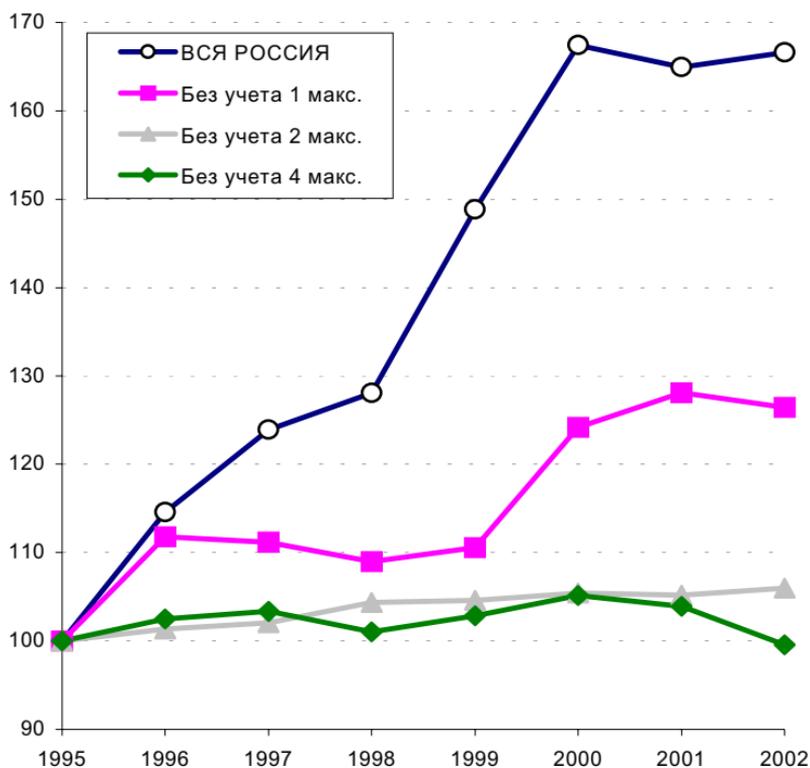


Рис. 2. Индекс региональной асимметрии, 1995 = 100

не все большее различие между территориями, а откровенный отрыв небольшой кучки субъектов РФ от основной массы российских регионов. В собственно России, охватывающей 83% населения⁶ и подавляющую часть регионов (75 из 79 рассмотренных), углубления региональной дифференциации не происходит, по меньшей мере. А происходит то, что на все более узком экономическом пространстве «сгруппировались малые».

Существует простое объяснение как бы противоречия между формальными оценками дифференциации на всем

⁶ По состоянию на 1 января 2004 г.

множестве регионов и действительным положением дел. Дело в том, что большинство классических инструментов измерения дифференциации (разброса, вариации) компонент вектора базируется на расчете дисперсии или ее модификаций. Во всех случаях совокупное (интегральное) расстояние компонент от среднего значения рассматривается как сумма квадратов индивидуальных расстояний. В результате существенное отклонение от среднего даже небольшого числа компонент может оказать серьезное влияние на величину совокупного расстояния и, соответственно, интегральный показатель дифференциации.

Таким образом, по поводу утверждения, касающегося усиления региональной поляризации в контексте субъектов Федерации в России, классик бы справедливо заметил: «Формально правильно, а по существу издевательство».

Феномен-то есть...

Тем не менее ощущение *усиления действительной региональной дифференциации* в обществе присутствует. По-видимому, его истоки лежат где-то ближе к земле, а не проецируются на пространство «от Москвы до самых до окраин».

Предположение, которое мы сформулировали, состоит в том, что усиление региональной поляризации происходит не столько между субъектами, сколько внутри субъектов РФ. Более точно, проверялась следующая гипотеза: экономическая активность смещается в сторону крупных городов.

На имеющейся регулярной информации эту гипотезу можно подтвердить или опровергнуть лишь на небольшом числе экономических индикаторов. Тем не менее существующая статистика свидетельствует о том, что эта гипотеза, по крайней мере, имеет право на существование, — соответствующая тенденция формируется и набирает силу. Например, если в 1997 г. только в 10 (7+3) регионах в главном городе было сосредоточено более 60% предприятий и организаций, то в 2002 г. такая ситуация складывается уже в 26 (15+11) регионах (табл. 3). Региональная глубинка, соответственно, оскудевает. Та же тенденция наблюдается

в инвестициях и обороте розничной торговли. Одновременно по объему промышленного производства определенной тенденции за период 1995–2002 гг. не выявлено.

Таблица 3

Распределение регионов по доле главного города⁷

Показатель	Год	Менее 40%	40–50 %	50–60 %	60–70 %	Более 70%
Число предприятий и организаций	1997	25	21	21	7	3
	2002*	13	15	18	15	11
Оборот розничной торговли	1999	16	15	22	14	10
	2002	12	13	19	19	14
Инвестиции в основной капитал	1997	56	10	7	1	3
	2002	47	15	4	4	7
Объем промышленной продукции	1995	37	17	12	7	4
	2002	38	15	13	6	5

* Здесь учитывалось 72 региона: не рассматривались Воронежская, Ростовская, Нижегородская области, Республика Адыгея, Красноярский край.

Можно предположить, что отмеченное внутрирегиональное расслоение обусловливается концентрацией в главных городах управленческих и политических функций.

Итак, оказалось, что феномен усиления региональной дифференциации в РФ в последние годы действительно присутствует, но не там, где обычно его ищут. Что касается рассматриваемого явления в межсубъектном контексте, то это больше миф, чем реальность.

Стоит отметить, что затронутый вопрос является исключительно важным для изучения и объяснения реальной ситуации, связанной с региональной дифференциацией в России, и, разумеется, нуждается в несравненно более глубоком анализе и обобщении.

⁷ Рассматривалось 77 пар: субъект Федерации – главный город. Не рассматривались девять автономных округов, входящих в состав субъектов Федерации, и Республика Чечня. Города Москва и Санкт-Петербург рассматривались как главные города в Московской и Ленинградской областях соответственно.

Сейчас в центре внимания – прогнозы добычи нефти в Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции, в частности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. Высказываются различные точки зрения по поводу перспектив поиска новых месторождений, динамики добычи, обеспеченности запасами. Именно эти вопросы выбраны из всего многообразия проблем, которые рассматривались на восьмой научно-практической конференции «Пути реализации нефтегазового потенциала Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» (ноябрь 2004 г.).

Итак, точка зрения специалистов.

Как финансировать геологоразведку?

Бизнес на поисковых работах

А. В. СОКОЛОВ,

кандидат геолого-минералогических наук,
главный геолог ОАО «Нефтяная геологическая компания»,
Нижевартовск

На пороге стагнации?

В последние годы рост добычи нефти в России стимулируется только одним фактором – высокими ценами на нефть.

Несмотря на увеличение ее добычи и высокие цены на нефть и нефтепродукты на мировых рынках, российской нефтяной промышленности грозит стагнация, а через 5–7 лет рост может смениться спадом. Главная причина в том, что интенсивная добыча не восполняется новыми запасами. Так, в 2002 г. прирост запасов составил 254 млн т, а добыча – 380 млн т. В 2003 г. – 240 и 421 млн т соответственно, а в 2004 г., по прогнозам, добыча составит уже 440 млн т.

Положение усугубляется тем, что государство не может «вбросить» на рынок «свежие» запасы нефти, поскольку месторождения, готовые к разработке, даже средние по запасам, в государственном резерве отсутствуют.

© ЭКО 2005 г.



Мораторий на проведение аукционов, который действовал на протяжении 2001–2004 гг., привел к тому, что новые месторождения, по сути дела, не открывались. Да и ожидать этого было неправомерно, потому что государство не стимулировало геологоразведку, что могло бы привести к существенным открытиям. *Компании «проедали» свои ресурсные базы, приросты запасов были на порядок меньше, чем приросты добычи.*

Возник разрыв между ежегодной добычей и приростом запасов, которые стали существенно ниже потребности.

Получается, что сырьевую базу Российской Федерации, и в частности Ханты-Мансийского автономного округа, ждут довольно печальные времена...

Где животворные источники финансирования?

Возникает вопрос: *где найти источники финансирования геологоразведочных работ?*

По традиции, мы в первую очередь обращаем внимание на государство как на вероятного инвестора. *Но сегодня государство не может обеспечить финансирование геологоразведки*, объем которого, по разным оценкам, должен быть на уровне 30–35 млрд дол. Россия, как утверждаетсЯ, не имеет средств для того, чтобы вести геологоразведку в таких масштабах.

Другим источником финансирования геологоразведочных работ могут стать крупные вертикально-интегрированные компании. Они действительно являются серьезными игроками на рынке потребления свежих запасов. Но ни для кого не секрет, что *у них исчез стимул заниматься геологоразведочными работами в сколько-нибудь значимых объемах.* Произошло это, во-первых, из-за того, что несколько лет назад был отменен налог на возмещение минерально-сырьевой базы. Во-вторых, судя по публикациям в печати, крупные нефтяные компании обеспечены запасами. Проектные документы фиксируют их обеспеченность до 2010 г.

При прочих равных условиях крупные нефтяные компании будут финансировать развитие своей сырьевой базы на старом фонде недр, на эксплуатационных скважинах, потому что отдача от рубля, вложенного в прирост тонны запасов на старом фонде, намного выше, чем от средств, затраченных на прирост той же тонны в результате разведки.

На мой взгляд, вертикально-интегрированные компании не будут серьезно заниматься геологоразведочными работами и подготовкой новых запасов еще и потому, что существуют предпосылки, заставляющие их «уходить» из России. Во-первых, они стремятся за рубеж для снижения рисков, для большей географической диверсификации. Это, кстати, приводит к росту рыночной стоимости компаний. Во-вторых, отток капитала из нефтегазодобывающего бизнеса стимулируют особенности российского налогообложения. В-третьих, ситуация усугубляется отсутствием в России возможностей для глубокой переработки нефти. Средняя цена реализации продуктов переработки значительно повышается, значит, есть прямой стимул заниматься поисками нефти где угодно, но только не в России: и внутренние цены здесь низкие, и глубина переработки невысока...

Крупные компании будут выполнять геологоразведочные работы и пополнять сырьевую базу ровно в тех объемах и формах, в которых это их устраивает.

Таким образом, два рассмотренных источника финансирования не могут оказать серьезного влияния на развитие сырьевой базы и поисковые работы.

Остается третий инвестор, который может реально повлиять на развитие сырьевой базы. *Это частные средние и мелкие компании, скопившие определенный капитал и подыскивающие сферы для его вложения.* Это нефтедобывающие компании, созданные бывшими топ-менеджерами крупных нефтяных компаний и нефтетрейдерами, которые решили заниматься не только продажей чужой нефти, но и получением своих ресурсов. Это могут быть также финансовые группы, которые ищут точки приложения своих средств, недорогие активы, а также крупные компании, готовые вкладывать в новый бизнес серьезные средства.

Сложности нефтяного бизнеса: деньги рядом, но взять их трудно

Два года назад по инициативе правительства Ханты-Мансийского автономного округа начало разворачиваться поисковое лицензирование. Бизнесу было предложено выходить на специально выделенные поисковые участки. Часть компаний откликнулась на этот призыв.

Это был, по-моему, абсолютно верный шаг, тем более что негативные решения, которые позднее были приняты правительством России, никем не прогнозировались.

Из 118 поисковых участков, которые были предложены для освоения, семь компаний взяли 78 участков. Среди этой семерки – три крупные компании и четыре небольшие, работающие в нефтяном бизнесе. Девять компаний – новички на нефтегазодобывающем рынке – разобрали еще 40 участков.

Почему эти новые компании, которые не были замечены раньше на рынке недропользования, начали заниматься новым для себя делом? Потому что люди осознали: *цена барреля нефти в земле Югры дорожает, приближается к мировому уровню, искать свои ресурсы выгоднее и дешевле, чем покупать готовый бизнес.*

Вернемся к тем девяти компаниям, которые взяли 40 лицензионных участков. Не все из них и не на всех участках начали работы. Многие компании до сих пор находятся в стадии оформления лицензии.

Открытие крупных месторождений – это удача, которая будет встречаться все реже, поскольку усложняются структура запасов, их морфология, уменьшаются потенциальные величины открытых запасов. *Разведка и разработка становятся все более рискованным и трудным делом.* Этот риск отпугивает мелкие компании, заставляет их выходить из проектов и направлять свои средства в другие, менее рискованные проекты, не связанные с добычей нефти.

Если не произойдут принципиальные изменения, то на плаву в скором времени останутся лишь крупные компании, которые пошли на поисковое лицензирование, имея

свои добывающие подразделения. Но они не смогут обеспечить реального прироста запасов из-за своей малочисленности, а мелкие частные компании, скорее всего, уйдут с этого рынка, потому что у них нет стимула, а рисковать своими не столь значительными средствами они не могут. Стимул в виде бесплатной раздачи лицензий, который действовал два года назад, исчерпал себя: все равно надо выполнять обязательства, прописанные в лицензиях, причем с жесточайшим соблюдением сроков. Если не уложишься в них, то лишаешься лицензии.

Поэтому для привлечения дополнительных источников финансирования необходимо повысить мотивацию инвесторов, которые решили проводить поисково-разведочные работы в нераспределенном фонде недр.

Извечный русский вопрос: что делать?

Сегодня дело обстоит так, что даже если в результате поисковых работ произойдет открытие нового месторождения, то все равно встанет вопрос: что делать с ним дальше? Ведь мелкая или даже средняя компания, которая откроет месторождение, используя свои финансовые ресурсы, не в состоянии продолжать разведку и добычу. Действенным механизмом, стимулирующим развитие нефтепоисковых работ, может стать гарантия государства покупать результаты их усилий.

Государство могло бы покупать доказанные запасы по заранее определенной (фиксированной) стоимости тонны нефти. На мой взгляд, у мелкого инвестора, который должен, по идее, формировать основу будущего прироста запасов, должен быть выбор: либо подготовленные запасы продать государству, но по низкой цене, либо планировать свой бизнес далее и заниматься последующей добычей с надеждой на значительный экономический эффект.

Может возникнуть вопрос: а как это будет сочетаться с правами государства на запасы недр? Как запасы будут покупаться?

До тех пор, пока нефть не поднимается до устья скважины, она принадлежит государству. Поэтому здесь нет юри-

дического противоречия. Вопрос в том, какая форма для приобретения, по сути дела, геологической информации будет избрана: подряд или что-то другое.

Порядок возможен такой: представители компании обращаются в Государственную комиссию запасов. После заключения комиссии происходит продажа результатов (геологической информации).

В любом случае лучше что-нибудь делать, чем не делать ничего! Как уже говорилось выше, год назад у нас в автономном округе был дан мощный толчок приходу малого и среднего бизнеса в нефтеразведку. Сегодня необходимо поддерживать тех, кто начал этот процесс. Иначе в ближайшие два-три года эта волна может захлебнуться, и новый класс инвесторов не будет сформирован.

Компенсировать издержки, как это принято на Западе, государство не готово. Все-таки следует остановиться на том подходе, который был два года назад принят в Югре: найдете нефть – будет ваша, не найдете – прогорите. А я предлагаю добавить: если найдете нефть и захотите продать, мы ее у вас купим.

Если у инвестора будет выбор: либо изначально заключить контракт с государством, либо искать другого покупателя, тогда все больше частных инвесторов придут на этот рынок, больше компаний образуется и большее количество участков недр будет изучаться. Это всего лишь мотивация... Если у меня есть три миллиона долларов, я готов их потратить, но я должен быть уверен, что если найду что-то, то продам запасы за деньги, пусть за те же три миллиона для начала.

Проблема – в повышении мотивации и гарантии, что проведенная работа будет кем-то востребована.

Нехитрая экономика: что сколько стоит?

Теперь о стоимости доказанных запасов. Существует много способов, как ее обчислять. На мой взгляд, имеет смысл обратиться к статистическому методу.

Существует достаточно широкий диапазон, в котором меняется удельная стоимость доказанных запасов. Напри-

мер, по данным открытой печати, при сделках с российскими активами самая высокая цена составляла лишь 6–12 дол. за тонну нефтяного эквивалента (0,8–1,6 дол. за баррель нефтяного эквивалента) – при сделках между British Petroleum (BP) и «Тюменской нефтяной компанией» и между «ЮКОСом» и «Сибнефтью». Для сравнения: BP при покупке компаний Амосо и Агсо заплатила 50–60 дол. за тонну нефтяного эквивалента (6,8 и 8,2 дол. за баррель нефтяного эквивалента).

Рыночная стоимость «Юганскнефтегаза» с доказанными запасами 10,8 млн баррелей экспертами оценивается в 16,2 млрд дол. (1,5 дол. за баррель, или 15 дол. за тонну).

- Покупка «Северной нефти» с запасами 120 млн т обошлась «Роснефти» в 600 млн дол., или 5 дол. за тонну.
- Покупка «КМОС» с запасами 60 млн т стоила компании «Marathon» в 280 млн дол., или 4,6 дол. за тонну.
- Талаканское месторождение с запасами 124 млн т обошлось «Сургутнефтегазу» в 60 млн дол., или 0,5 дол. за тонну.

Эти примеры можно продолжать, но *опыт показывает, что удельная цена одной тонны доказанных запасов нефти варьируется, как правило, в достаточно широких пределах – от 2,5 до 7 дол. за тонну запасов по категории С1*. Причем чем выше цена, тем более тщательно должны быть подготовлены запасы, ближе к транспортным узлам расположено месторождение, более развита инфраструктура.

Если государство будет покупать у поисковиков-частников доказанные запасы хотя бы по 3 дол. за тонну, то можно рассматривать, насколько выгодно будет для малого и среднего бизнеса производить эти работы. У инвестора, который не связан с добычей, совершенно четкая цель: «Я готовлю запасы, стоимость которых должна быть больше моих затрат, потом я могу гарантированно их продать».

Все понимают, что стоимость затрат на геологоразведочные работы должна быть кратно меньше стоимости запасов, которые в итоге получит компания. Может быть, это та самая награда, которую хочет получить частник, когда

он идет на поисковое лицензирование, когда он готов внести либо свои средства, либо заемные.

Будет ли такая цена продажи выгодна частному инвестору после того, как он проведет пятилетний цикл работ по геологическому изучению недр на поисковом участке?

Рассмотрим в качестве примера вариант оценки стоимости результатов поисковых работ в случае их успешного проведения.

Предполагается, что инвестору необходимо провести 1330 погонных километров сейсморазведки 2D и пробурить три скважины общей проходкой 9000 м на участке площадью 1912 км² и прогнозными ресурсами 13 млн т.

К концу пятилетнего периода будет подготовлено 5,15 млн т доказанных запасов, которые включают:

- собственно запасы категории С1 по данным трех скважин в размере 1,5 млн т;
- условно переведенные в категорию С1 из запасов С2 (с вероятностью падения перевода по годам от 0,6 до 0,5) в размере 1,4 млн т;
- условно переведенные в категорию С1 из ресурсов С3 (с вероятностью падения перевода по годам от 0,3 до 0,2) в размере 2,25 млн т.

Общая стоимость продажи составит 15,45 млн дол. При затратах на геологоразведочные работы в 7,9 млн дол. эффективность работ составляет 7,55 млн дол. за пять лет.

Разумеется, этот пример следует рассматривать как весьма приближенный, но он показывает принципиальную возможность использовать подобный алгоритм расчета. Стоимость продажи актива должна дисконтироваться в течение всего периода работ и зависеть от общего объема необходимых инвестиций.

Сейчас покупателей на рынке недропользования нет. Исключение – агрессивная компания «Роснефть», которая приобретает все мало-мальски серьезные активы. Прочие участники рынка либо пришли к печальному концу и пытаются хоть как-то избавиться от своих активов, либо еще в глубокой предстартовой позиции и не представляют, что будут делать дальше.

Если мы говорим об увеличении количества поисковых компаний как главном критерии развития ресурсной базы, а также о том, чтобы государство выступало гарантом покупки этих запасов, не исключено, что действительно может появиться совершенно новый тип инвесторов, которые не будут заинтересованы и не планируют заниматься промышленной добычей, а их бизнес будет состоять в подготовке запасов, поисковых работах. Они сконцентрируют свои усилия на геологоразведочных работах, а результаты будут продавать. Высокий риск инвестор компенсирует достаточно высокими дивидендами, в 2–3 раза превышающими вложенные средства, и относительно коротким временем замораживания капиталов.

Успех или неудача проявляется в нашем бизнесе быстро...

Что же мы получим в итоге?

Реализация такого плана привлечения финансовых средств частных инвесторов приведет к оздоровлению ситуации на инвестиционном поле.

Во-первых, увеличится число компаний, ориентированных только на поиск. Очевидно, что поисковые компании не должны иметь собственные буровые станки, сейсморазведочные комплексы и другое оборудование. Это не их профиль и не характерно для их бизнеса. Их задача – рационально управлять процессом. Следовательно, возрастет число сервисных компаний – сейсморазведочных, буровых и т. д.

Распределение поисковых участков через инвестиционные торги будет способствовать формированию конъюнктуры рынка. Будут расставлены акценты, где поисковые работы следует провести в первую очередь.

Во-вторых, повысится культура проведения геологоразведочных работ, потому что стоимость запасов в конечном итоге будет определяться качеством их подготовки. У региональной территориальной комиссии по запасам не будет проблем в обосновании подсчета параметров, не придется задавать всяческие вопросы, почему не

изучено то или другое и т. д. Культура проведения геологоразведочных работ будет неизбежно влиять на этап купли-продажи. Тогда действительно будут бороться за каждый процент пористости, нефтенасыщенности, за каждый интервал перфорации, чтобы правильно его спланировать, потому что иначе комиссия по запасам будет просто «резать» величины запасов, соответственно уменьшится стоимость продаваемых объектов.

По большому счету проигравших в этом процессе не будет. Компании, которые захотят заниматься только поисковыми работами, будут знать, кто является потребителем их продукции. Государство будет платить за уже подготовленные запасы. Естественно, выиграют сервисные компании, которые будут получать все больше и больше заказов.

Сегодня, когда нет четких ориентиров, кто потребитель продукции, а есть лишь некие аморфные идеи, представителям зарождающейся группы новых инвесторов поисковых работ нет никакого резона рисковать. Рано или поздно они начнут осознавать, какую нелегкую ношу взвалили на свои плечи. Положение усугубляется еще и тем, что сегодня банки не занимаются финансированием геологоразведочных работ. Поэтому попытки внедрения поискового лицензирования в условиях предпринимательского риска могут закончиться весьма печально, если не использовать новые пути привлечения мелких и средних инвесторов на рынок нефтедобычи.

Итак, на мой взгляд, округ принял два года назад единственно верное решение, которое он мог сделать, будучи связанным по рукам и ногам. Наша фирма была одной из тех, кто начал работать в новых условиях. Конечно, существует много проблем, тем не менее мы уже закончили сейсмику на двух участках, на трех продолжаем работать. Все сроки, предусмотренные в лицензионном соглашении в Минприроды РФ и подтвержденные правительством Ханты-Мансийского автономного округа, жесткие, но реальные. Они выполняются. Если нам не будут мешать, мы все успеем!

Западно-Сибирская нефтегазоносная провинция: *на тике освоения*

Беседа с **А. В. Шпильманом**, первым заместителем директора Научно-аналитического центра рационального недропользования имени В. И. Шпильмана, кандидатом геолого-минералогических наук, Ханты-Мансийск

– Александр Владимирович, на конференции большое внимание уделялось переоценке ресурсов и запасов углеводородного сырья. С чем это связано? Может быть, старые методы подсчета были настолько неточными, что теперь проявилось серьезное расхождение между оценками и реальными запасами?

– Это не совсем так.

Прежде всего, **следует различать переоценку запасов месторождений и ресурсов региона в целом.**

Прогнозные ресурсы – это то, что еще не найдено, поэтому здесь стоит говорить о прогнозных оценках Центром регионального недропользования.

Работа по переоценке потенциальных ресурсов Ханты-Мансийского автономного округа выполнялась по заказу Департамента по нефти, газу и минеральным ресурсам правительства Югры.

Количественная переоценка ресурсов ведется в автономном округе по каждому району, нефтегазоносной области. Проводится комплекс работ, начиная с нефтегеологического районирования и заканчивая получением региональных карт, уточнением зависимостей. При прогнозе оцениваются следующие факторы.

Изученность и разведанность по каждому нефтегазоносному комплексу.

© ЭКО 2005 г.



Эффективность работ по разведке. С 1996 г. по 2003 г. она составляет 250–300 т на метр проходки и не меняется в течение многих лет, хотя и есть отдельные всплески, как и падения.

Оценки ресурсов. По годам ресурсы в целом не изменяются, но если в 1992–1993 гг. ресурсы нефти СЗ на ловушку составляли 6–7 млн т, то к 2004 г. ресурсы снизились до 1 млн т, а ожидаемые запасы составят в среднем 200–300 тыс. т на одну ловушку.

Таким образом, часть имеющихся ловушек в данный момент нерентабельна. Это означает, что у нас нет задела по нефти СЗ и мы не имеем достаточного запаса для поисковых работ.

С 1993 г. по 1997 г. списано 1,5–2 млрд т запасов. Но считать это списание полностью обоснованным не позволяет ряд факторов. При детальном балансе месторождений выясняется, что если месторождение находится на устойчивой добыче в течение 5–7 лет, а кратность запасов для некоторых из них оказывается 3–5 лет, объемы запасов не совпадают с добычей, и наш анализ показывает, что это не всегда обоснованно.

Что касается потенциальных и прогнозных ресурсов, то для Западной Сибири изменение оценки в результате нашей работы небольшое. Можно сказать, мы уточнили цифры. Это важно для стратегического планирования. В качестве примера можно привести развитие трубопроводной системы. Строительство новых трубопроводов должно быть обосновано и ресурсами, и запасами. Трубопровод ведь строят не на один год, а на 20–30 лет, соответственно, на все эти годы он должен быть обеспечен запасом ресурсов. Если построен трубопровод на 30 млн т нефти, то надо иметь 1 млрд т запасов, иначе мощность будет не востребована.

Аналогичным образом строится долгосрочный прогноз добычи. Если при обосновании прогноза добычи на 2–3 года наличие ресурсов не так важно, то на 20–30 лет это становится очень важным. Отсюда же рассчитывается необходимый объем геологоразведочных работ.

Теперь **о переоценке потенциальных ресурсов**, их уточнении. Эта работа должна вестись регулярно, что и делается в последние несколько лет в Ханты-Мансийском автономном округе. Такой порядок существовал и ранее. Однако в 90-е годы в отрасли наступил кризис, и последняя оценка была произведена в 1993 г.

За время, в течение которого эта работа не проводилась, были пробурены новые скважины, открыты новые месторождения. Где-то предыдущие прогнозы подтвердились, где-то нет. Какие-то районы были оценены как менее значительные, какие-то – как более масштабные. Все это требовало пересчета, и мы, наконец-то, получили возможность его провести. Мы провели количественную оценку ресурсов, что в советские годы делали регулярно, по этапам, как правило, на пятилетний плановый период. Сейчас ситуация изменилась. Во-первых, планирование в основном связано с долгосрочными программами, например, до 2020 г. Во-вторых, объем геологоразведочных работ уменьшился за десять последних лет в 3–4 раза, а если брать 70-е – начало 80-х годов, то в 10 раз.

Все это – принципиальные вещи. А новые методы оценки, которые появились за последнее время, в основном связанные с применением компьютерных технологий, просто позволили создать более совершенные методики счета.

– На конференции можно было услышать о том, что при переоценке ресурсов и запасов сталкиваются интересы... Чьи?

– В области оценки ресурсов – интересы различных регионов, субъектов РФ. Иногда в силу политических соображений завышают ресурсную оценку. Просто хотят получить больше средств на развитие региона. Что противопоставляется этому желанию? Сильная экспертная комиссия, состоящая из авторитетных в кругах профессионалов экспертов.

Нефтегазовые компании заинтересованы в как можно более объективной оценке ресурсов. Для них важно понять, насколько перспективна та или другая территория, куда им идти, где вкладывать финансы.

Что касается отношений между государством и компаниями, то здесь ситуация такая. В 90-е годы компании значительно и не всегда обоснованно занижали запасы.

Проектные документы на разработку месторождений предусматривают достижение коэффициента извлечения нефти. Это требует затрат на достаточно плотную сеть профилей, обработки краевых частей месторождения, не очень рентабельных, а иногда и просто нерентабельных. Поэтому при разработке проектных документов компаниям иногда выгоднее более низкая оценка запасов. Обычно, когда считают геологические запасы, то есть запасы в недрах, то оценка более объективна. А вот при оценке извлекаемых запасов, расчете того, какую часть нефти можно (и нужно) извлечь, кроме технологии, есть еще немного политики.

– В выступлении министра природных ресурсов России на заседании правительства страны (ноябрь 2004 г.) прозвучала чрезвычайно жесткая оценка развития ситуации в нефтегазодобывающей отрасли. С чем, на ваш взгляд, она связана? Так плохи дела в геологоразведке или это тоже стремление политическими средствами обеспечить финансирование отрасли?

– Сейчас большинство аналитиков приходят к заключению, что в 2010 г. начнется спад добычи. Научно-аналитический центр имени В. И. Шпильмана анализировал ситуацию не во всей России, а только в Ханты-Мансийском автономном округе. И выводы таковы.

Прогноз добычи – это многофакторный показатель. Причем главный фактор здесь тот, который меньше всего предсказуем, я имею в виду цену на нефть. Поэтому приходится учитывать различные варианты. **Если корректно говорить о том, что будет, то надо сказать, при какой цене.** Мировая практика исходит из цен 18–19 дол. за баррель. Годовой бюджет России в 2004 г. был сверстан из расчета по 25 дол. за баррель. Сейчас цена выше 40 дол., но под нее не считают прогноз на 20 лет.

Наш прогноз заключается в том, что при средней цене 20–25 дол. за баррель в 2009–2010 гг. начнется падение добычи, которое по Ханты-Мансийскому ав-

тономному округу будет нарастать. Мы выйдем на уровень 270–290 млн т, затем начнется снижение.

Насколько мы обеспечены запасами? Если будем проводить геологоразведку, то лет на 50–60 будем запасами обеспечены. В противном случае проблемы с обеспеченностью добычи запасами начнутся примерно с 2015 г. Этот лаг времени в 10 лет обусловлен следующими причинами: в условиях Западной Сибири геологические работы, обустройство месторождений, строительство инфраструктуры на неизученной территории занимает 8–10 лет, такой период проходит до начала добычи. Соответственно, если мы что-то не делаем в 2000 г., это начнет сказываться в 2010 г. Дальше влияние будет только нарастать.

По предложенной программе, чтобы удержать добычу, девять десятых средств должны потратить сами компании. Если не использовать репрессивные механизмы давления, то **необходимо найти стимул, заинтересовать компании в проведении геологоразведочных работ. Это, на мой взгляд, возможно только путем снижения геологического риска.** Если на участке открыто какое-то месторождение, риск в значительной степени снят, компания пойдет на участок. Если же это неизученный район, геологический риск велик, компании просто не возьмут участок для разведки и добычи, для геологического изучения.

Даже в таком перспективном регионе, как Ханты-Мансийский автономный округ, есть территории, на которые компании не идут, участки, которые они не хотят брать. Это восточные и западные районы автономного округа. Здесь нефтеносность в промышленных масштабах еще не доказана.

А если рассматривать Восточную Сибирь, где геологический риск еще не снят, нет достаточных запасов нефти в промышленных объемах, туда частные нефтяные компании могут и не пойти. Непонятно, как в таком случае удастся выполнить программу, принятую правительством.

– Научно-аналитический центр рационального недропользования имени В. И. Шпильмана обладает значительной базой геологических данных. Как она пополняется в последнее время?

– По старой редакции Закона о недрах (не знаю, будет ли оставлено это требование в новой его редакции) компании были обязаны передавать государству всю информацию, необходимую для решения государственных задач. Однако правительству Югры пришлось в течение нескольких лет предпринимать усилия, чтобы добиться безусловного выполнения этого требования, приняты специальные законы автономного округа.

Кроме законодательных актов, был принят регламент движения информации, который четко расписывает, кто, кому, какую информацию передает и в каких целях. Таким образом, мы постоянно пополняем информацию, перепроверяя ее на непротиворечивость.

Любая компания, которой необходима информация, обращается в нефтегазодобывающую компанию, получает разрешение на ее использование, а затем обращается к нам и получает информацию.

На мой взгляд, требование конфиденциальности геологической и геофизической информации должно сниматься через небольшой промежуток времени – 3–5 лет. Такой порядок существует, например, в Канаде. Очень важно, чтобы исследователи, студенты, ученые могли получить доступ к этим данным. **Первичную информацию надо сделать доступной, а вот ноу-хау, научные разработки закрыть для открытого доступа на 20–30 лет, а иногда и навсегда.**

У нас ситуация обратная: закрывают первичную информацию, а отчеты компаний в большинстве случаев открыты для общего пользования, публикуются в открытой печати.

– Сейчас идет процесс реформирования системы государственного управления. В Ханты-Мансийском автономном округе он сопровождается передачей части властных полномочий субъекта Федерации Тюменской области. Одновременно происходит реформирование отрасли. Не будет ли разрушена в этих условиях система управления ресурсами автономного округа? Не повлияют ли происходящие процессы на эффективность работы Центра, других аналитических научных подразделений Югры?

– Если прекратится финансирование научных исследований, которое ведет сейчас правительство автономного округа, то будет потеряно всё. Уйдут люди, иссякнут идеи, перестанут пополняться базы данных.

Я не знаю, какие изменения могут произойти, но если в 1991–1992 гг. геология в стране была разрушена почти полностью, были закрыты геологоразведочные предприятия, практически уничтожены многие научные институты, а остальные долгие годы владели жалкое существование, то и сейчас это могут сделать...

Только вот зачем? Потребность в геологии существует всегда, уже пришлось с большим трудом воссоздавать какую-то часть из того, что было.

Я считаю, что надо развивать те приемы и методы работы, которые используются в округе и доказали на практике свою эффективность, переносить накопленный опыт в другие регионы России.

Я не поддерживаю также **широкое распространение договорных отношений в области недропользования. На мой взгляд, это приведет к потере контроля со стороны государства над недрами.** Один раз в новейшей истории мы уже это проходили, когда был отменен налог на возмещение минерально-сырьевой базы. Компании очень мощно лоббировали это решение, поскольку это позволяет им экономить деньги на геологоразведке. Мы тогда предупреждали, что объем геологоразведочных работ снизится в 2–3 раза, соответственно, в 2–3 раза уменьшится прирост запасов. Сейчас, когда это произошло, никто не вспоминает, что это случилось из-за неверного государственного решения. Вроде бы модернизировали налоговую систему, а в результате разрушили геологическую отрасль.

Государство должно было иметь фонд для развития геологии.

– *Можно ли говорить о Югре как о нефтегазоносном регионе, сдающем свои позиции и, в связи с этим, каковы ваши прогнозы относительно нефти палеозоя?*

– Затухающим считается регион с падением добычи. У нас падения нет, более того, рост добычи за последние два

года составил около 40 млн т. Столько нефти добывает в Ханты-Мансийском автономном округе такая крупная компания, как «Сургутнефтегаз». То есть, фигурально выражаясь, у нас «прибавилась» еще одна крупная компания.

Югра выгодно отличается и от регионов, которые находятся на начальной стадии освоения, я имею в виду шельфы северных морей или Восточную Сибирь. Там еще не развита промышленная инфраструктура, открыто несколько крупных месторождений, но и их запасы не до конца подтверждены.

Югра на самой вершине, на пике освоения. Наиболее крупные месторождения введены в разработку, вводятся средние и мелкие. Очень хорошо развита инфраструктура – не только дороги, но и трубопроводы, инфраструктура, связанная с нефтедобычей, перекачкой, транспортировкой нефти.

Что касается перспектив, то добывать нефть можно в палеозойских горизонтах, это глубины 3,5–4 км. Добыча нефти на более глубоких горизонтах долгие годы была нерентабельной из-за очень низких дебитов. Но в последние годы компании стали применять бурение горизонтальных скважин, гидроразрывы пластов, подняли дебиты до уровня экономической рентабельности. Например, компании «Сургутнефтегаз», «ЛукОйл – Западная Сибирь» вовлекают эти запасы в разработку уже сегодня.

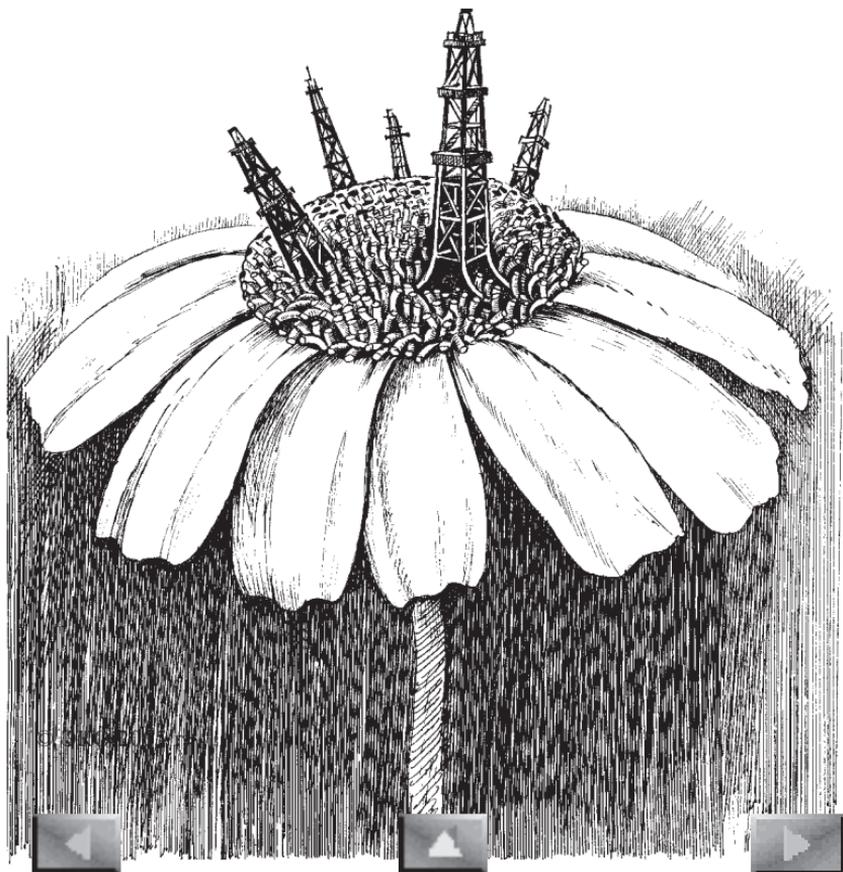
Вообще новые технологии много дают для работы с трудно извлекаемыми запасами нижней, средней юры, ачимовских отложений.

Нефтегазоносность пластов, залегающих ниже юрских, доказана. Туда вкладываются деньги, но утверждать, какими должны быть темпы вложений, очень трудно. Вообще существует вопрос: должны ли мы как можно быстрее освоить палеозой или нужно «подключать» эти слои постепенно, на тех участках, где вырабатываются запасы в верхней части разреза? Предстоит решать целый комплекс вопросов, вести исследования, необходимо бурение в наиболее перспективных районах. Только его результаты покажут перспективность этих пластов.

Экологическая катастрофа... в управлении?

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре за последнее десятилетие была создана эффективная система управления охраной окружающей природной среды. Она позволила затормозить процесс превращения основной нефтедобывающей базы страны в регион экологического бедствия. В этих целях проводился экологический мониторинг, в практику недропользования внедрены элементы сбалансированного эколого-экономического подхода. Впервые в России был использован нормативный метод во взаимодействии с компаниями-недропользователями. Удалось создать комплексную систему экологического образования, воспитать поколения югорчан, в том числе нефтяников, для которых понятие экологии родного края перестало быть пустым звуком.

Предлагаем вниманию читателей «ЭКО» беседу с **В. А. Долингером**, экспертом-советником председателя правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.



– Виктор Андреевич, Вы стояли у истоков формирования в Ханты-Мансийском автономном округе комплексной системы природоохранной деятельности. Как она создавалась?

– Территориальная служба охраны природы автономного округа была создана в 1989 г. как структурное подразделение Тюменского областного комитета по охране природы. Начинать было очень сложно, поскольку отсутствовала нормативно-правовая база. Ее не было и в целом по России.

С образованием в 1993 г. субъекта Российской Федерации – Ханты-Мансийского автономного округа – мы получили возможность налаживать работу на современных принципах. Прежде всего приступили к подбору специалистов, их обучению и переподготовке. В работе комитета появились такие направления, как нормирование качества окружающей природной среды, такие полномочия, как государственная экологическая экспертиза, обязательно предваряющая реализацию тех или иных проектов.

– Назовите наиболее острые экологические проблемы Югры...

– Одна из наиболее глобальных задач – предотвращение аварийных разливов нефти и водонефтяной эмульсии.

На территории округа построено более 50 тыс. км нефтепроводов. Наличие такого большого количества трубопроводного транспорта, коллекторов на нефтепромыслах чревато серьезными последствиями. Количество аварий достигало трех тысяч в год! Регламенты проведения работ предусматривают ежегодную замену 10% труб. Мы действуем с постоянным отставанием, которое нарастает, как снежный ком: ежегодно надо менять 6 тыс. км, а реально это – 1,5–2 тыс. км.

В первую очередь необходимо продлить срок службы труб до 20–25 лет (металлические трубы, не имеющие защиты от коррозии, могут служить до 10 лет), использовать полимерные и стеклопластиковые армированные трубы. В автономном округе появились заводы по антикоррозионному покрытию внутренней поверхности трубопроводов. Это

также позволяет продлить срок их службы, уменьшить количество аварийных разливов.

Утилизация попутного нефтяного газа выходит за рамки экологической и становится проблемой экономической. Объемы добываемого попутного газа достигли почти 6 млрд м³ в год. При существующих ценах компаниям невыгодно заниматься его утилизацией.

Часть добываемого нефтяного попутного газа используется на ГРЭС в Сургуте и Нижневартовске. Часть перевозится в железнодорожных цистернах на перерабатывающие заводы, потребителям в сжиженном виде. Но это лишь незначительная часть. Задача состоит в том, чтобы довести его утилизацию до 95%. Решить ее сложно, поскольку нет четкой идеологии и программы сбалансированного эколого-экономического развития.

Нефтяные компании обсуждают возможность использования нефтяного попутного газа для выработки электрической энергии. Такие проекты имеют большое будущее. Поскольку цены на электроэнергию в Тюменьэнерго постоянно растут, нефтяные компании начинают считать, что выгоднее: выбрасывать в атмосферу загрязняющие вещества, образующиеся при сжигании попутного нефтяного газа, при этом оплачивать электроэнергию сторонним организациям, либо прекратить выбросы и производить электроэнергию на собственных газотурбинных электростанциях. Целенаправленно уже работают с этим ОАО «Сургутнефтегаз», «Мегионнефтегаз».

– Что изменилось к лучшему за последнее время?

– В округе есть знаковые примеры, которые показывают, что результат деятельности экологических служб в том и состоит, чтобы создать условия, побуждающие компании к поиску эколого-экономического баланса. Так, нефтегазовый комплекс начал целенаправленно финансировать природоохранную составляющую проектов освоения новых месторождений. Ежегодно нефтяные компании вкладывают в мероприятия по охране окружающей природной среды на территории округа около 2 млрд руб.

Свою роль сыграло и изменение системы взимания платежей за загрязнение окружающей природной среды. В 1992 г. было принято постановление правительства о введении платы за негативное воздействие на окружающую природную среду.

Согласно постановлению, затраты, которые несли нефтяные компании на реализацию природоохранных мероприятий и программ, засчитывались в счет их платежей в бюджет. Руководители большинства нефтяных компаний начали считать, что выгоднее: платить штрафы или уменьшать выбросы вредных веществ, отходов нефтедобычи. Появились технологии безамбарного бурения скважин, переработки нефтешламов и отходов бурения. На Приобском месторождении работает завод по переработке шламов.

Тогда же стали применять технологии повторного использования буровых растворов. Впервые мы познакомились с ней в Канаде. Отработанный буровой раствор отвозили на завод, там производили регенерацию, то есть восстановление его свойств, и повторно использовали. У нас же этот раствор сбрасывали в земляные шламовые амбары, и большие объемы токсичных компонентов попадали в окружающую среду.

Здесь проявляются элементы сбалансированного эколого-экономического подхода: компании могут отказаться от приобретения дополнительных химических реагентов, которые присутствуют в отработанном буровом растворе, его надо только очистить, провести регенерацию. Таким образом в определенной степени компенсируются финансовые ресурсы, направляемые на реализацию новой технологии. И природной среде не наносится ущерб.

Задача наших служб сегодня состоит в выработке таких условий и механизмов, которые могут создать у нефтяников мотивацию к принятию радикальных мер в области рационального природопользования, достижения эколого-экономического баланса. А «пощипывание» компаний отдельными штрафами – 50 тыс. руб., как определено законом сегодня, или даже 500 тыс. – это путь неэффективный. При десятках миллиардов долларов

годового оборота для крупных нефтедобывающих фирм это неощутимо, не стимулирует и не принуждает к предотвращению загрязнения окружающей природной среды. Меры воздействия на них, и административные, и экономические, аналогичны укусу комара для слона...

– Виктор Андреевич, сейчас в Югре достигнут определенный уровень взаимопонимания в сфере экологии и недропользования. Недропользователи в основном лояльны по отношению к требованиям экологических служб правительства автономного округа. Как удалось этого добиться?

– Это стало возможным благодаря четкой позиции государственной власти округа в деле охраны окружающей природной среды.

Органы государственной власти округа стали принимать собственные нормативные правовые акты в этой сфере, включая вопросы, не отрегулированные федеральным законодательством. Были приняты Закон об охране окружающей природной среды и технологической защите населения, Закон о земле, Закон об административных правонарушениях в области охраны окружающей природной среды, экологической защиты населения и использования природных ресурсов, законы о радиационной безопасности и об экологическом образовании. Были подготовлены варианты законов «Об особо охраняемых природных территориях», «Об отходах производства и потребления». К сожалению, прекращение деятельности Госкомэкологии не позволило двигаться дальше в этом направлении.

Очень жестко и энергично мы начали действовать с 1994–1995 гг. Существенно вырос штат, возрос профессионализм сотрудников. В 1994 г. у нас работало уже 327 человек.

Принятие органами государственной власти округа законов и других нормативных правовых актов позволило снять остроту ряда экологических проблем, разрешить возникающие конфликтные ситуации между недропользователями и коренными малочисленными народами Севера. Так,

губернатором автономного округа были приняты постановления «Об особом порядке пользования недрами и природным комплексом Приобского месторождения» (ОАО «Юганскнефтегаз»), «Об особых условиях разработки Тянского нефтяного месторождения ОАО «Сургутнефтегаз»», правительством округа – постановление «Об особых условиях ведения работ в границах Верхненадымского лицензионного участка».

Наиболее сложно было изменить психологию людей, которые работали на потенциально опасных для окружающей среды объектах – трубопроводах, насосных станциях, пунктах подготовки и перекачки нефти и т. д. Аварийные порывы трубопроводов, разливы нефти, товарных и буровых сточных вод были в порядке вещей.

Во время становления частного нефтяного бизнеса, когда государственные структуры пытались вмешиваться в деятельность акционерных обществ в части недропользования, противостояние приняло нежелательный для нас оборот: в адрес наших инспекторов стали раздаваться угрозы. Противодействие нефтяных компаний было серьезным. Достаточно приличные штрафы и суммы по искам, предъявляемые им, обостряли ситуацию. Приходилось часто судиться с нефтяными компаниями. Был период, когда судебные процессы шли ежемесячно.

Восстановить справедливость, призвать к порядку нефтяные компании – такова была наша глобальная задача. Представляете, как трудно перевоспитать человека, который привык пренебрежительно относиться к окружающей природной среде?! Несколько лет потребовалось для того, чтобы сформировать новое понимание, новое мышление, новое отношение к экологическим проблемам.

Принципиальный перелом в поведении нефтедобытчиков произошел в 1996 г. Появилось новое поколение нефтяников, в основном дети и внуки тех, кто когда-то приехал сюда из южных районов России, Украины, Белоруссии. Югра стала для них родиной. Видимо, это невыразимое в количественных оценках изменение стало причиной того, чтобы

народ задумался: что мы делаем с водой, с землей? Что будут есть и пить наши дети?

Так что общие усилия дали плоды – количество аварийных разливов нефти и других вредных веществ резко уменьшилось.

– Можно ли, на Ваш взгляд, изменить ситуацию экономическими методами?

– Сегодня в двух федеральных законах предусмотрено обязательное страхование ответственности за нанесение ущерба окружающей природной среде, вреда или ущерба третьим лицам. Так вот первое, что нужно сделать, – **ввести обязательное страхование в сфере экологии**. Государству удалось ввести обязательное страхование автогражданской ответственности. В отношении нефтяных компаний и обязательного страхования экологического ущерба это пока не удастся. А дело того стоит.

В случае обязательного страхования нефтяных компаний в качестве контролеров будут выступать не государственные органы, а заинтересованные страховые компании. Зачем им возмещать ущерб, если можно, предваряя наступление страхового случая, проконтролировать, соблюдают ли требования для производства. Во многих странах это страхование достаточно эффективно, при этом громадный штат инспекторов не нужен.

Второе – **экологический аудит**. Он снимает с государства часть обязательств по осуществлению экологического контроля, позволит получить более объективную и полную информацию.

Приведу один пример. По официальным данным нефтяных компаний, общая площадь загрязненных земель в автономном округе составляет около 4 тыс. га. Однако данные дешифровки космических снимков, которое проводил научно-производственный центр «Мониторинг» (Ханты-Мансийск), говорят, что общая площадь загрязненных нефтью земель на территории округа составляет 70–80 тыс. га! Но и это неполная информация. Часть почв не накапливает нефтяные углеводороды. В результате «рекультивации» та-

кие участки почв покрываются зеленой травкой, внешне все в порядке. Но отвердевшая нефть может скапливаться на глубине около 20 см под корневой системой травы и проявляет себя десятки лет.

В определенных условиях нефтяные углеводороды превращаются в химические соединения, более токсичные, чем сама нефть. Несмотря на их захоронение под песком, торфом, другими привозными грунтами, процесс вымывания идет постоянно. Они могут накапливаться и проникать в ягоды, грибы, кедровые орехи...

Исследования показывают, что через год-полтора нефтяные загрязнения оказываются в реках Обь и Иртыш. Негативные последствия могут проявиться через многие годы, поэтому в федеральном законе «Об охране окружающей среды» установлен 20-летний срок исковой давности, в течение которого могут быть предъявлены требования о возмещении вреда, причиненного окружающей среде.

– Чем были вызваны частые реорганизации органов государственного управления в сфере экологии?

– В 2000 г. был ликвидирован Государственный комитет по экологии, который обвиняли в излишней агрессивности, излишней требовательности к природопользователям. Поскольку у него преобладали фискальные функции (наказать, приостановить, запретить, ограничить...), то он оказался очень уязвимым для критики. Видимо, нашлись силы, прежде всего представители нефтяных компаний, которые смогли убедить власть предрержащих в том, что такая структура сдерживает экономическое развитие. Да, так оно и было: существовали законы, и на местах приходилось действовать в соответствии с ними, даже если было очевидно, что руководитель предприятия ничего сделать не может.

Безусловно, ликвидация комитета была неверным решением, и здесь, я считаю, есть вина правительства. Надо было переориентировать комитет в ранге министерства на экономические рычаги воздействия.

Была предусмотрена возможность выбора форм экологического страхования – обязательное или добровольное.

Но в федеральном законе о промышленной безопасности опасных производственных объектов была заложена норма обязательного страхования ответственности. То же самое нашло отражение в федеральном законе о разделе продукции. К сожалению, эти нормы не получили развития.

Экономические рычаги фактически не работали, исключение составляла корректировка платежей, но и здесь предприятиям возмещалась лишь их часть. Остальные средства «размазывались» на многочисленные проекты – федеральные, региональные, муниципальные и т. д. В результате нигде эти средства толком не работали, осуществить крупные проекты было сложно. Следовало бы, на мой взгляд, оставлять их предприятию под определенные гарантии и на определенных условиях: если деньги использовались не по целевому назначению, компенсируй государству потери, например, в трехкратном размере.

Итак, в 2000 г. кризис системы государственного управления в области экологии был обусловлен преобладанием фискальных функций, методов государственного давления. Начались реорганизации службы, в результате которых мы потеряли половину кадров. Это были грамотные специалисты, которые ушли в компании, фирмы и т. д. Работая у нас, они, как правило, получали второе высшее образование – экологическое, приобретали богатейший опыт работы, многие защитили кандидатские диссертации. Они знали технологию работы, управленческую «кухню», практику подготовки документов. Знали, как обойти то или иное решение, и очень эффективно использовали эти знания, но, к сожалению, уже в интересах компаний.

А интересы государства и компаний-недропользователей не всегда совпадают...

Для нас реорганизация экологических служб была, что называется, ударом ниже пояса. Но в 2000 г. мы добились создания управления по охране окружающей природной среды автономного округа.

У органов государственной власти субъектов Российской Федерации появилась возможность принимать и утверждать свои нормативы. Началась активная наработка норматив-

но-правовой базы. Впервые у нас была принята методика исчисления вреда в области экологии, специалисты управления начали активно заниматься разработкой нормативов допустимого остаточного содержания нефти в почвах (в России таких нормативов нет), в водных объектах, а также методикой идентификации нефтей. Это важно, поскольку при разборе дел об аварийных разливах компании зачастую ссылаются друг на друга, уверяя, что это не их нефть течет по реке, а другой компании.

И тут в 2004 г. был принят федеральный закон № 95-ФЗ, резко ограничивающий полномочия субъекта Федерации в законодательной сфере. Он вступил в силу с 1 января 2005 г. Некоторые полномочия спустили на муниципальный уровень. Но закон о расширении полномочий муниципальных образований № 131-ФЗ вступает в силу лишь с 1 января 2006 г.

Веяние последнего времени – постоянное ослабление воздействия региональных экологических служб на процессы, протекающие в природопользовании. Нас лишают многих полномочий. Всё абсолютно и безраздельно передается на федеральный уровень.

Параллельно идет процесс реорганизации федеральных органов на территории автономного округа. Они были едины, теперь их снова разобщают.

Создана Федеральная служба по технологическому, экологическому и атомному надзору, напрямую подчиненная правительству России. К ней перешло нормирование. Почему-то базироваться она будет в Сургуте, а не в столице автономного округа. Таким образом, по вопросам нормирования надо ездить в Сургут, а экологическая экспертиза и государственный контроль над природопользователями остаются в Ханты-Мансийске. Почему не решать вопросы в одном месте, что легче и менее затратно, в первую очередь, для бизнеса? Квалифицированные кадры в Ханты-Мансийске останутся безработными, а в Сургуте будут приняты новые люди, мало знакомые с существом дела. Зачем начинать все «с чистого листа»?

Экология Югры: объект особого внимания (вместо заключения)

В «Справке о состоянии окружающей природной среды в Ямало-Ненецком автономном округе» (2000 г.) отмечено, что половина участков компактного расположения скважин загрязнена нефтью. На некоторых накопились огромные количества нефти – до 10 г на 100 г почвы. А реально загрязненная территория в 2,5–10 раз больше.

По данным голландской консалтинговой компании IWACO, в Западной Сибири загрязнено нефтепродуктами от 740 тыс. до 800 тыс. га. Концентрация нефтяных углеводородов в почвах некоторых районов Ханты-Мансийского автономного округа и Томской области превышает фоновые значения в 150–300 раз¹.

По некоторым данным, в бассейн Оби в результате аварий ежегодно поступает до 1,5 млн т нефти, а 1200 ручьев и 250 рек Югры потеряли рыбохозяйственное значение вследствие загрязнения. В поверхностные водоемы попадает около 4–5 млн т нефти в год².

В 1998 г. в Ханты-Мансийском автономном округе были официально зарегистрированы 1633 аварий на нефтепромыслах. В 1999 г. – 1585, 2000 г. – 1412. Более 95% аварий на нефтепроводах произошло в результате коррозии. Потеряно более 20 тыс. га нерестилищ. Около двух третей водных объектов Ханты-Мансийского автономного округа стали зонами необратимых и чрезвычайно тяжелых экологических последствий вследствие загрязнения нефтепродуктами.

Начиная с 60-х годов XX века при освоении Западной Сибири потеряно более 190 млрд м³ попутного нефтяного газа³. Он извлечен из недр, сожжен в факелах, выброшен в атмосферу над Югрой.

При этом в 2005 г. финансирование программ, связанных с охраной окружающей природной среды Ханты-Мансийского автономного округа, из бюджетов разного уровня резко упало.

**Материалы подборки подготовила Л. А. ЩЕРБАКОВА,
собкор. «ЭКО» в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре**

¹ Гриценко А. И. Экология нефти и газа. М., 1997.

² Ежегодник «Качество поверхностных вод Российской Федерации», 1995.

³ Нефть и капитал. 2001. № 2.

Как привлечь инвестиции на российские предприятия? Почему сейчас не текут они мощным потоком, хотя всемирные финансовые организации и рейтинговые агентства повышают инвестиционные рейтинги страны? Автор размышляет о происходящих на российских предприятиях процессах, которые не лежат на поверхности...

На инвестиционном поле российских предприятий: *что посеешь, то и вырастет*

Г. К. ДЖУРАБАЕВА,
кандидат экономических наук,
Новосибирский государственный технический университет

Инвестиционный рынок, как и женская мода, меняется часто и непредсказуемо.

Инвесторов интересует вопрос прибыли. Они стремятся как можно выгоднее вложить деньги, так, чтобы не ошибиться, чтобы уж наверняка. Любой здравомыслящий обладатель капиталов – и российский и зарубежный – в данном случае поступает примерно одинаково: он поднимает отчетные данные (а они у нас, как правило, пятилетней давности), анализирует их и приходит к выводу, что этому предприятию надо давать инвестиции, а с этим лучше подождать. На первый взгляд, такой шаг инвестора вполне разумен. Но это только на первый взгляд. На самом деле те отчетные материалы мало что проясняют относительно нынешнего состояния предприятия. Они давно уже в прошлом. Не бумаги надо смотреть, а изучать принципы развития предприятия, его устремленность в будущее. С каким багажом оно туда направляется, такое развитие и получит в дальнейшем. И предприятиям, и инвесторам на этом пути предстоит преодолеть немало подводных течений и рифов.

И многие на этом пути теряют ориентацию. Очень велика вероятность убыточности, низкого экономического результата и неудачной модернизации даже при реализации

© ЭКО 2005 г.



самого, казалось бы, надежного бизнес-плана. Все это заставляет менеджеров кредитных компаний трудиться в поте лица. Просчитывая разные варианты инвестиционных проектов, они не теряют надежды найти оптимальный вариант. Оптимизация бизнес-проекта, действительно, как показывает российская практика, крайне сложный процесс.

Инвестиционный рынок – как колода с краплеными картами

Для того чтобы вырабатывать эффективную и дальновидную экономическую политику на инвестиционном рынке, необходимы общие для всех правила игры. Проектировать нечто, не имея нормальных законов, основанных на традициях и принципах делового взаимодействия, обуславливающих гарантированные капитальные вложения, не только опасно, но подчас, особенно в крупных проектах, просто невозможно. Не поэтому ли сегодня инвестиционный рынок в России еще не сформировался как таковой, не поэтому ли субъекты в поле инвестиционного взаимодействия не понимают друг друга? Об этом говорят они сами – и директора предприятий, и банкиры, и потенциальные инвесторы из среды частного бизнеса, и представители государственной власти.

Как же тогда предприятия развиваются, выживают, на худой конец? Может быть, поведение руководителей определяют какие-то скрытые от внешней среды рациональные установки?

Конечно, есть умные и очень грамотные производственники, имеющие оригинальные наработки стратегического менеджмента, уникальные управленческие находки. Например, известное в Новосибирске швейное производственное объединение долгое время влачило жалкое существование. Но вот генеральным директором стал человек, никогда до этого в легкой промышленности не работавший, «кооптированный», так сказать, из оборонной отрасли. Особый стиль общения с людьми, присущий новому директору, оказался очень действенным и на предприятии легкой промышленности. В чем его суть?

Человек видит перспективу. Но этого мало. Он учит менеджеров на всех ключевых участках производства просчитывать два-три хода вперед. Так складывается работоспособная команда, умеющая проектировать будущее предприятия и претворять это будущее в жизнь. Реконструкция производства. Внедрение не просто новых моделей управления, а нового стиля. Грамотная сегментация рынка. На предприятии все расписано до мелочей на полгода, на год – объемы производства, поставки, работа с поставщиками сырья, прогнозы ценовых колебаний и т. д. и т. п.

Это предприятие может стать и становится, кстати, победителем любого инвестиционного тендера. Оно привлекает внимание многих инвесторов, как зарубежных, так и отечественных. Но менеджмент этого предприятия, являясь и его главным собственником, основную ставку делает на ресурсы собственного капитала, которого на сегодняшний день оказывается достаточно для развития, учитывая, в первую очередь, инфантильное состояние потребительского рынка Сибири.

Еще пример. Генеральный директор очень крупного машиностроительного предприятия видит свою стратегию в продвижении продукции своего завода все дальше и дальше на Восток, в Китай. Там у него сложились хорошие личные отношения с заказчиками, ставшие фундаментом делового взаимодействия. Позиции укрепляются, когда доверие между людьми становится ценностью. И сегодня, в условиях институционального кризиса в России, практически все кооперационные связи держатся на личном доверии партнеров.

Но, к сожалению, руководителей производственных предприятий, имеющих уникальные стратегические наработки и связанные с ними инвестиционные намерения, – единицы. Гораздо чаще инвесторы и топ-менеджеры предприятий не понимают друг друга. Нередко внешние инвестиции вкладываются в предприятия, которые заведомо не смогут обеспечить отдачу вложенного капитала. Объясняется это наивными предположениями инвесторов (особенно зарубежных), основанными на экстраполяции исторических взаи-

мосвязей, факторов и параметров прошлого, на современные процессы развития на микроуровне. При этом в расчет берутся только статистические оценки возможных потерь или приобретений.

Однако одной статистики для получения более или менее справедливой оценки состояния и перспективы развития индустриальных объектов недостаточно. Многие «передовые руководители», под началом которых трудятся тысячи человек, живут прошлым багажом, «царствуют, лежа на боку». Многие директора занимаются сегодня больше общественной деятельностью, чем производством. Поэтому и предприятия не развиваются. Не ведется научная работа, не проводятся исследования, связанные с подготовкой новой промышленной продукции, новой техники. Старые кадры, старое оборудование кое-как доживают свой век и постепенно приходят в негодность.

О новых технологиях только мечтают или говорят как о продукте, поставляемом с Запада. О том, чтобы создавать свои, речи не идет. А ведь без перехода на новые отечественные технологии, в том числе экологически чистые, нам не обойтись. Понимание этого есть далеко не у каждого из тех руководителей, кто сегодня имеет неплохие результаты. Потому и будущее их неопределенно, туманно. Перераспределение акций, их перепродажа происходят негласно, становятся предметом сговора и теневых сделок. Инвесторы зачастую не в курсе даже тех событий, которые происходят на этом предприятии. Порой за внешним благополучием скрывается пустота.

В этой игре «побежденные» и «победители» часто меняются местами. Инвестор идет на риск, иной раз даже не подозревая об этом, а иногда делает это осознанно. Ведь нередко самые рискованные вложения сулят и наибольшие доходы. Как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанского. В этой связи довольно популярна оценка рисков, учитывающая наряду с вероятным ущербом еще и возможный экономический эффект. Среди инвесторов немало таких, кто не вкладывает деньги в хорошо изученное дело, туда, где производство функционирует нормально. А находят такие

предприятия, которые вообще не знают или знают мало. Почему они так поступают?

Нам представляется, что они рассуждают следующим образом: там-то мы знаем, сколько можем получать, какой у нас будет доход и какой возврат инвестиционных ресурсов. А здесь неизвестно. А вдруг удастся сделать больше?

«Темная лошадка» неожиданно может принести баснословную сумму. А там, глядишь, если выгорит, то и само предприятие можно будет взять под собственное управление. Инвестор здесь действительно идет на серьезный риск, но в случае успеха куш в его руках оказывается тоже очень серьезный.

Проворачивают подобные операции люди определенного склада. В их руках сосредоточены огромные наличные средства. Выбирают они обычно предприятия, которыми плохо управляют. Они стараются быть незаметными, когда собирают информацию. Этот инвестор очень серьезно изучает понравившееся предприятие, но не выказывает, какой информацией располагает. Деньги он обычно дает под расписку из рук в руки. У него своя разведка, служба безопасности и пр.

У каждой медали есть обратная сторона

Это «теневой» инвестор. К сожалению, он не может раскрыть себя. Он пытается получить кредит в банке с тем, чтобы какую-то часть своих средств объявить нормальными. Налогооблагаемыми. Это один из способов отмывания «грязных» денег. Их у нас очень много. Во времена «дикого капитализма» (которые, кстати сказать, далеко еще не прошли!) был пик, когда оборотистые люди получали очень хорошие барыши. Спрашивается, куда сейчас их девать? Надо ведь их куда-то пристраивать. Это один из способов легализации нелегальных доходов.

И тут возникает довольно серьезный вопрос: готовы ли мы к созданию цивилизованного рынка? Если ориентироваться на мировоззрение, уже сложившееся к сегодняшнему дню, то нет. Взгляды как предпринимателей, так и представителей государственной власти не основаны на правовом сознании. Мы по-прежнему живем по законам «джунг-

лей», когда слабый подчиняется сильному. Тот, кто хочет и умеет хорошо работать, очень часто не может себя защитить. Задумаемся над тем, какую роль в экономической деятельности любого предпринимателя играет политика? И приходим к выводу: первостепенную. Чем ближе ты находишься к «креслу» первого руководителя (города, области, страны – неважно), тем больше у тебя шансов на успех. Этот субъективный момент в деловых отношениях является решающим. Методов, которыми пользуется власть, воздействуя на предпринимателя, предостаточно. Это не обязательно командно-административные методы, от которых все теперь шарахаются, как черт от ладана. Есть более тонкие, но от этого не менее жесткие.

Например, машиностроительный завод, о котором мы уже упоминали, работает на международном рынке, выпускает продукцию, которая хорошо известна во многих странах. Это предприятие очень высокого уровня, как на него может давить региональная власть? Может. Прежде всего – налогами. Но, кроме налогов, существуют другие способы «нажима». Данное предприятие является градообразующим. Почему? – спросите вы. – Ведь оно расположено в рамках растущего мегаполиса и никак не может считаться единственным и центральным, даже в районе, где оно находится, подобных ему много. Тем не менее предприятие строилось в советское время, оно имеет свой жилищный комплекс. Вокруг него было построено много жилых домов. Они сейчас переданы на баланс муниципалитета, но адресная помощь живущим там работникам предприятием оказывается. Людей не бросают на произвол судьбы. Инфраструктура, инженерные коммуникации, которые изначально проектировались с учетом обеспечения микрорайона водой, теплом и т. д. и т. п. до сих пор обеспечиваются заводом.

И это не единичные случаи. Директор одного новосибирского завода построил своим работникам дома, целую улицу, которая впоследствии была названа его именем. Есть много других руководителей, которые до сих пор помогают своим сотрудникам. Они занимаются жилищными и прочими проблемами, хотя это давно уже не входит в их обязан-

ности. На этой почве возникает довольно прочная зависимость руководителей предприятия от городских чиновников. Те предоставляют предприятию льготы, отсрочки по налогам и прочее, и прочее, но взамен требуют чего-то для себя.

Не имей сто рублей...

Говорить о закономерностях развития инвестиционно-го рынка очень трудно. Всё происходит сугубо конфиденциально, тщательно скрывается от посторонних глаз. Официальных материалов практически нет. Они отсутствуют по объективным причинам: в своем большинстве взаимоотношения строятся на основе личных договоренностей и по возможности не разглашаются. Можно только догадываться, что там вершится. Материальный интерес и инвестора, и получателя денег, по-моему, очень сильно влияет на инвестиционный процесс. И тот и другой понимают, что рискуют, и, чтобы себя хоть как-то обезопасить, стремятся осуществить сделку без свидетелей. О том, чтобы опубликовать материалы, связанные с получением инвестиций, и речи не идет. Фактическая ситуация прячется под туманной завесой «коммерческой тайны».

Чего же они опасаются? Боятся изменения самих условий? Именно так. У нас в стране нет ничего стабильного. В любой момент может произойти глобальная трансформация в политическом курсе, налоговом законодательстве, могут произойти какие-то неожиданные административные перестановки, реорганизации в городе, области, крае и т. д. Кто может дать гарантию, что правила инвестиционной игры останутся прежними? Никто.

Кто в этом уверен? Такой уверенности нет ни у кого.

Естественно, инвестор хочет получить нечто, что подтвердит его права, что сохранит его капиталы. Но, когда он изучает обстановку, то делает вывод, что единственной его опорой являются личные отношения. Дружба. Взаимное доверие. Вот на чем держится деловое партнерство! Тот, кто получает инвестиции, раскрывает перед инвестором все карты: как он собирается возвращать средства, или какую

долю акционерного капитала может уступить инвестору при изменении ситуации. Это главное. Потому что в большинстве случаев где-то 20–30% акций принадлежат тому, кто получает инвестиции. Если такое понимание есть, инвестор знает, что свою долю, по закону или нет, он получит.

Вода в решетке

Хотя государство на инвестиционном рынке выглядит не очень надежным игроком, это не мешает притоку иностранных капиталов в Россию. Есть такая тенденция. Об этом же свидетельствуют выводы, сделанные Всемирным банком и другими европейскими организациями. Именно они определяют инвестиционную политику на рынке и являются рекомендательными органами.

Многие зарубежные инвесторы по своему духу, по своим представлениям — очень большие консерваторы, прагматики. Они рассуждают так: «Зачем нам рисковать? Лучше поддержать верных полпроцента, чем лишиться всех объемов, которыми мы сейчас располагаем». Поэтому официальная точка зрения всемирных финансовых организаций для них всегда имеет решающее значение. А те сейчас пристально присматриваются к России. И мне представляется, что иностранные инвестиции к нам все же пойдут.

Но... Готовы ли российские промышленники их принять? Вот в чем вопрос. Иностранные инвесторы будут искать серьезные инвестиционные проекты российских предприятий, отбирая лучшие на тендерных условиях, на условиях конкурса. Таких проектов сотни, и в самом правительстве, и на предприятиях, и у региональных властей. Дело в другом.

Возьмем для примера уже знакомый нам машиностроительный завод. Может ли генеральный директор этого предприятия выставить на торги свои инвестиционные проекты и сказать: «Ребята, вкладывайте в меня деньги, я не подведу!»?

Да, может. Есть что предложить иностранным инвесторам. Но у него сейчас очень сложная управленческая обстановка: некто выкупил около 20% акций компании и попытался взять над ней контроль. Дело приняло серьезный оборот, чуть ли не до «рукопашной» дошло: рабочие с лома-

ми и лопатами встали на проходной, чтобы не пускать на завод «новых менеджеров».

Это сильно повлияло на поведение руководителя. Теперь он осторожничает, поскольку сам не знает, что впереди. Почему же такое могло случиться? Главная причина в том, что большинство директоров (особенно старшего поколения!) абсолютно не готовы работать на фондовом рынке. Они не то что не хотят или не имеют навыков работы с ценными бумагами, у них нет даже мало-мальского представления о том, как можно обезопасить предприятие в этой незнакомой, агрессивной среде. Иногда они с помощью брокеров делают покупку каких-то отдельных акций или продают свои. Но это носит хаотичный, эпизодический характер. Нет системы. Потому и фондовый рынок в России не развит.

У нас очень многое происходит в силу каких-то субъективных обстоятельств. Например, один из наших «маяков» недавнего прошлого навсегда уехал в Германию, но предприятие не оставил. С помощью доверенных лиц продолжает управлять компанией. Ходят легенды, что существует якобы какая-то теневая структура, которую он сформировал и с ее помощью сохраняет все рычаги управления, но докопаться до истины очень непросто, все скрыто за семью печатями.

Кстати говоря, этот директор и там, в Германии, преуспел. Руководитель он очень талантливый: на заводе в последние годы перед отъездом перешел на выпуск продукта, который пользуется спросом и у нас, и за рубежом. Предприятие раньше ничего подобного не выпускало. Новый продукт намного расширил его рыночные границы. Компания перестала быть узконаправленной.

Почему же наш директор уехал? Оставил родной город, страну? Ответ может быть такой: он не находил понимания в областной администрации, не чувствовал устойчивой почвы под ногами. Он отдавал себе отчет в том, что его могут не поддержать. Ему мешали, не давали развернуться, возникали постоянные конфликты. В конце концов, он принял решение. Жаль. Город в его лице потерял руководителя

большого масштаба, который просто не вписался в нашу действительность. А вернее, не захотел с ней мириться.

Таких, как он, единицы. Большинство смирилось. Если внимательно присмотреться к городскому пейзажу, то можно увидеть десятки остановившихся или полуостановившихся гигантов индустрии. Тут и там высятся огромные «коробки» производственных корпусов, пребывающих в коме, жизнь за стенами еле теплится. Что их ждет дальше? Судя по рассказам тех, кто там работал, перспектива у этих предприятий совершенно неопределенная. Официальной информации об этом опять же практически никакой.

Основные фонды – здания, оборудование – устаревают буквально на глазах. Почему производственные мощности, площади этих предприятий не используются? Сердце кровью обливается, когда об этом говоришь. Там «лежат» сотни миллионов долларов, неужели эти предприятия нельзя диверсифицировать? Ведь они превращаются в мертвый капитал, который обременяет всех нас. Идут немалые расходы на их обслуживание, платятся налоги, они забирают какую-то часть электроэнергии и т. д. Неужели нельзя извлечь здесь хоть какую-то пользу для общества: отдать эти строения муниципалитету, объявить конкурс?..

Говорят, что они законсервированы и ждут какого-то скачка.

Какого? Неужели кто-то надумает вновь запускать производство снарядов по технологиям времен второй мировой войны? Мне все это представляется очень странным.

Обычны в этих случаях ссылки на тупик, на неблагоприятные обстоятельства. Отговорки людей, которые сегодня не хотят и не могут искать и внедрять новые подходы, новые модели управления, не стоит принимать во внимание. Кто захочет, тот всегда найдет выход. Хорошо известен опыт генерального директора предприятия, выпускавшего в советские времена плуги в таком количестве, что колхозники, заканчивая страду, бросали технику в поле, а на следующий год им все равно давали за бесценнок новые плуги, бороны, трактора. Добро в буквальном смысле слова зарывалось в землю.

И вот началась перестройка. В каком положении оказался завод? Плуги в таком количестве оказались не только не нужны, но и экономически абсурдны. Предприятие летело в тартарары... Но директор не растерялся. Ни один метр полезной площади у него не пропал даром. На базе объединения был создан холдинг, который со временем перерос в финансово-промышленную группу. Помимо плугов в необходимых количествах стали выпускать другую технику и предметы сельскохозяйственного производства, пользующиеся спросом.

Но это скорее исключение, чем правило, в целом же картина невеселая. Один уехал, другой проигрывает на фондовом рынке, третий закрыл предприятие до лучших времен. Увереннее всего себя чувствует тот, кто ориентируется в первую очередь на использование собственных ресурсов. Заемные средства всегда опасны. Да и банки у нас, к сожалению, долгосрочным кредитованием, как правило, не занимаются. Они в долгу перед нашей промышленностью, поскольку до сих пор не перестроились, ссужают деньги только на короткие периоды и стремятся к получению дохода как можно быстрее.

В каком-то смысле банкиров понять можно: кто из них точно определит, что деньги будут возвращены, если они их вложат в промышленное производство? Известно достаточно случаев, когда получатели кредитов грубо нарушали свои обещания. Причем гарантом выступал не кто-нибудь, а местная или региональная власть. Оказалось, что поручительства и обязательства местной власти, в конечном итоге, дают нулевой эффект. Они абсолютно ничем не обеспечены. Это пустышки.

Началась вся эта несогласованность еще в годы перестройки. Очень многие тогда принимали гарантии областной администрации как само собой разумеющиеся. До поры до времени это проходило. Потом выяснилось, что долги инвесторам накопились немалые, а выплачивать их некому. Ни одна из сторон – ни предприятия, ни власть – сделать это не в состоянии. С тех пор холодок недоверия в деловых отношениях остается.

«Спасибо, но я уже покушал»

Сейчас есть зарубежные инвесторы, которые могут и готовы дать инвестиции на 10–15 лет. Это вполне реально. В свое время были сделаны предложения отдельным производственным предприятиям. От них требовалось лишь предоставить гарантии возврата. Гарантом по условиям сделки должен был служить банк, который вошел в число ста лучших банков России. Предлагались очень серьезные суммы: от 1–2 млн до 50 млн дол. Они давались на развитие промышленного производства. Однако в итоге ни копейки получено не было. Почему? С первых же шагов начались какие-то непонятные проволочки. Иностранцам говорят: «Нет, для нас это слишком много, нам бы получить инвестиции в 500 тыс. руб., в 10 млн руб...»

Для серьезных инвесторов это не разговор. Они не хотят тратить время на проекты с объемом ниже 10 млн дол. Вы думаете, на заводе, куда обратились инвесторы, не было таких проектов? Были. Но вдруг оказалось, что банк их не поддерживает, хотя досконально известно, что конкретный банкир — лучший друг конкретного директора. По каким-то причинам и тот и другой решают (естественно, негласно, естественно, без свидетелей!): не надо рисковать.

Салтыков Щедрин однажды написал, что в России «очень редко можно встретить довольного человека. Кого ни послушаешь, все на что-то негодуют, жалуются, вопиют. Даже расхитители казенного имущества и те недовольны тем, что скоро нечего расхищать будет». Когда в качестве источника всех бед выдвигаются какие-то «объективные обстоятельства» — государство, мол, не помогает, политическая обстановка не та, нет свободных капиталов, внешние партнеры ненадежны и пр. — не надо воспринимать это ни буквально, ни серьезно. Причина, по которой наш генеральный директор не получает большие инвестиции, гораздо проще. И он, и его дружок банкир уже всё имеют. Они уже построили себе, своим детям и внукам коттеджи, виллы, особняки. Они уже себя полностью обеспечили и подсчитали, до какого колена им хватит.

Зачем же рисковать?

В общей структуре российских мегаполисов Новосибирск занимает особое место. Здесь сложились уникальная научная инфраструктура, высокий квалификационный потенциал кадров, отличные от других городов стиль и качество жизни. Но именно эти факторы и определяют сегодня сложность социальных проблем, на которых акцентирует внимание автор статьи. Данная точка зрения представит интерес для социологов, менеджеров муниципального управления, разработчиков социальных технологий.

Блеск и нищета Новосибирска

Н. С. НОСОВА,
кандидат технических наук,
доцент Новосибирской академии экономики и управления

Социальная сфера Новосибирска представляет собой весьма противоречивый феномен в общей системе жизнедеятельности большого российского города. Положительные сдвиги, происшедшие здесь за последние годы в развитии инфраструктуры, не обусловили кардинальных изменений в развитии столицы Сибири, где многочисленные негативные тенденции по-прежнему определяют состояние социальной сферы и качество жизни людей. Ряд отрицательных явлений приобрел застойный характер, отдельные социальные проблемы приобретают все большую значимость. Об этом можно судить по основным составляющим социальной жизни города.

Потенциал большой. Но «проедается»...

Анализируя социальный комплекс Новосибирска, мы, с одной стороны, сделали упор на выявлении подвластных управленческому воздействию сильных и слабых сторон его развития. А с другой – попытались оценить влияние внешних факторов, которые как позитивно, так и негативно воздействуют на развитие городской среды и с которыми необходимо считаться при выработке управленческих решений.

© ЭКО 2005 г.



Сильные стороны создают положительные возможности развития социальной среды города, слабые, наоборот, – отрицательные, способствуют накоплению угроз поступательному развитию городского сообщества. Анализируя состояние и перспективы развития социальной системы Новосибирска, мы выявили следующие ее преимущества и недостатки.

Пять факторов, определяющих положительный потенциал социального развития Новосибирска:

1. Достаточная социально-профессиональная база и высокий квалификационный потенциал специалистов. Однако основные возможности кадровой компетентности формировались преимущественно в дореформенный период и были ориентированы на социально-профессиональные требования военно-промышленного комплекса, располагавшего тогда большим (и до сих пор еще не исчерпанным) потенциалом высоких технологий.

2. Уникальные творческие возможности населения, обусловленные, в первую очередь, развитием науки и научных центров, потребовавшим привлечения и подготовки ученых, а также высококлассных специалистов, способных на уровне лучших мировых образцов развивать ведущие направления фундаментальных и прикладных исследований.

3. Население города характеризуется высоким образовательным уровнем. Повышенные требования, предъявлявшиеся специалистам наукоемких производств, определили сложившуюся структуру образования в Новосибирске. В настоящее время растет количество социальных групп, обладающих знаниями, высокой квалификацией и ориентированных на современные научные технологии. Среди молодежи и их родителей еще крепки традиции получения качественного образования, которым славилась высшая школа города.

4. Сохранился довольно высокий культурный уровень жителей. Для большинства представителей экономической активной группы населения и пожилых людей, являю-

щихся хранителями и носителями традиций, культурных норм и самобытности, особую ценность представляет духовная составляющая качества жизни, что в значительной степени определяет относительно высокую активность и предприимчивость городского населения. С одной стороны, это обусловлено существованием благоприятного хозяйственного климата, а другой – сохранившиеся основы фундаментального и системного базового образования позволяют жителям города находить свою нишу на рынке труда в условиях происходящей структурной перестройки экономики.

5. Низкая социальная конфликтность населения. В городе не наблюдается крупных несанкционированных выступлений граждан, существует определенное (к сожалению, падающее) доверие к городской власти как к институту, способному решать острые социальные проблемы.

Восемь проблемных зон Новосибирска:

1. **Рост безработицы.** Формирование рынка труда в Новосибирске происходит с большим трудом. Это связано с тем, что производственная инфраструктура города при создании была сориентирована на развитие наукоемких производств и технологий, которые в основном сосредотачивались в военно-промышленном комплексе. С ликвидацией предприятий военных отраслей многие высококвалифицированные специалисты потеряли работу, в результате чего увеличился процент безработных среди экономически активного населения. Снижение уровня научно-инновационного потенциала новосибирской индустрии привело к сокращениям кадрового корпуса и бюджетной сферы. Но особенно высоким остается уровень скрытой безработицы.

2. **В социальной структуре города увеличивается доля нетрудоспособного населения.** Новосибирск переживает демографическую деградацию: превышение смертности над рождаемостью (так называемый «русский крест»), колоссальные физические потери населения в трудоспособном возрасте приобрели характер тенденции.

В результате прогрессирует доля пожилых людей, увеличивающих нагрузку на молодое поколение, происходит старение городского сообщества.

3. Демографическая ситуация характеризуется снижением рождаемости, высокой общей смертностью, ухудшением качества здоровья населения. Миграционный прирост остается положительным, но не компенсирует естественные потери населения.

4. Высока доля плохо адаптированных в существующих условиях жизни слоев населения. Динамика роста групп социально уязвимых людей связана с отсутствием эффективных механизмов социальной защиты, действующих на местном уровне, а также с ростом безработицы и истощением городского бюджета.

5. Структурная перестройка городского хозяйства не повлекла изменений в характере труда, уязвимыми для безработицы оказались женщины и молодежь. В социальной структуре городского сообщества не происходит перераспределения занятости и в пользу наукоемких производств, определяющих специфику производственной инфраструктуры Новосибирска.

6. Растет численность одиноких граждан, что связано с очень низкой средней продолжительностью жизни мужчин, распадом семей и ростом безбрачия, обусловленного экономическими и социальными причинами.

7. Резкое снижение рождаемости вызвано отсутствием у молодых семей необходимого для воспроизводства экономического базиса. Многие семьи не имеют сегодня возможностей создать своим детям экономическую, культурно-образовательную платформу и достойное качество жизни.

8. «Утечка умов» за пределы региона и страны. Отказ государства от поддержки науки на необходимом для ее успешного развития уровне финансирования значительно отразился на состоянии всего научного комплекса города, что привело к потере в огромных масштабах высокоинтеллектуального населения и не могло не повлиять на изменение социального климата.

Как выйти на траекторию устойчивого развития?

Переломить воздействие сложившихся негативных тенденций на социальные процессы в Новосибирске можно за счет умелого управления факторами, определяющими рост положительных ориентаций в развитии города. Давайте посмотрим, что нам показывает сегодня статистика.

За последние 6–7 лет естественный прирост населения остается стабильно отрицательным. Из года в год количественно уменьшается численность **молодого поколения**. Коэффициент рождаемости в Новосибирске сократился за эти годы с 1,6 до 0,97 (минимально необходимый для простого воспроизводства населения уровень – 2,15). Это означает, что нынешнее поколение воспроизводится всего лишь на 45%. Ухудшение показателей воспроизводства населения происходит на фоне **снижения продолжительности жизни**. У мужчин она в настоящее время составляет 58 лет, а у женщин – 73 года.

Учащаяся молодежь составляет сегодня четвертую часть населения города. По сравнению с предыдущей переписью населения в Новосибирске в 1,5 раза возросла численность лиц с высшим и средним профессиональным образованием. Но это лишь говорит о том, что спад рождаемости, пик которой пришелся на середину и конец 90-х годов, еще не проявился ни в школьных классах, ни в студенческих аудиториях, не говоря уже о составе экономически активного населения города.

Однако уже сегодня высокотехнологическое производство – основа новосибирской индустрии – способно обеспечить рабочими местами лишь небольшую долю горожан. Сократилась численность рабочего класса, причем его высококвалифицированной составляющей, а также инженерного корпуса. Многие из них пополнили ряды безработных, другие – ушли в сферу услуг и строительства.

Формирование новых экономических отношений привело к изменению рынка труда. Сегодня официально зарегистрированная безработица в Новосибирске невысока, составляет 0,55% от численности населения города. Данный показа-

тель – один из самых низких в стране. Однако углубляющаяся стагнация производства не внушает оптимизма относительно благоприятного развития ситуации на рынке труда.

Создание условий для сохранения и развития мощного образовательного, культурного и интеллектуального потенциала Новосибирска является одной из приоритетных проблем проводимой в городе социальной политики. Новосибирск широко известен в России и мире своими достижениями в сфере науки, образования, высоких технологий и культуре. Сохранение корпуса высококвалифицированных специалистов и подготовка молодых кадров позволят столице Сибири остаться в русле мирового процесса прогрессивного развития.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Иностранные инвестиции в экономику России в 2004 г.

Накопленный иностранный капитал в экономике России на конец 2004 г., по данным Росстата, составил 82 млрд дол., что на 43,8% больше по сравнению с 2003 г. Доля прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе, в накопленном иностранном капитале увеличилась до 54% (на конец 2003 г. – 51,7%). Доля прямых инвестиций несколько сократилась (до 44,1% с 45,8% в 2003 г.), а портфельных – до 1,9% (2,5%).

На основные страны-инвесторы (Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания, США, Франция) приходится 80,7% всех накопленных иностранных инвестиций, в том числе прямых – 77,6%. Всего за 2004 г. в экономику России поступило 40,5 млрд дол. иностранных инвестиций, что на 36,4% больше, чем в 2003 г. (в 2003 г. прирост иностранных инвестиций составил 50,1%). Объем прямых инвестиций в 2004 г. увеличился на 38,9% и составил 9,4 млрд дол., при этом по отношению к ВВП наблюдается незначительный рост – до 1,61%. В общем объеме поступлений также наблюдается некоторое увеличение доли прямых инвестиций – до 23,3% (22,8% в 2003 г.).

На промышленность приходится 50% иностранных инвестиций, (20,3 млрд дол.), из них на обрабатывающие производства – 10,2 млрд дол., 9,9 млрд дол. – на отрасли добычи полезных ископаемых и всего 0,5% (93 млн дол.) – на производство и распределение электроэнергии, газа и воды. В обрабатывающей промышленности почти 50% приходится на металлургию, а 88% инвестиций в добычу полезных ископаемых направляется в топливно-энергетический комплекс.

Источник: Вестник Русского экономического общества,

www.ress.ru

При росте добычи нефти и газа в стране трубопроводный транспорт может стать и уже становится фактором, сдерживающим развитие нефтегазового сектора. Поэтому уже сейчас необходимо сформировать и реализовывать стратегию развития трубопроводного транспорта России, учитывающую региональные аспекты нефтегазодобычи, внутрисоссийские и международные тенденции энергопотребления, геополитические и экономические интересы страны. В статье обсуждаются достоинства и недостатки главных направлений транспорта углеводородов на экспорт и внутри страны.

ИНФРАСТРУКТУРА ТРАНСПОРТА НЕФТИ И ГАЗА В РОССИИ:

приоритетные
направления
развития

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

По протяженности и емкости систем трубопроводного транспорта углеводородов Россия находится на втором месте в мире после США. При этом российские трубопроводные системы в значительной мере ориентированы на экспорт, тогда как американские – в основном имеют внутреннее назначение. По магистральным трубопроводам поставляется более 90% российской нефти, почти 23% нефтепродуктов и около 100% газа.

© ЭКО 2005 г.



Работа на износ

Система нефтепроводного транспорта России – это 48,7 тыс. км магистральных нефтепроводов, включающих 393 нефтеперекачивающие станции. Пропускная способность нефтепроводов – свыше 400 млн т в год. Протяженность нефтепродуктопроводов превышает 20 тыс. км, в том числе 15 тыс. магистральных и около 5 тыс. км – распределительных. Годовая мощность нефтепродуктопроводной системы, включающей 100 нефтепродуктоперекачивающих станций, составляет около 49 млн т. Емкость резервуарных парков по нефти – свыше 13,2 млн м³, по нефтепродуктам – 4,63 млн м³. Единая система газоснабжения России включает 150,2 тыс. км магистральных газопроводов (в одностороннем исчислении) и почти 5 тыс. км – газопроводов отводов. Еще около 3,5 тыс. км составляют магистральные газопроводы вне ЕСГ. Протяженность газораспределительных сетей – более 360 тыс. км. Активный объем подземных хранилищ газа на территории РФ составляет около 60 млрд м³.

Среднесетевая загрузка магистральных нефтепроводов превышает 95%, нефтепродуктопроводов – 53%. Уровень загрузки магистральных газопроводов в зависимости от региона и сезонности – от 20 до 100%.

Более 50% магистральных нефтепроводов эксплуатируются свыше 25 лет при нормативе 30 лет, износ основных фондов нефтепродуктопроводов и резервуарных мощностей превышает 70%. Износ основных фондов газотранспортной системы составляет 56%, при этом более 15% газопроводов выработали нормативный срок службы. Средний возраст газопроводов – около 22 лет. В 1990–2004 гг. финансирование работ по реконструкции объектов транспорта газа осуществлялось на уровне 25–30% от потребности. В результате снизилась производительность газопроводов, в том числе транспортирующих газ из основного газодобывающего региона России – Надым-Пур-Тазовского междуречья в Ямало-Ненецком автономном округе (с 577,8 млрд м³ до 520 млрд м³/год).

Более 70% российской нефти и 90% газа добывается в Западной Сибири, в перспективе новые крупные центры

добычи нефти и газа будут сформированы в Восточной Сибири, Республике Саха, на шельфе арктических морей. Поэтому современная система поставок углеводородов в значительной мере предназначена для транспортировки нефти и газа из районов Сибири и Крайнего Севера на сверхдальние расстояния в западном и юго-западном направлениях. В перспективе должны будут развиваться дополнительные маршруты от источников сырья в северо-западном и юго-восточном направлениях.

В настоящее время основные задачи развития инфраструктуры транспорта нефти, нефтепродуктов и газа – это поддержание технологической надежности и модернизация систем трубопроводов, морских, речных и железнодорожных терминалов, повышение их пропускной способности и коммерческой эффективности, а также формирование новых систем транспорта углеводородов.

В соответствии с утвержденной правительством РФ «Энергетической стратегией России до 2020 г.» развитие систем транспортировки нефти, нефтепродуктов и газа будет определяться следующими приоритетами:

1) обеспечение надежности снабжения углеводородным сырьем и продуктами их переработки экономики и населения страны;

2) поддержание и усиление геополитических и экономических интересов России в мире.

Направления развития систем транспорта в новых условиях

В ближайшие десятилетия на функционирование и развитие нефте- и газотранспортного комплекса будут влиять следующие процессы.

- Изменение географии добычи – появление новых крупных центров нефтяной и газовой промышленности на востоке страны (Восточная Сибирь, Республика Саха – Якутия, шельфе морей), при снижении добычи в европейской части страны, в первую очередь в Волго-Уральской и Северокавказской нефтегазоносных провинциях.

- Изменение структуры внутрироссийских поставок нефти и газа – повышение загрузки нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) в восточных регионах страны, газификация юга Западной и Восточной Сибири, расширение Единой системы газоснабжения на восток.
- Появление крупных центров в Каспийском регионе, рост добычи нефти и газа на Ближнем Востоке, в Северной и Западной Африке, падение добычи в Северном море, на континентальных месторождениях США, в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР).
- Стабилизация потребления нефти и нефтепродуктов в Западной Европе, медленный рост в Северной Америке, при быстром увеличении – в странах АТР.
- Изменение структуры мирового спроса на газ – до 2010–2015 гг. продолжится относительно быстрое увеличение в Западной Европе и Северной Америке, после 2015 г. – в АТР.

В этих условиях необходима модернизация систем транспорта нефти и газа, диверсификация основных направлений поставок внутри России и на экспорт. Главным результатом диверсификации будет повышение надежности обеспечения нефтью и газом экономики и населения страны, крупномасштабный выход России на Азиатско-Тихоокеанский энергетический рынок, формирование поставок на Тихоокеанское и Атлантическое побережье США при поддержании позиций на европейском направлении.

При развитии систем транспорта углеводородов необходимо учитывать, что наряду с российской нефтью по системе нефтепроводов АК «Транснефть» и КТК, на европейский рынок начнет поступать в больших количествах нефть из Каспийского региона (включая нефть северо-западного Казахстана – Тенгиз, Кашаган и другие месторождения). По системе магистральных газопроводов ОАО «Газпром» на рынок европейских стран СНГ из Туркменистана, Казахстана и Узбекистана будут поставляться значительные объемы природного газа.

Интересы России при формировании поставок нефти и газа из Каспийского региона таковы:

- максимальное использование существующей на российской территории и создание новой нефте- и газотранспортной инфраструктуры;
- переориентация при необходимости части потоков нефти, а после 2015 г. – и газа с высококонкурентных европейских рынков на быстрорастущие рынки АТР и емкий рынок Северной Америки, в том числе с использованием схем замещения;
- минимизация экономических и политических рисков при реализации проектов.

Конкурентными для России на западном направлении проектами являются нефтепровод «Баку – Тбилиси – Джейхан» и газопровод «Баку – Тбилиси – Эрзерум», а также газопроводы «Иран – Турция (IGAT-4)» и «Турция – Греция». Эти проекты политически и экономически невыгодны для России, поскольку потоки нефти и газа из Азербайджана, Туркменистана, Ирана и Казахстана будут транспортироваться уже не через российскую территорию, формируются независимые от России направления поставок на высококонкурентные международные рынки.

Рассмотрим, исходя из геостратегических интересов страны и глобальных процессов в системе добычи и использования энергоносителей, главные направления развития систем транспорта нефти, нефтепродуктов и газа из России – это балтийское, северное и восточное.

Балтийское направление

Основной приоритет поставок нефти в этом направлении – **Балтийская трубопроводная система**. Проект включает в себя нефтепровод Ярославль – Приморск и нефтяной терминал на Балтийском море. Пропускная способность комплекса должна составить 62 млн т сырой нефти в год. К настоящему времени мощность трубопровода и порта доведена до 50 млн т в год.

Интересы России при реализации проекта заключаются, прежде всего, в расширении экспортных возможностей, ограничении транзита российской и каспийской нефти через страны Балтии, усилении позиции России на рынке Севе-

ро-Западной Европы, где в перспективе ожидается сокращение поставок нефти из месторождений Северного моря.

Главные проблемы связаны с тем, что при условии реализации других перспективных проектов на этом направлении (Высоцк, Лужская губа и др.), в кратко- и среднесрочной перспективе возможно «затоваривание» нефтяного рынка Северо-Западной Европы, что приведет к усилению конкуренции и снижению цен. При значительном наращивании поставок на этом направлении вероятно возникновение экологической напряженности в Балтийском море, включая Датские проливы, что может повлиять на объемы и скорость поставок. Уже сейчас существуют технические ограничения по грузоподъемности танкеров при прохождении Датских проливов, что снижает экономическую эффективность поставок на более удаленные рынки, в частности на Атлантическое побережье США.

Крупнейший проект транспортировки газа на Балтийском направлении – **Северо-Европейский газопровод**. Предполагается строительство газопровода через акваторию Балтийского моря от Выборга до побережья Германии (район г. Грайфсвальда) с сооружением морских газопроводов-отводов для подачи газа потребителям Финляндии, Швеции, Великобритании и других стран. Протяженность сухопутного участка – 568 км, морского – 1089 км, диаметр – 1067 мм, рабочее давление – 200 атмосфер. Пропускная способность – 19,7 с увеличением в перспективе до 30 млрд м³ в год. Возможное начало строительства – 2006–2007 гг., ввод в эксплуатацию – 2008–2009 гг., выход на проектную мощность – в 2010–2011 гг. Капитальные вложения – не менее 5,7 млрд дол. В настоящее время выполняется комплекс проектно-изыскательских работ, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и потребителями.

Основные риски связаны с решением технических и экологических вопросов при сооружении самого протяженного в мире подводного газопровода, включая подводные газопроводы-отводы. Реализация проекта позволит диверсифицировать маршруты экспорта российского газа, обеспечить прямой

выход на общеевропейскую газовую сеть, повысить надежность и коммерческую эффективность сбыта.

Строительство системы нефтепродуктопроводов «Северные ворота» по маршруту «Кстово – Ярославль – Кириши – Приморск» позволит повысить надежность снабжения бензином и дизельным топливом Северо-Запада России, расширить коммерчески эффективные поставки светлых нефтепродуктов на экспорт в страны Северо-Западной и Западной Европы. Пропускная способность первой очереди нефтепродуктопровода – 9 млн т в год, проектная мощность – 24 млн т.

Северное направление

Важнейшее направление независимого выхода России на международные энергетические рынки – использование Северного морского пути, формирование трубопроводной инфраструктуры и крупных перевалочных комплексов нефти, конденсата, сжиженного природного газа (СПГ) на побережье Баренцева, Карского и Белого морей.

Рассматриваются два крупнейших альтернативных проекта поставок нефти – это нефтепровод «Западная Сибирь – Мурманск» с терминалом на Кольском полуострове и «Западная Сибирь – Индига» с перевалочным комплексом на мысе Святой Нос в Баренцевом море.

Возможные маршруты нефтепровода на Кольский полуостров: «Западная Сибирь – Ухта – Мурманск» протяженностью 3600 км и «Западная Сибирь – Уса (через Белое море) – Мурманск» протяженностью 2500 км. Пропускная способность комплекса – 80–120 млн т в год. Капитальные вложения в зависимости от маршрута: 3,4–4,5 млрд дол. Предполагаемые сроки реализации: 2007–2008 гг. В настоящее время ведется подготовка проектной документации.

Строительство нефтепровода и глубоководного терминала обеспечивает независимый круглогодичный выход на североамериканский и североевропейские рынки нефти, что повышает надежность и коммерческую эффективность сбыта сибирской нефти, позволит резко увеличить транзит каспийской нефти через российскую территорию.

В рамках альтернативного проекта планируется строительство нефтепровода с месторождений Западной Сибири по маршруту «Сургут – Индига» и сооружение на мысе Святой Нос нефтяного терминала. Протяженность маршрута существенно короче – около 1450 км, пропускная способность такая же, как и в мурманском проекте – 80–120 млн т в год, капитальные вложения – около 1,6 млрд дол.

Преимущества строительства нефтепровода в Индигу – более низкая капиталоемкость и снижение эксплуатационных затрат на трубопроводной части маршрута, возможность подключения к системе большого количества месторождений Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции. Главное достоинство мурманского направления – возможность круглогодичных поставок, в отличие от Индиги, где ледовая обстановка существенно более сложная.

Возможные угрозы для обоих маршрутов связаны с отсутствием гарантий со стороны США в закупках нефти, а также с резким усилением экологической нагрузки в Баренцевом и Норвежском морях.

В газовой промышленности в долгосрочной перспективе необходимо развитие инфраструктуры транспортировки конденсата и СПГ по Северному морскому пути в Европу, в страны АТР и Северной Америки. Это подразумевает расширение ледокольного и танкерного флота, создание мощностей по сжижению газа, строительство наливных терминалов на п-ве Ямал, Обской губе, а для транспорта углеводородов из восточной части Ямало-Ненецкого автономного округа и северо-западных районов Красноярского края – в низовьях Енисея, на Диксоне.

Обоснование маршрутов трасс нефте- и газопроводов на востоке России

Развитие нефтегазового комплекса в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке сдерживается отсутствием эффективной системы поставок нефти и газа. Для организации крупных поставок нефти и газа российским потребителям и в страны АТР предполагается формирование системы

сверхдальнего трубопроводного транспорта, строительство заводов по переработке и сжижению природного газа, создание инфраструктуры для отгрузки нефти, нефтепродуктов, СПГ и конденсата в портах Хабаровского, Приморского краев, Сахалинской области. В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке необходимо построить до 2020 г. не менее 7 тыс. км нефтепроводов и более 9,8 тыс. км газопроводов. На первом этапе не интегрированные в восточносибирскую систему нефтегазообеспечения проекты поставок нефти и газа с месторождений шельфа о-ва Сахалин должны обеспечивать газификацию Сахалинской области и Хабаровского края, загрузку Комсомольского и Хабаровского НПЗ.

При проектировании систем транспорта целесообразно совместить коридоры для трасс проектируемых нефтепроводов и газопроводов, что существенно, не менее чем на 10%, сократит потребности в капиталовложениях, сократит сроки окупаемости проектов, сделает их более привлекательными для инвестиций.

Сопоставление конкретных маршрутов указывает на то, что при их обосновании в определенной мере преобладают ведомственные, местные либо корпоративные интересы. Например, стремление получить средства из государственного бюджета.

Проекты предусматривают, что часть трасс будет проходить по водосборной зоне озера Байкал, а также через особо охраняемые и уникальные природные территории. Следует организовать объективную государственную экологическую экспертизу всех трубопроводных проектов. В настоящее время экологический фактор при выборе проектов используется как элемент в конкурентной борьбе, в том числе с участием иностранных организаций. С учетом значимости реализации проектов для долгосрочного социально-экономического развития России, усиления ее экономических и геополитических интересов в мире, при необходимости нужно принять соответствующие поправки в экологическое законодательство.

Решение вопроса о конкретных маршрутах прохождения трасс трубопроводов следует разделить на две составляющие.

1. Обоснование переговорной позиции России при взаимодействии с азиатскими партнерами.
2. Подготовка программы практических действий, исходя 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 однозначно заявить, что при формировании трасс трубопроводов приоритет будет отдан именно российским экономическим и геополитическим интересам и, в первую очередь, будут построены нефтепровод к российским портам на Тихом океане и газопровод к Единой системе газоснабжения. Это дает возможность выхода на гарантированные рынки сбыта. В дальнейшем по мере трансформации позиций восточноазиатских стран (прежде всего, Китая и Кореи) в направлении обеспечения гарантированных закупок нефти и газа по обоснованно высоким ценам возможно строительство трубопроводов в эти страны. Цены поставок газа должны находиться в диапазоне между ценой европейского рынка сетевого газа и ценой СПГ в АТР с учетом затрат на регазификацию.

При обосновании планов реальных действий важно учесть четыре группы факторов – социальные, экономические, геополитические и экологические.

Социальный эффект будет заключаться в газификации населенных пунктов и промышленных предприятий российских восточных территорий, создании дополнительных рабочих мест при строительстве и эксплуатации систем транспортировки нефти и газа, недопущении кризиса в работе угольных предприятий региона.

Экономические условия будут определяться капиталоемкостью проектов, возможностью подключения существующих и прогнозируемых к открытию месторождений, условиями сбыта.

Геополитические интересы России заключаются в максимальном использовании российской территории и инфраструктуры при транспортировке нефти и газа, обеспечении безопасности внутреннего рынка, независимого выхода на международные рынки.

Экологический эффект будет заключаться в улучшении экологической обстановки в результате газификации и появлении новых рисков, связанных со строительством и эксплуатацией нефте- и газопроводов. При этом необходимо обеспечить минимизацию отчуждения земель, снижение рисков аварий на трубопроводах, в том числе из-за прохождения трасс в районах с высокой сейсмичностью, исключить возможность загрязнения озера Байкал.

В этих условиях целесообразно обеспечение следующих условий:

- создание единых транспортных коридоров для нефти, газа, конденсата;
- обеспечение приоритетности поставок российским потребителям, в том числе нефтеперерабатывающим и нефтехимическим предприятиям региона;
- наличие альтернативных каналов выхода на внешний рынок при организации экспортных поставок.

Первоочередными нефтепроводными проектами должны стать: «Юрубчено-Тохомская зона нефтегазонакопления – Пойма» с подключением к транссибирскому магистральному нефтепроводу, «Тайшет – Усть-Кут», «Талакан-Верхне-чонская зона нефтегазонакопления – Усть-Кут», а также строительство в Усть-Куте крупного нефтеналивного железнодорожного терминала. В результате с использованием трассы БАМа будет сформирован новый канал для поставок в восточном направлении как западносибирской, так и восточносибирской нефти. После 2008 г., по мере наращи-

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

При формировании в регионе системы газопроводов, в первую очередь, следует провести газификацию юга Восточной Сибири, включая Забайкалье, соединение с Единой системой газоснабжения. Это предполагает строительство газопроводов: «Ковыктинское – Саянск – Ангарск», «Ковыктинское – Иркутск – Проскоково», «Иркутск – Улан-Уде – Чита», «Чаяндинское – Ковыктинское». Для экспорта в восточном направлении на первом этапе возможно использование БАМа и Транссиба, что предполагает строительство заводов по сжижению природного газа и железнодорожных терминалов по отгрузке СПГ в Усть-Куте и Ангарске. После 2010 г., по мере наращивания объемов добычи газа в Восточной Сибири и Республике Саха и развития инфраструктуры газообеспечения в Восточной Азии, возможно принятие окончательного решения о строительстве газопроводов от Читы на восток – к российским портам на Тихом океане с отводами на Китай и Корею.

В период до 2010 г. будет происходить интенсивное наращивание поставок нефти и газа с о-ва Сахалин. Будут реализованы газопроводные проекты «Северный Сахалин – Южный Сахалин» со строительством на юге острова завода по производству и терминала по отгрузке СПГ, «Комсомольск-на-Амуре – Хабаровск», построен нефтепровод «Северный Сахалин – Де Кастри». В дальнейшем эти проекты должны быть соединены с системами нефте- и газопроводов «Восточная Сибирь – Дальний Восток» в районе Хабаровска.

Изменение мирового потребительского спроса

(на примере рынка легковых автомобилей)

Ю. В. МИХАЛИЦЫНА,
кандидат экономических наук,
Университет Айштадта-Ингельштадта (Германия)

Основной составляющей спроса, как правило, всегда является цена. Однако необходимо заметить, что в рамках нынешнего мирового рынка легковых автомобилей присутствуют специфические составляющие – модельный ряд, стоимость автомобильных марок и т. д. Почему это происходит? Почему цена перестает играть определяющую роль при выборе того или иного легкового автомобиля? Ответ очевиден. Влияние потребительских предпочтений в автомобилестроении намного сильнее, чем в других отраслях. Основные причины этого следующие:

- ✓ превышение предложения легковых автомобилей над спросом;
- ✓ изменение размеров концернов-производителей;
- ✓ углубление специализации в рамках отдельно взятых потребительских сегментов;
- ✓ фактическое превращение производителей деталей и комплектующих в новых игроков на рынке;
- ✓ доступность информации по всем производимым моделям автомобилей.

Приведем несколько примеров из истории развития автомобилестроения. Так, в 1927 г. модель Т предлагалась на рынке компанией Ford по рекордно низкой цене, едва покрывающей издержки производства. Однако, несмотря на это, спрос на данный автомобиль резко упал, как только непосредственный конкурент, фирма General Motors, начала выпускать новый автомобиль по цене лишь чуть превышающей ту, по которой реализовывалась модель Т. Чтобы вернуть потенциальных клиентов, компании Ford пришлось

© ЭКО 2005 г.



доработать конструкцию автомобиля, чтобы увеличить его пригодность для ремонта в любых условиях.

Другой пример. На долю крупнейших автомобилестроительных компаний (Ford, GM и Chrysler) раньше приходилось порядка 95% всех реализуемых легковых автомобилей в мире. От этого объема 80% составляли легковые автомобили всего шести моделей. В настоящее время мировой модельный ряд состоит из сотен различных моделей и их модификаций, и производители конкурируют между собой за каждый сегмент.

Конъюнктуру мирового автомобильного рынка в 2003 г., несмотря на относительно снизившийся спрос в Северной Америке и Западной Европе, можно оценить позитивно. Значительно увеличился спрос на новые легковые автомобили в некоторых странах Восточной Европы (рис. 1), что можно объяснить улучшением уровня жизни, а также большей активностью автомобильных концернов на этих рынках.

Следует также отметить динамично развивающиеся азиатские рынки. Так, по сравнению с 2002 г. объем проданных автомобилей в регионе увеличился на 2% и достиг рекордного уровня – 56,3 млн шт. Рынок Юго-Восточной Азии

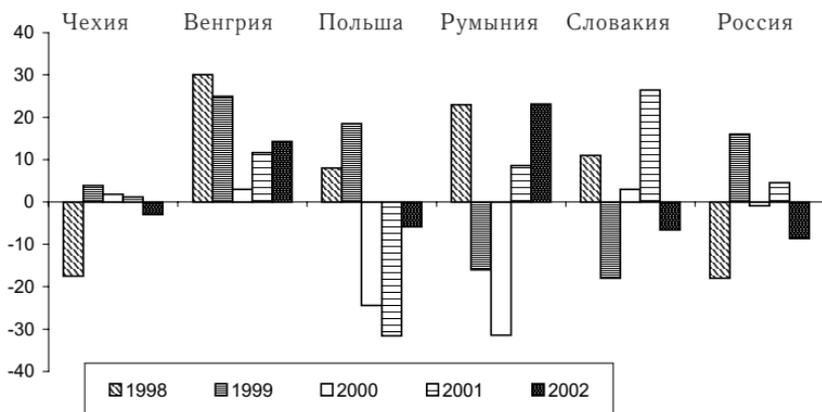


Рис. 1. Годовой прирост рынка легковых автомобилей в странах Восточной Европы в 1998–2002 гг., %

Источник рис. 1–2: VDA-Jahresbericht: Tatsachen und Zahlen. – Frankfurt am Main, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004.

является в настоящее время одним из ключевых рынков сбыта для большинства автопроизводителей. Как только китайский потребитель понял, что он может свободно пересест с рикши в новый автомобиль, средний ежегодный рост рынка стал составлять более 30%, чего нельзя сказать о спросе в Европе (табл. 1), Северной Америке и Японии. Здесь автоконцерны не могут рассчитывать на увеличение продаж, так как рынки переполнены. Уже можно говорить о появлении так называемого остаточного спроса, при котором автомобиль – не средство передвижения, а элемент моды или способ самовыражения. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными на этих рынках, производители вынуждены предлагать уже не столько продукт, сколько дополнительные возможности и сопутствующие услуги – сервис, гибкую систему скидок и т. д.

Таблица 1

**Годовой прирост рынка легковых автомобилей
в странах Западной Европы в 2000–2002 гг., %**

Страна-потребитель	2000	2001	2002
Бельгия	5,1	-5,1	-4,6
Дания	-21,6	-14,6	16,0
Германия	-11,1	-1,1	-2,7
Финляндия	-1,2	-18,7	7,0
Франция	-0,7	5,7	-4,9
Греция	10,9	-3,4	-4,2
Великобритания	1,1	10,7	4,3
Ирландия	32,6	-28,7	-5,2
Италия	3,8	-0,4	-6,0
Люксембург	3,5	2,2	1,3
Нидерланды	-2,3	-11,3	-3,7
Австрия	-1,5	-5,1	-4,8
Португалия	-5,5	12,0	-11,4
Швеция	-1,6	-15,1	3,2
Испания	-2,0	3,2	-6,6
Норвегия	-3,8	-5,6	-3,5
Швейцария	-0,2	0,0	-6,8

Источник табл. 1–2: VDA-Jahresbericht: Tatsachen und Zahlen. – Frankfurt am Main, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004.

Рынки, являющиеся до недавнего времени ключевыми для большинства производителей, достигли своего рекордного уровня. Стратегии сбыта, активно применяемые компаниями на протяжении последних 15 лет, уже не так эффективны, а стимулировать потребительский спрос с каждым годом становится все труднее. В настоящее время рост потребления легковых автомобилей в Северной Америке, Западной Европе и Японии возможен только через увеличение модельного ряда, в котором представлены все классы автомобилей. Современные производители действуют под девизом: «Через оптимизацию продукта и процессов его изготовления и реализации получить большую или хотя бы такую же часть потребительского пирога»¹. На основании этого активно используются стратегии интернационализации и глобализации производства продукта, а в готовом легковом автомобиле применяется как можно большее количество технологических новшеств.

Примером может служить концерн Volkswagen, который построил свою политику в области производства и сбыта на принципах системной глобализации. Volkswagen один из немногих применил единую платформу не только в моделях, выпускаемых под единой маркой, но и в моделях, производящихся под другими марками. Это производство с 1951 г. автомобилей в ЮАР, с 1954 г. – в Австралии и Бельгии, Мексике и Новой Зеландии. При этом производство автомобилей может осуществляться достаточно короткое время. Так, в Таиланде оно просуществовало всего 2 года, с 1972 г. по 1974 г. За последние годы производства были открыты в Китае (1991), Португалии (1991), Чехии (1991), Словакии (1991), Тайване (1992), Польше (1993), Венгрии (1993), Бразилии (1995 – Сан-Паулу, 1996 – Реинде, 1996 – Сан-Карлос, 1999 – Куритиба), Аргентине (1996), Филиппинах (1996). По аналогичному с Volkswagen пути пошел Mercedes-Benz. Здесь доля иностранных комплектующих в настоящее время составляет в готовой продукции более

¹ Pries L. Auf dem weg zu global operierenden Konzernen? BMW, Daimler-Benz und Volkswagen: Die Drei GroBen der deutschen Automobilindustrie. Munchen; Mering: Rainer Hampp Verl., 1999. S. 28.

20%². Обладая производствами в ЮАР, Индонезии, Австрии, Малайзии, Мексике, Таиланде, Филиппинах, Египте, Вьетнаме, Индии, США, Франции и Бразилии, Mercedes-Benz удерживает свои позиции на мировом рынке.

Стратегия глобализации производства и потребления в автомобильной промышленности привела к появлению не только новых рынков сбыта, но и новых регионов производства (рис. 2). Безусловно, процессы структурной перестройки в этой мировой отрасли вызваны не только глобализацией и интернационализацией. Мы можем наблюдать появление двух вариантов потребительских рынков. Это «старые» рынки, к которым относятся страны NAFTA, Западная Европа

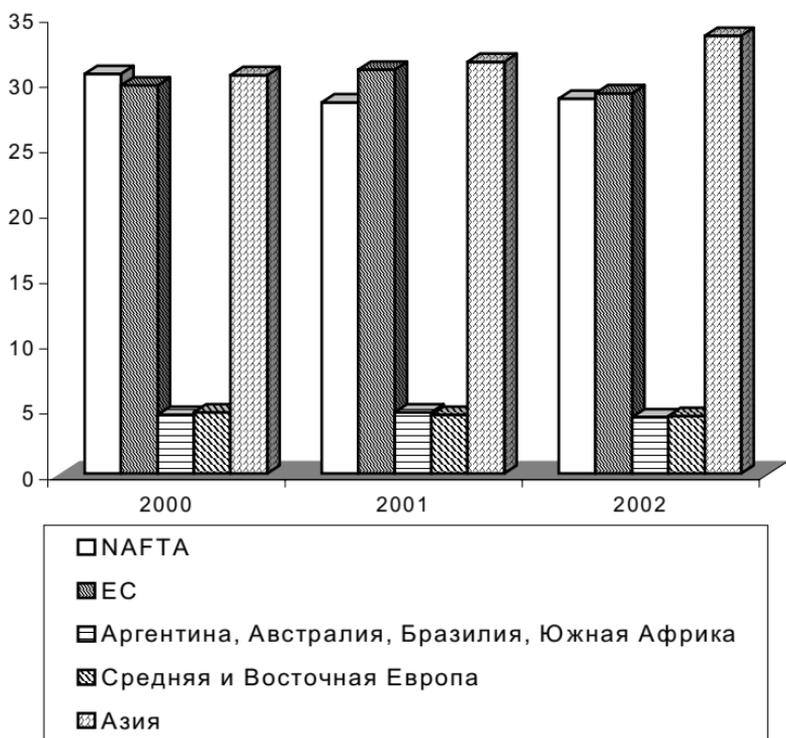


Рис. 2. Доля регионов в мировом производстве легковых автомобилей в 2000–2002 гг., %

² DaimlerChrysler Jahresbericht., 2003.

и Япония, а также относительно «молодые» рынки Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Восточной Европы. В первом случае мы наблюдаем, как уже отмечалось, конкурентную борьбу между производителями за каждого потребителя, большее количество моделей класса «люкс» на рынке, достаточно узкую сегментацию, дорогие рекламные кампании, индивидуализированный сервис и т. д. Во втором случае речь идет о массовом потреблении – на рынке представлены автомобили, рассчитанные на потребителя со средним и низким уровнем доходов.

Фантастический успех японских автомобильных концернов в сфере сбыта и производства показал, что достижение подобных результатов зависит не столько от технологии производства, сколько от уровня организации самого процесса. Следует также отметить глубинные причины успеха японских производителей легковых автомобилей, наиболее часто называемые современными исследователями. Это использование ранее дешевых копий разработок других производителей при относительно низкой заработной плате по сравнению с Европой и США; применение демпинга; культурные различия, за счет которых сотрудники, как правило, остаются с компанией весь трудоспособный период жизни; активное использование роботов в процессе производства. Именно поэтому опыт Японии оказался востребованным у американских и прочих производителей. Но, несмотря на относительную схожесть в организации современных процессов производства и сбыта (элементы *Lean Production*, *Just-in-Time* активно используются всеми современными автопроизводителями), всех производителей легковых автомобилей можно разделить на несколько групп:

□ **Группа 1: европейско-американские фирмы.** Производители этой группы занимают ведущее положение на мировом рынке, обладают производственными и сбытовыми мощностями в странах Европы и Америки.

□ **Группа 2: европейские фирмы.** Основные усилия направлены на удержание своих позиций на европейском рынке.

□ **Группа 3: японские фирмы.** Производители, несмотря на успех на мировом рынке, ориентированы, прежде всего, на внутренний японский рынок. Лидер в группе, компания *Toyota*, ежегодно продает более 5 млн шт. легковых автомобилей.

□ **Группа 4: корейские фирмы.** С 1995 г. южнокорейская автомобильная промышленность находится в кризисе, что привело к ускоренному процессу поглощения фирмой Hyundai компании Kia, возникновению спорных моментов по владению у компании Daewoo. Фаза структурной перестройки южнокорейской автомобильной отрасли отмечена значительными убытками, снижением популярности марок среди потенциальных потребителей и т. д.

Представители всех названных групп активно применяют на практике стратегию использования единой платформы в различных классах, марках и моделях легковых автомобилей. Показателен пример Volkswagen. Концерн использует единую платформу в 16 моделях, производимых под четырьмя оригинальными марками. Стратегия единой платформы позволяет существенно экономить на технической разработке, на подготовке производства, существенно сокращает временные затраты.

Несмотря на сложность работы на относительно «старых» рынках, мировые концерны рассматривают эти рынки как стратегически важные, используя при этом стратегию дорогих марок. Производители, ранее ориентированные на массового потребителя, вынуждены приобретать марки класса «люкс», с тем, чтобы относительно улучшить имидж основного продукта. Так, General Motors владеет марками Buick, Chevrolet, Holden, Oldsmobile, Pontiac, Saturn, Cadillac, GMC, HUMMER, Opel, Saab, Vauxhall. Концерн Ford обладает правом на марки Ford, Lincoln, Mercury, Mazda, Aston Martin, Jaguar. В ведении мегаконцерна DaimlerChrysler находятся Maybach, Mercedes-Benz, Smart, Dodge, Chrysler, Jeep и т. д. Всё это так или иначе приводит к повышенной концентрации в автомобильной отрасли (табл. 2, рис. 3).

Сегодня японские производители начинают постепенно проигрывать в сознании западного потребителя по тем же причинам, которые ранее привели их к успеху: это относительная «безликость» продукта, вызванная быстрой сменяемостью моделей. Таким образом, мы можем наблюдать относительно парадоксальную ситуацию в одной из современных мировых отраслей. С одной стороны – это борьба за «старые» рынки, ведущая к поглощению новых марок автомобилей. С другой – использование стратегии единой

Таблица 2

Объем продаж и доля рынка ведущих марок легковых автомобилей на западноевропейском рынке в 2001–2003 гг.

Марки легковых автомобилей	2001		2002		2003	
	Объем продаж, тыс. шт.	Доля рынка, %	Объем продаж, тыс. шт.	Доля рынка, %	Объем продаж, тыс. шт.	Доля рынка, %
Немецкие	6889,1	46,5	6683,9	46,4	6543,6	46,1
Французские	3714,9	25,1	3705,0	25,7	3611,2	25,4
Японские	1540,1	10,4	1644,8	11,4	1799,6	12,7
Итальянские	1415,2	9,6	1177,2	8,2	1056,1	7,4
Южнокорейские	410,0	2,8	391,5	2,7	469,6	3,3
Английские	511,5	3,5	462,0	3,2	410,1	2,9
Другие	330,5	2,2	327,0	2,3	318,1	2,2

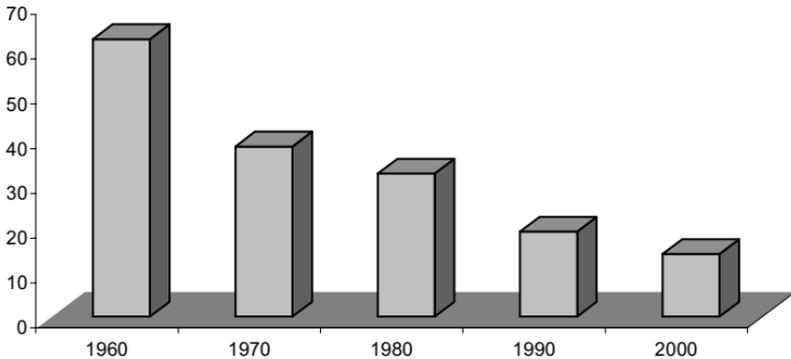


Рис. 3. Количество независимых производителей легковых автомобилей в 1960–2000 гг.

Источник: Niederlander F. Dynamik in der internationalen Produktpolitik von Automobilherstellern. – Wiesbaden: Gabler Verl., 2000. S. 42.

платформы в целях экономии ресурсов, что постепенно становится менее эффективным, так как западный потребитель не желает покупать одну и ту же модель под разными логотипами (пример Volkswagen). Выход из подобной ситуации – появление относительно «новых» рынков, которые рассматриваются рядом производителей легковых автомобилей в ближайшей перспективе как стратегически важные.

О социально-экономических и технологических проблемах современной атомной энергетики, возможных путях их решения и перспективах развития.

«Ренессанс» атомной энергетики?

А. Н. ПОРУНОВ,
Сызранский технический университет

Сегодня «водородная революция» является вопросом свободы в Америке. Американская общественность узнала о «свободной энергии», когда президент Джордж Буш, еще в первый срок своего президентства, представил поистине футуристический план, своего рода национальную программу по созданию автомобиля на водородном топливе.

Новая волна эйфории

«Когда рожденный сегодня ребенок сядет за руль своего первого автомобиля, то это будет автомобиль с водородным двигателем, без вредных выхлопов», – заявил президент США. На реализацию этого проекта американское правительство выделило в 2005 г. около 300 млн дол. из запланированных 1,2 млрд дол. Эта сумма предназначена для исследований, связанных с разработкой топлива и самого водородного двигателя. Однако это не самая главная проблема, беспокоящая нынешнюю Америку. Большую озабоченность вызывает сегодня у правительства США проблема энергообеспеченности, а точнее – проблема энергонезависимости страны, и, прежде всего, от арабской нефти. Большинство экспертов решение проблемы национальной энергобезопасности видят в развитии атомной энергетики. Ядерная энергетика теперь имеет в США не меньшее количество сторонников, чем инициатива с водородным двигателем. Только электрическая энергия, полученная на но-

© ЭКО 2005 г.



вых атомных реакторах, как полагают они, даст возможность произвести огромное количество водорода, который будет использоваться на дорогах Америки.

«Если ещё несколько лет назад нас спрашивали: будем ли мы когда-нибудь снова строить атомные электростанции, – говорит Джон Роув, шеф атомного концерна США “Exelon”, – то сегодня вопрос звучит иначе: сколько мы будем строить?»

В прошлом году министр энергетики США А. Спенсер выступил с законодательной инициативой «Атомная энергетика в 2010», согласно которой предусматривается строительство новых атомных электростанций до конца десятилетия. С принятием нового «энергетического билля» атомную энергетику США ожидают огромные денежные вливания. Если Дж. Буш проведет новый закон через конгресс, а многие эксперты прогнозируют именно такой исход событий, – то в ближайшие годы в США будет построено 7 новых АЭС, на что будет выделено примерно 15 млрд дол. субсидий.

«Наша администрация рассматривает водород как возможный источник неограниченной и чистой энергии», – заявил А. Спенсер. Одна из главнейших проблем в этой области – освоить эффективное производство водорода. Атомная энергетика позволяет решить эту проблему наилучшим из всех возможных в настоящее время способов.

Без сомнения, сегодня США видят в атомной энергетике свое будущее. Как будто и не было ни Харрисбурга 1979 г., ни Чернобыля 1986 г., в американском правительстве и в министерстве атомной энергетики идут дебаты о местах складирования ядерного топлива и радиоактивных отходов.

Не только США, но и весь мир стоит на пороге «эпохи возрождения» ядерной энергии. Сегодня в различных странах осуществляется строительство 33 атомных электростанций, и, по крайней мере, ещё 27 находятся на различных стадиях проектирования. В ближайшие год-два планируется сооружение новых реакторов в Японии, Китае, Южной Корее, Тайване, ЮАР и России (рис. 1, таблица). В прошлом году в Индии правительство выделило 760 млн дол. для

строительства нового атомного реактора-размножителя. В Финляндии строительство пятой АЭС также является уже решенным делом. Некоторые аналитики прогнозируют, что в скором будущем активизируется и Евросоюз – вопреки мораторию на ядерную энергию в Германии, Швеции, Бельгии, Италии, Испании и Нидерландах, где национальные правительства до недавнего времени осуществляли политику свертывания ядерной энергетики. А в конце прошлого года в Европарламенте уже говорили о необходимости разработки атомного реактора нового поколения с водяным охлаждением. В частности, Еврокомиссии было предложено рассмотреть вопрос о возможности строительства атомных электростанций мощностью от 200 до 300 гигаватт. По мнению энергокомиссара ЕС Лойолы де Палаццо, Европа уже в ближайшие 20–30 лет не сможет обойтись без атомной энергии.

Однако – откуда такая уверенность? Неужели уже забыты тысячи больных лейкемией детей Чернобыля? Разве не растёт опасность ядерной катастрофы вместе с ростом числа атомных электростанций, разве не увеличивают они вероятность обладания ядерным оружием все большим числом государств? Политический кризис, разразившийся в связи с ядерной программой Ирана, – наглядное тому подтверждение. А как быть с неуклонно растущими горами радиоактивного мусора?

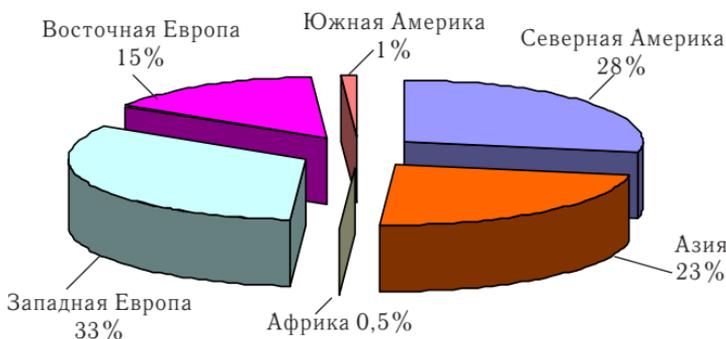


Рис. 1. Распределение АЭС по регионам мира, %

Распределение АЭС по странам

Восточная Европа: 67 (10)		Южная Америка: 4 (1)	
Словения	1	Аргентина	2
Румыния	1	Бразилия	2 (1)
Литва	2	Северная Америка: 120 (1)	
Болгария	4	Канада	14
Венгрия	4	США	104 (1)
Словакия	6 (2)	Мексика	2
Чехия	6	Азия: 102 (23)	
Украина	13 (4)	С. Корея	(1)
Россия	30 (4)	Ю. Корея	18 (2)
Западная Европа: 142 (1)		Армения	1
Нидерланды	1	Пакистан	2 (1)
Финляндия	4 (1)	Тайвань	6 (2)
Швейцария	5	Китай	7 (4)
Бельгия	17	Индия	14 (8)
Испания	9	Япония	54 (3)
Швеция	11	Иран	(2)
Германия	19	Африка: 2 (1)	
Великобритания	27	ЮАР	2 (1)
Франция	59		

В скобках – число строящихся (проектируемых) АЭС.

Источник рис. 1 и таблицы – International Atomic Energy (IAEA); World Nuclear Association.

По оценкам МАГАТЭ, к настоящему времени 437 коммерческих атомных реакторов, имеющих в мире, произвели 255000 т высокорadioактивных отходов. При этом одну из самых больших опасностей таит в себе плутоний. Только в ЕС уже примерно 500 т этого «ультраяда» ждут своей утилизации. Скорость накопления плутонийсодержащих отходов в мире в среднем составляет 70 т в год. Как считают эксперты, в течение 250000 лет, то есть примерно на протяжении жизни 10 тыс. поколений, эти отходы сохраняют свою смертоносную силу. Меньше чем 10 кг достаточно для изготовления атомной бомбы.

Однако с чем же связана новая волна эйфории вокруг атомных электростанций? Основная причина: атомная энер-

гия вновь вписывается в политический ландшафт. Виды на водород лично Дж. Буша, преподносимые американской администрацией как усилия, направленные на защиту окружающей среды, являются хорошим прикрытием для реализации замыслов «старой гвардии» сторонников атомной энергетики. В этом они видят свой шанс взять реванш за поражение в 1986 г.

«Если мы хотим минимизировать или свести на нет парниковый эффект уже в этом столетии, мы должны сделать ставку на атомную энергию», – утверждал, например, Джеймс Лавелок, «отец» теории «Геи», при учреждении в прошлом году международного ядерного университета в Лондоне. А директор МАГАТЭ Мохаммед аль-Барадей добавил, что «...более чем шестая часть населения мира не имеет адекватного доступа к питьевой воде, поэтому энергия атомных электростанций могла бы привести в действие многочисленные установки по опреснению морской воды, тем самым мы могли бы решить ещё одну жизненно важную проблему».

Проекты и технологии

Сотрудники МАГАТЭ осуществляют во всем мире контроль за безопасностью работы АЭС и использованием радиоактивных отходов в военных целях. В то же время МАГАТЭ выступает за активное использование атомной энергии в гражданских целях. Почти четыре года назад организация объявила открытый международный конкурс «Ядерный реактор полного цикла» – этот проект, по замыслу организаторов, должен способствовать разработке реакторов нового типа. Американские ученые с 2000 г. ведут работы в рамках проекта «Поколение IV» по созданию реактора четвертого поколения. Кроме американцев, в этом проекте участвуют 10 государств, среди них – Бразилия, Франция, Великобритания, Швейцария и ЮАР. Исследователи планируют уже в течение ближайших 2–3 лет создать прототип реактора нового поколения, который, по их замыслам, к 2030 г. будет являть собой «становой хребет» атомной

энергетики. Издержки на разработку пробного образца реактора четвертого поколения составят около 520 млн дол.

На данный момент из 100 рассматриваемых в рамках этого проекта технологий оставлено только шесть направлений. Из них три связаны с «быстрыми» реакторами. По шести направлениям составлены подробные перечни НИОКР с указанием объемов финансирования. Сейчас заключаются двухсторонние договоры на выполнение этих НИОКР с теми странами, которые заинтересованы в развитии той или иной технологии. США уже заключили такие соглашения с Бразилией, Канадой, Францией, Южной Кореей. Среди этих шести направлений названа энерготехнология с тяжелым теплоносителем. Однако эта технология не является приоритетным направлением проекта «Поколение IV» только из-за того, что лидер этого направления, а именно Россия – не входит в международное сообщество GIV (Global Introduction Village), занимающееся разработкой и реализацией инженерно-технологических решений. Хотя у России по тяжелометаллическим теплоносителям накоплен колоссальный потенциал как результат многолетних исследований и опытной эксплуатации.

Сегодня можно констатировать устойчивую тенденцию повышения общественного внимания к ядерным проблемам. Ежегодный позитивный опыт эксплуатации АЭС в США, постоянное улучшение их показателей говорят о том, что атомная энергетика постепенно набирает обороты после многих лет спада. Ряд направлений американцы в последние годы не развивали и будут использовать опыт других стран. В том числе и России. По мнению одного из ведущих отечественных специалистов в области атомной энергетики Ю. С. Черепнина, по энергетическим реакторам с тяжелометаллическим теплоносителем у России – безусловный приоритет. Определенный интерес к этому направлению есть у Японии и Франции. Но практические работы в этих странах пока не ведутся.

Что касается России, то, как известно, Научно-исследовательский и конструкторский институт энерготехники имени Н. А. Доллежала (НИКИЭТ) является головным разработчиком и конструктором реакторной установки «БРЕСТ».

Это национальный первенец в энергетике с тяжелым теплоносителем. Создание промышленного реактора на основе этой технологии – не такая уж и отдаленная перспектива. В России идет разработка прототипа такого реактора, и в ближайшем будущем скептики смогут убедиться в том, что эта технология работает. В частности, проект такой установки для Белоярской АЭС практически готов. Сейчас заканчивается экспертиза, ведется подготовка к его лицензированию в Госатомнадзоре. Состояние проекта таково, что уже можно начинать строительство. С учетом четырех-пяти лет на строительство к 2010 г. вполне реально создание демонстрационного прототипа, который бы снял многие вопросы и убедил противников в том, что этой технологией следует заниматься, и за ней – будущее энергетики.

Уроки безопасности

Как считают специалисты из американской национальной лаборатории инжиниринга и экологии в штате Айдахо, новые системы безопасности позволят в недалёком будущем создать такие установки, которые не нуждаются в активном контроле и вместе с тем безаварийны. Например, систему управления радиоактивными стержнями ученые планируют сконструировать таким образом, что при ее отказе стержни сами покинут рабочую зону, и вследствие этого цепная реакция остановится автоматически. Охлаждающий контур в новом реакторе будет построен так, что при выходе из строя насосов разница температур хладагента на входе и выходе системы будет достаточной для его естественной циркуляции, обеспечив тем самым непрерывность охлаждения сердечников реактора.

Большие надежды специалисты возлагают на реактор, который 16 лет назад отвергли в Германии. Речь идёт о высокотемпературном реакторе ТНTR-300 в Гамм-Энтропе, который из-за многочисленных технических аварий, происшедших в первые три года его эксплуатации, потерпел финансовый провал. Тем не менее эта техника становится снова популярной и востребованной. Наряду с многочис-

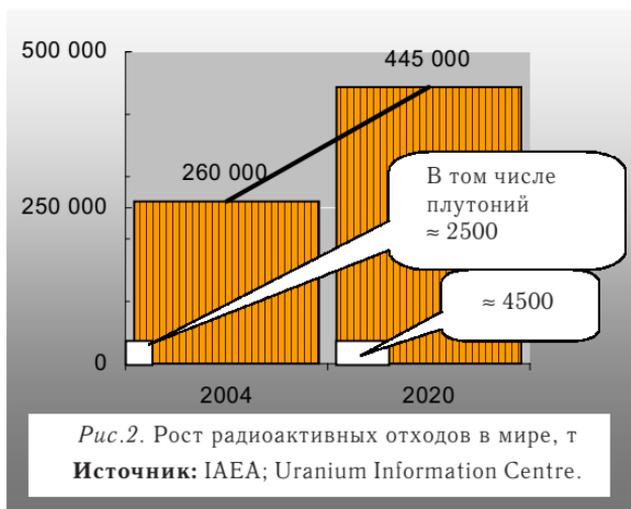
ленными недостатками у реакторов этого типа есть одно неоспоримое достоинство: его конструкция позволяет избежать перегрева стержней и предотвратить возникновение неуправляемой реакции. Более того, многие специалисты считают, что на базе так называемого кугельного реактора типа НТК возможен прорыв в атомной энергетике.

В активной зоне такого реактора расположен контейнер, наполненный, словно бильярдными шарами, графитом сферической формы. Каждый из таких шаров имеет покрытие, состоящее из 15 тыс. частиц оксида урана размером с маковое зернышко. В реактор загружается более 10 тыс. таких шаров, хладагентом же служит газ гелий, который нагревается отходящим теплом расщепления ядра до температуры примерно 900°C. Однако даже в отсутствие хладагента конструкция не позволит разогреться реактору более чем до 1600°C, при такой температуре исключена возможность расплавления стержней. О своем желании построить до 2007 г. модернизированный вариант этого реактора в районе Кейптауна уже заявил южноафриканский энергетический концерн «Эском».

Примечательно то, что в мире сейчас наблюдается повышенный интерес к так называемым «быстрым реакторам», и в частности, к «быстрым» реакторам-размножителям, поскольку этот тип электростанций, к которому, например, принадлежали французские «Суперфеникс» или «Кайкар», может использовать ядерное топливо гораздо эффективнее, чем обычные реакторы. Кроме того, новые «быстрые реакторы» будут обладать способностью рециклирования, т. е. повторного использования ядерного топлива, что значительно сократит объёмы радиоактивных отходов (рис. 2). Плутоний и другие проблемные радиоактивные материалы могли бы превращаться в этих реакторах в более безопасные вещества.

Куда девать «радиоактивный мусор»

Вопросы утилизации радиоактивных отходов вызывают у ученых-атомщиков не меньшую озабоченность, чем вопросы надежности и безопасности АЭС. По их мнению, АЭС



четвёртого поколения – это установка по «трансмутации», это своего рода «алхимик», который превращает опасные радиоактивные вещества в неопасные.

В теоретическом плане эта идея в целом проработана, итальянский лауреат Нобелевской премии по физике Карло Рубби еще в прошлом столетии предложил один из методов решения этой задачи. В реакторе Рубби в качестве активного материала используется торий, тяжелый металл, запасов которого в земной коре хватит для того, чтобы удовлетворить потребность общества в энергии на ближайшие 400 тыс. лет. Однако сегодня «Руббиатрон» считается экономически бесперспективным проектом.

Тем не менее идея обезвреживать радиоактивные отходы посредством трансмутации все-таки продолжает волновать учёные умы. Например, идея «расстреливать» свинцовый диск с помощью протонного ускорителя частиц. В этом случае высвобождаемые в процессе распада богатые энергией нейтроны при определенных условиях могут превратить долгоживущие радиоактивные вещества, такие как плутоний, америций или кюрий, – в сравнительно недолговечные материалы. Трансмутантные радиоактивные отходы

в этом случае представляли бы опасность уже не в течение геологического, а только лишь на историческом промежутке времени. Таким образом, радиоактивный мусор с периодом полураспада в несколько десятков тысяч лет мог бы превращаться в материалы, которые уже через 1000 лет имели бы уровень излучения, соответствующий естественному радиоактивному фону.

Конечно, в ближайшем будущем мы вряд ли увидим такой реактор, безопасность которого ни у кого не вызвала бы сомнения. Все разрабатываемые ныне концепции атомных электростанций в той или иной степени уже были реализованы в прошлом и, по известным причинам, потерпели фиаско. Так, например, некогда знаменитые своей безопасностью «быстрые» реакторы сегодня заглушены во всем мире. Однако даже в таком состоянии эти реакторы являются потенциальными источниками радиоактивного заражения, и это обстоятельство вынуждает власти отвлекать значительные средства из своего бюджета для обеспечения режима безопасности на подобных АЭС. Наглядное свидетельство тому – недавняя авария на атомной электростанции «Михама» (Япония), когда пять человек погибли и около 200 получили ожоги и ранения. Авария случилась из-за нехватки воды в системе охлаждения. В феврале 1991 г. аналогичный инцидент произошел на втором реакторе этой АЭС. Тогда в результате аварии из реактора вытекло около 55 т радиоактивной воды. В 2000 г. на станции также была выявлена утечка воды из системы охлаждения, что стало причиной остановки реактора.

И тем не менее пока только реакторы с водяным охлаждением подтвердили свое право на существование. Так, в Германии на их долю приходится до 30% производимой электроэнергии, а во Франции их доля составляет более 70%. АЭС этого типа, по мнению большинства специалистов, еще не одно десятилетие будут составлять основу атомной энергетики, причина этого лежит не столько в технической, сколько в экономической плоскости. С точки зрения классической экономики, большинство из них совсем не-

давно прошли период окупаемости (в среднем 20–25 лет) и вступили в период максимальной рентабельности. В этом кроется основная причина так называемого «ренессанса» атомной энергетики, а отнюдь не в их «экологичности» и «безопасности».

Действующие ныне АЭС могут помочь многим государственным деятелям на ближайшие годы «закрыть» проблемы «энергетических дыр» и энергодефицита в национальном хозяйстве, тогда как любой другой подход к их решению потребует огромных финансовых вливаний. Так, администрация Буша подсчитала, что в случае закрытия действующих АЭС для удовлетворения растущих потребностей в электроэнергии в ближайшие 20 лет стране потребуется ввести в строй 1300 новых электростанций.

По сообщению вашингтонской инвестиционной фирмы «Scully Capital», министерство энергетики США в целях стимулирования строительства объектов атомной энергетики и в частности АЭС, намерено уже в 2005 г. предоставлять, в числе прочих, достаточно значительные налоговые льготы фирмам, осуществляющим строительство энергообъектов или производящим оборудование для таких объектов, а также снизить для АЭС объемы обязательного отпуска энергии по фиксированным тарифам. Как известно, аппетит приходит во время еды, и теперь представители атомной индустрии требуют от правительства гарантий на возмещение большей части ущерба в случае аварии, а также минимизации риска прекращения или затягивания строительства из-за судебных разбирательств.

Человек, в чьих руках сегодня находится развитие американской атомной энергетики – доктор Ричард Мезерв, глава Комиссии по ядерной энергетике США, считает, что «уроки безопасности» усвоены специалистами и будут учтены в конструкции реактора IV поколения. Так ли это, – покажет только время. Строительство же первой новой АЭС начнется в 2013 г.



75 лет академику Л. И. Абалкину

Леонид Иванович Абалкин родился 5 мая 1930 г. в Москве. В 1952 г. с отличием закончил учетно-экономический факультет Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова (МИНХ).

После института начал преподавать в Калининградском сельскохозяйственном техникуме. В 1958–1961 гг. – аспирантура Московского государственного экономического института, а по окончании – успешная педагогическая карьера на кафедре политической экономии МИНХ им. Г. В. Плеханова.

В 1962 г. Леонид Иванович защитил кандидатскую диссертацию, а в 1970 г. – докторскую. В 1972 г. ему присуждено ученое звание профессора, в 1984 г. Л. И. Абалкина избрали членом-корреспондентом, а в 1987 г. – действительным членом Академии наук СССР.

© ЭКО 2005 г.



В 1976 г. Л. И. Абалкина пригласили на работу в Академию общественных наук при ЦК КПСС на должность заместителя заведующего кафедрой проблем управления. С 1986 г. по 2004 г. он – директор Института экономики Академии наук СССР.

С июля 1989 г. по январь 1991 г. Л. И. Абалкин, оставаясь директором Института экономики, работал заместителем Председателя Совета Министров СССР – Председателем Государственной комиссии по экономической реформе.

Он – президент Международного фонда им. Кондратьева, вице-президент Вольного экономического общества, главный редактор журнала «Вопросы экономики», член редколлегии «ЭКО» и еще нескольких журналов.

Широкий резонанс вызвали его книги «Политическая экономика и экономическая политика» (1970 г.), «Взаимодействие экономики, политики и управления» (1985 г.), «Новый тип экономического мышления» (1987 г.), «К самопознанию России» (1995 г.), «Логика экономического роста» (2002 г.), «Судьба России: связь времен» (2004 г.) и другие.

Л. И. Абалкин участвовал в написании многих учебников и учебных пособий, был руководителем авторских коллективов по их подготовке. Он возглавил редакционный коллектив появившейся в конце 80-х годов XX века научной серии, был главным редактором «Экономической энциклопедии», вышедшей в 275-летний юбилей Российской академии наук, председатель редакционной коллегии созданной им в 1991 г. академической серии «Памятники экономической мысли».

Леонид Иванович награжден многочисленными отечественными и зарубежными медалями и орденами. Он член нескольких иностранных и международных академий.

Во всех делах Л. И. Абалкина отличают высокий профессионализм, честность, принципиальность и научная стойкость, открытость, гражданская позиция и доброжелательное отношение к людям. Он талантливый преподаватель и лектор. То, что Леонид Иванович сделал, несомненно, уже принесло огромную пользу стране, будет полезно и будущим поколениям ученых.

Поздравляя Леонида Ивановича с юбилеем, мы желаем ему крепкого здоровья и долгих плодотворных лет жизни!

**Редакционная коллегия
и Редакция журнала «ЭКО»**

Польша имеет показательный опыт создания и совершенствования механизмов деятельности специальных экономических зон, которые в отличие от российских, достаточно строго следуют проверенным на практике зарубежным моделям и отличаются стабильностью. Думается, этот опыт будет интересен представителям властных органов, предпринимателям, исследователям.

Специальные экономические зоны на территории Польши

А. Г. ВЯЛКИН,
кандидат исторических наук,
ответственный секретарь экспертно-консультативного совета
межведомственной рабочей группы под руководством помощника
президента Российской Федерации С. В. Ястржембского
по вопросам развития Калининградской области,
член Международной ассоциации специалистов
по стратегическому развитию территорий,
Москва

Сегодня вновь разгораются споры о судьбе Калининградской области, и, в частности, о перспективах режима особой экономической зоны на территории этого региона.

Калининградская область выделяется среди множества субъектов Российской Федерации, это регион, наиболее близкий к промышленно развитым странам Европы – потенциальным рынкам сбыта и источникам инвестиций. Одной из определяющих задач, стоящих ныне перед областью, является ее преобразование в пилотный регион реального партнерства России и Европейского союза, результатом чего будет создание экономики, конкурентоспособной на европейском рынке. Последнее подразумевает динамичное развитие, упрощенный режим пересечения границы для граждан и перемещения товаров, услуг и, наконец, статус донора для федеральной казны.

© ЭКО 2005 г.



Экономика Калининградской области и ее торговые связи во многом нетипичны. Особенность торговых потоков области – постоянно растущие объемы вывоза на территорию «большой» России при стагнирующем экспорте. Такое положение в европейско-российской торговле определяется действием двух факторов: географического положения региона и таможенных льгот особой экономической зоны (ОЭЗ). Под воздействием этих факторов сформировалась торговая специализация Калининградской области, базой которой стало развитие импортозамещающих отраслей. В настоящее время более двух третей предприятий региона так или иначе используют в своей деятельности механизм ОЭЗ¹. Подобная модель экономики отличается высокой зависимостью от предоставленных региону льгот и, таким образом, определяет его особую чувствительность к изменениям условий внешнеэкономической деятельности.

Сегодня на территории государств-соседей Калининградской области, в Польше и Литве, существует более двух десятков свободных экономических зон, работающих гораздо эффективнее, чем российская. Данная статья рассказывает о режиме хозяйствования на территории польских специальных экономических зон, которые рассматривались правительством Польши как один из важных инструментов проведения региональной политики, об особенностях их функционирования и опыту адаптации к законодательству Европейского союза.

Основы создания и функционирования специальных экономических зон (СЭЗ – Specjalne Strefy Ekonomiczne, SSE) на территории Республики Польша определил закон «О специальных экономических зонах» от 20 октября 1994 г.

С 2001 г. экономические зоны начали предоставлять региональную помощь по новым правилам.

Предприниматели, действующие на территории специальных экономических зон на основании разрешения мини-

¹ Перспективы внешнеторгового режима Калининградской области. Бюллетень № 1. Материалы проекта Europeaid «Поддержка развития Калининградской области». Калининград, 2004.

стра экономики, труда и социальной политики Республики Польша (или от его имени – управляющего зоной), имеют право пользоваться государственной помощью в виде налоговых льгот. После превышения определенного для каждой зоны минимального порога инвестиций (от 350 тыс. до 2 млн евро) или минимального уровня занятости (от 40 до 100 человек) прибыль предпринимателя полностью освобождается от налога на 10 лет, а позднее, вплоть до конца функционирования зоны, освобождается 50% прибыли. Эти правила действуют в отношении предпринимателей, которые имеют разрешение, выданное до 1 января 2001 г.

Распоряжение об установлении зоны в форме отдельного правового акта выдает Совет министров, по предложению министра экономики, труда и социальной политики (далее: министр экономики, Министерство экономики). С инициативой создания СЭЗ могут выступать местные органы администрации и органы территориального самоуправления, а также другие общественные группы, заинтересованные в создании СЭЗ. Министерство экономики подготавливает необходимые документы: заявление о создании зоны, заключение воеводы, согласие соответствующей гмины², план развития зоны, а также анализ предусматриваемых социально-экономических последствий ее создания. В распоряжении, устанавливающем специальную экономическую зону, определяются ее название, границы, предметный диапазон деятельности, лицо, управляющее зоной, период действия, а также освобождения и льготы для субъектов, действующих на территории зоны.

Зоной может управлять только акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью, контролируемое государственной казной. Государственная казна представлена Министерством экономики. К задачам управляющего относятся: организация использования имущества зоны действующими в ней субъектами, распоряжение ресурсами зоны, оказание услуг хозяйствующим субъектам, а

² Гмина – основная единица территориального деления страны. После введения с 1999 г. трехступенчатого деления страны на территории Польши образовано 2489 гмин.

также проведение мер по развитию зоны. План развития зоны определяет Министерство экономики. В нем содержатся цели установления зоны и средства, необходимые для их достижения, технические и организационные меры и средства, обязанности управляющего, связанные с достижением намеченных целей, и сроки исполнения поставленных задач. План содержит также стратегию развития зоны, принципы привлечения инвесторов, кадровые ресурсы и средства, необходимые для организации и развития зоны. Управление зоной осуществляется на основании устава, составленного управляющим.

Министр экономики устанавливает способ, принципы и условия проведения торгов или переговоров, а также критерии оценки намечаемых в СЭЗ экономических мероприятий. Он выдает разрешение управляющим органам на ведение хозяйственной деятельности и осуществление текущего контроля.

Для того чтобы воспользоваться преимуществами, которые дает региональная поддержка бизнеса, инвестор должен получить разрешение на торгово-хозяйственную деятельность в границах СЭЗ, и прежде всего выполнить все необходимые условия. Разрешения выдаются управлением зоны в ходе торгов или переговоров, проводимых на основе публичного приглашения. Полученный документ подробно определяет вид предпринимательства, объем капиталовложений и будущий уровень занятости.

Еще раз отметим, что региональное стимулирование бизнеса в рамках СЭЗ происходит в форме освобождения от подоходного налога. По выбору инвестора это делается на основании инвестиционных затрат (минимум 100 тыс. евро) или создания новых рабочих мест. Основанием для получения региональной помощи в зонах является разрешение, выдаваемое предприятиям, выигравшим открытый тендер или переговоры. В разрешении определяются предмет хозяйственной деятельности и условия, касающиеся:

- объемов капиталовложений;
- количества рабочих мест в течение определенного времени.

Инвестор, который выполнит эти условия, может получить:

а) возврат капиталовложений в виде льгот в налоге на прибыль.

Величина льготы зависит от показателя интенсивности помощи для данного региона и стандартной структуры издержек, но не может быть выше 50% первоначальных капиталовложений. Все зоны, за исключением Краковского технологического парка, имеют максимальный уровень интенсивности помощи, то есть 50%. Если инвестор является малым или средним предпринимателем, максимальный размер помощи повышается до 65%. СЭЗ «Краковский технологический парк» предусматривает потолок поддержки до 40% для больших и до 55% – для малых и средних предприятий. Создание технологических парков связано с потребностью использования базы и научно-исследовательских кадров образовательных центров, с обменом ноу-хау, а также с поддержкой внедрения новых технологий;

б) возврат в виде освобождения от налога на прибыль расходов на зарплату с учетом сопутствующих платежей, понесенных инвестором в течение двух лет с момента достижения уровня занятости, указанного в разрешении. Размер льготы не может превысить показатель максимальной интенсивности помощи.

Получение региональной помощи обусловлено также выполнением следующих требований:

- хозяйственная деятельность, указанная в разрешении, должна вестись в течение пяти лет;
- имущество, приобретенное в связи с осуществлением инвестиций, не может продаваться в течение пяти лет от даты постановки его на баланс предприятия и учета в качестве основных фондов и нематериальных и других ценностей, если критерием предоставления региональной помощи является величина капиталовложений;
- сохранение созданных рабочих мест в течение пяти лет – если региональная помощь предоставляется на основании критерия занятости.

Если условия разрешения не соблюдаются, то оно отзывается, что влечет за собой потерю права на освобождение от налога и порождает обязанность уплаты налога в полном размере за весь период пользования льготами.

После введения с 1999 г. нового административного деления страны специальные экономические зоны оказались на территории 11 воеводств³. Создание большого количества зон и их близкое соседство привели к усилению конкуренции между ними.

Зоны можно поделить на несколько групп, принимая за критерий цели, для достижения которых они были созданы:

- реструктуризация старых промышленных округов – Катовицкая, Валбжихская (горнодобывающая и тяжелая промышленность), Легницкая (диверсификация экономической структуры региона, отход от «монокультуры» – меднодобывающей промышленности), Лодзинская (легкая промышленность), Тарнобжегская (диверсификация экономической структуры региона, отход от «монокультуры» – серодобывающей промышленности), Мелецкая (промышленность средств транспорта), Стараховицкая (реструктуризация Старопольского промышленного округа), Жарновецкая (освоение неиспользованных старых промышленных территорий);
- активизация регионов с низким уровнем экономического развития – Сувальская, Варминско-Мазурская, Слупская;
- использование научно-исследовательского потенциала – технологический парк (Краковский);
- использование приграничного положения – Костжиньско-Слубицкая, частично Сувальская.

Для некоторых видов предпринимательства выдача разрешений и предоставление льгот от государства не предусмотрены. В их числе: производство взрывчатых веществ,

³ Воеводство – самая крупная единица территориального деления страны. С 1999 г. территория Польши разделена на 16 воеводств.

табачных и спиртоводочных изделий, топливно-горючих веществ; центры подвижных игр; услуги по установке, ремонту и эксплуатации техники и оборудования, используемых в ходе работ в СЭЗ; некоторые виды строительного-монтажных услуг; оптово-розничная торговля; автосервис и ремонт бытовой техники; гостиницы и пищевые услуги; финансовое посредничество; услуги, связанные с недвижимостью, арендой, образованием и предпринимательством; услуги в сфере государственной администрации, национальной обороны, обязательного социального страхования, образования, здравоохранения и социального обеспечения; муниципальные услуги; а также ряд других видов предпринимательства, подлежащих лицензированию.

«Европарк Мелец» стал первой специальной экономической зоной. На конец 1998 г. их было в Польше уже 17. Две СЭЗ, не сумевшие привлечь инвесторов, были ликвидированы в 2001 г. Следующие две СЭЗ («Тчев» и «Жарновец») в 2001 г. объединились в СЭЗ «Поморская». Оставшиеся 14 успешно действуют (таблица).

Ведение бизнеса в польских специальных экономических зонах доказало свою выгодность для инвесторов. К середине 2003 г. в СЭЗ действовало 372 предприятия на основании 669 разрешений⁴. Тем не менее с 2001 г., после существенного изменения условий инвестирования, в том числе снижения налоговых льгот, выдано только 68 разрешений.

Некоторые льготы меняются в зависимости от зоны, особенно относящиеся к местным налогам и услугам для инвесторов со стороны управления зоной. В этой связи получить представление обо всех возможных льготах той или иной СЭЗ можно лишь после детального изучения правил, действующих в конкретной зоне.

Основная цель создания специальных экономических зон на территории Польши виделась в активизации хозяйственной жизни в депрессивных регионах с высоким уровнем безработицы. Образцом для этого послужили некоторые европейские модели. Однако к моменту принятия польского

⁴ Как делать бизнес в Польше. UNIDO ITPO. Варшава, 2003.

**Суммарный эффект специальных экономических зон
на территории Польши по состоянию на 31.03.03.**

СЭЗ	Всего разрешений	Выданные после 01.01.2001 г.	Число фирм	Инвестиции, млн злотых	Число занятых
«Европарк Мелец»	63	9	55	1995,8	7342
Сувальская	85	5	53	341,4	2704
Катовицкая	99	10	56	5690,5	12503
Легницкая	34	2	14	1729,2	3430
Валбжихская	31	3	20	1055,7	6328
Лодзинская	32	2	19	712,2	1870
Каменногорская	23	3	13	39,3	910
Костжиньско-Слубицкая	59	6	10	434,4	656
«Краковский технологический парк»	18	2	6	232,9	745
Поморская	65	3	18	546,4	4130
Слупская	19	4	16	80,6	863
Староховицкая	33	8	25	125,1	1453
Тарнобжегская	59	11	52	353,6	6069
Варминско-Мазурская	49	4	15	73,7	655
Всего	669	68	372	13410,7	49658

Источник: данные Министерства экономики, труда и социальной политики Республики Польша, 2003 г.

закона о специальных экономических зонах он уже устарел из-за нового курса Европейского союза в этой области. Неизбежность коллизии с нормами ЕС уже тогда была очевидна, тем более что к этому времени Польша активно готовилась к вступлению в Европейский союз (соглашение об ассоциированном членстве было подписано в декабре 1991 г.).

В итоге специальные экономические зоны Польши стали одним из основных предметов переговоров по вступлению этой страны в ЕС. Комиссия ЕС была недовольна большим

количеством польских зон и территориальной раздробленностью многих из них (последнее замечание впоследствии было снято). Однако наиболее существенные претензии ЕС относились к схеме налоговых льгот, которую комиссия сочла недостаточно транспарентной и трудной для расчетов. Не устраивал ЕС и долговременный характер льгот. Между тем в первоначальной версии польского закона о специальных экономических зонах именно на них делался упор. Еще одной существенной претензией со стороны ЕС был льготный режим для так называемых «чувствительных» отраслей (автомобильная и текстильная промышленность, металлургия, судостроение), тем более что в специальных экономических зонах стимулировалась экспортная ориентация предприятий этих секторов экономики.

Польская сторона оказалась в довольно сложной ситуации. С одной стороны, безусловным приоритетом национальной политики оставалось вступление в ЕС. С другой стороны, приведение норм национального законодательства в соответствие с требованиями Европейского союза означало бы ухудшение условий деятельности хозяйствующих субъектов, которые зафиксированы в правительственных постановлениях. Отчасти подобное развитие событий было демпфировано тем, что в регламент десяти специальных экономических зон, созданных последними, включили положение о приоритетности норм Евросоюза перед польским законодательством.

Тем не менее после переговоров с ЕС польский парламент изменил принципы льготного налогообложения хозяйствующих субъектов, действующих в специальных экономических зонах. В результате предпринимателям, получившим разрешение на ведение хозяйственной деятельности в СЭЗ до момента вступления в силу новых положений закона (то есть до 2001 г.), уменьшили величину льгот по налогу на доходы юридических лиц, которые они получали на основании соответствующих постановлений правительства страны. Размер льгот стал напрямую зависеть от объема инвестиций. Например, для предприятий авто-

мобильной промышленности максимальный размер государственной и муниципальной поддержки был установлен в размере 30% от тех инвестиций, которые будут осуществлены в СЭЗ до конца 2006 г.

В меньшей степени изменения в законодательстве коснулись малых и средних предприятий. Они будут пользоваться льготами в соответствии с ранее выданными разрешениями на осуществление деятельности в СЭЗ, и предельный размер льготы по налогу на доходы у них не выше, чем у крупных предприятий. Сохранился и ранее установленный срок действия режима зон – 20 лет.

Если бы изменения не были внесены в польское законодательство, то с момента вступления Польши в Европейский союз автоматически вступили бы в силу нормы ЕС, которые предусматривают более жесткие ограничения по оказанию государственной и муниципальной помощи хозяйствующим субъектам специальной экономической зоны.

Опыт Польши – нового члена Европейского союза, по адаптации своих специальных экономических зон к нормам и правилам ЕС позволяет сделать два существенных вывода для оценки перспектив развития Калининградской области в случае реализации концепции общеевропейского экономического пространства:

- подобный сценарий приведет к постепенному, но неизбежному нивелированию, а затем полному упразднению региональных льгот и преференций, препятствующих нормальному развитию конкуренции;
- в ходе переговоров бывших стран-кандидатов (в частности, Польши) с Европейским союзом признана необходимость достаточно длительного адаптационного периода, который позволил бы относительно безболезненно отказаться от использования инструментария специальной экономической зоны при проведении региональной политики.

В России конфликты в организациях встречаются не менее часто, чем в странах Западной Европы и США. Практика показывает, что не существует таких способов и методов управления, которые избавили бы от необходимости работать в условиях конфликтов. Виной тому – сам человек с его индивидуальной мотивацией.

Автором статьи в августе–декабре 2003 г. было проведено исследование на тему «Управление конфликтами в организации» в штате Флорида, США. Изучению подвергались организации сервисно-туристической сферы деятельности (отели, рестораны, клубы, турфирмы и так далее), а предметом исследования выступала деятельность менеджеров и медиаторов по разрешению конфликтов в организациях.

Конфликты в организации и медиация

А. Н. ПОЛУХИНА,
кандидат исторических наук,
Марийский государственный технический университет,
Йошкар-Ола

Выделяются две принципиальные возможности управления конфликтами. Во-первых, это их предотвращение; во-вторых – управление конфликтами и конфликтными отношениями в случае их возникновения, а также использование результатов конфликтных ситуаций¹.

В техниках и методиках управления конфликтами в сфере кадрового менеджмента также прослеживаются два основных направления. К первому относятся разработанные индивидуально для каждой организации целенаправленные воздействия по минимизации причин, породивших конфликт. Второе направление включает коррекцию поведения участников противостояния и обучение всех сотрудников организации навыкам цивилизованного общения².

¹ Михеева Е. Конфликтами можно управлять. Юридическая практика. 2002. № 9 (219).

² Конфликты в коллективе: причины, управление, минимизация // Работа и зарплата // www.zarplata.ru



Что такое медиация?

Термин медиация, как и сама наука конфликтология, сравнительно недавно вошел в употребление в российской науке. Под медиацией понимают такое завершение конфликта, в котором участвует третья сторона, не заинтересованная напрямую в его исходе. Роль третьей стороны может исполнять один человек, группа профессионалов или даже государство³. Медиация – это целенаправленное вмешательство.

В качестве медиаторов могут выступать как профессионалы – официальные медиаторы (люди, имеющие сертификат на право заниматься данной деятельностью), так и непрофессионалы (менеджер, решающий конфликт между сотрудниками своей организации, с одной стороны исполняет свои управленческие функции, а с другой – выступает в качестве спонтанного или неофициального медиатора). Медиатор помогает двум или более сторонам, вовлеченным в спор, достичь добровольного разрешения своих разногласий путем переговоров. Такое соглашение обычно фиксируется в форме письменного договора.

Медиатор не имеет полномочий навязать какое-либо решение. Он помогает сторонам при разрешении спора сконцентрироваться на своих интересах, а не на своих заявленных позициях. В случае успеха принимаются решения, от которых выигрывают обе стороны, в отличие от решений третьих лиц (судей или арбитров), когда одна сторона проигрывает, а другая – выигрывает.

Решения, принятые в результате медиации, должны превосходить прочие решения в силу того, что их создают сами стороны. Медиация не обременена формальностями и, несомненно, является искусством, поскольку включает в себя тончайшие аспекты человеческих взаимоотношений.

Медиация возникла в 60-е годы в США и пользуется большой популярностью в этой стране. Без медиаторов в сфере экономики, политики и бизнеса не проходит ни один серьезный переговорный процесс; выпускаются журналы,

³ *Иванова Е. Н.* Мифы и легенды о медиации // <http://www.inharmony.spb.ru/treningi/business/service.html>

освещающие проблемы медиации («Ежеквартальный журнал по медиации»). Существует Национальный институт разрешения дискуссий, который занимается разработкой новых методов медиации, действуют частные и государственные службы.

Американский опыт использования медиации

В США существуют два типа медиаторских центров. К первому принадлежат центры, действующие при американских судах и занимающиеся досудебной практикой рассмотрения дел. По словам сотрудников Dispute Resolution Services Orange County Courts, наибольший процент составляют дела из семейной практики (разделы имущества, разводы, опека над детьми, страховки и так далее) и так называемые кредитные дела (споры о времени и порядке погашения кредитов, взятых частными лицами у кредитно-финансовых компаний). И лишь небольшой процент составляют дела так называемой производственной направленности, то есть помощь при разрешении конфликтов внутри организации.

Второй тип медиаторских центров принимает участие в разрешении значимых общественных конфликтов (урбанистических, социальных, гражданских, экологических и так далее), где невозможно однозначно и быстро, за одну-две встречи, достичь соглашения, удовлетворяющего обе конфликтующие стороны. Процессы урегулирования могут растягиваться на несколько лет с непредсказуемым результатом. Исходя из этого, второй тип медиаторских центров имеет академическую направленность и часто действует при классических университетах (например, Florida Conflict Resolution Consortium действует при Университете Центральной Флориды, а Catanese Center for Urban and Environmental Solutions – при Атлантик-Университете).

В ходе исследования менеджерам различных сервисно-туристических компаний задавался вопрос: «Были ли в вашей практике случаи (и как часто) обращения за помощью при разрешении конфликтов к специалистам-медиаторам?». По словам опрошенных, большинство конфликтов, возникающих

в организациях сервисно-туристического сектора бизнеса, решаются самими менеджерами без привлечения посредников или специалистов-медиаторов. Процент обращения за специализированной помощью крайне невелик – не более 2–3%.

Несколько иной ответ был получен в ходе беседы с менеджером по управлению персоналом организации «Отель Рояль Плаза» (собственность компании У. Диснея). Она указала значительно больший процент обращения к специалистам-медиаторам при разрешении конфликтов внутри фирм компании Диснея – более 30%.

Главная причина подобного расхождения (3% и 30%), возможно, в наличии в компании Диснея профсоюзной организации, что нетипично для бизнеса Флориды. Любой конфликт внутри организации, особенно если это грозит увольнением сотрудника, рассматривается с участием особых представителей профсоюзной организации, занимающихся разрешением кадровых споров, которые обычно являются медиаторами-профессионалами и имеют патент на право проведения медиаторских процессов.

В ходе обсуждения вопроса «Как часто менеджеры или сотрудники организаций обращаются за помощью в медиаторские центры при разрешении конфликтов в коллективах?» специалисты-медиаторы Х. Гамбес и Б. Дитто (Dispute Resolution Services Orange County Courts) назвали следующие цифры – до 10% всех дел, рассматриваемых в медиаторском центре при суде г. Орlando. И однозначно указали основную причину происхождения указанных конфликтов: различная степень дискриминации, которой подвергаются те или иные сотрудники организации. Можно лишь условно отнести данные конфликты к производственным (или к конфликтам в организации), так как по своему происхождению это – гражданские конфликты.

Применение медиации или отказ от участия профессионалов при разрешении конфликтов в организации в большей степени зависят от финансовых возможностей конкретной организации, чем от степени разработанности технологий медиаторской деятельности. Компании, принадлежащие к высокотехнологичным отраслям производства,

имеющие высокооплачиваемых специалистов и не заинтересованные в их потере из-за каких-либо конфликтов, могут позволить себе тратить значительные деньги на профессионалов-медиаторов или обращения в медиаторские центры.

Но если речь идет, как в случае нашего исследования, о компаниях, входящих в сервисно-туристический сектор экономики, где в большинстве своем работают низкооплачиваемые сотрудники (без высшего или среднего специального образования), то подобные фирмы не могут позволить себе приглашать специалистов-медиаторов для разрешения конфликтов в организации. Более того, для этих компаний наиболее удобным способом разрешения конфликта является увольнение сотрудника или сотрудников, участвующих в конфликте (столь откровенный ответ был получен в ходе интервью с Х. Каррико, генеральным менеджером Цитрус Клуба Орландо).

Большинство же менеджеров отвечали, что в случае возникновения конфликта в организации они попытаются его локализовать или разрешить, используя собственный управленческий опыт: проведут беседы с конфликтующими сторонами. Если это не поможет и в результате сложившейся ситуации будет нарушаться установленный график работы, тогда будет поставлен вопрос об увольнении. Наилучшим способом управления конфликтами всеми опрошенными единодушно было признано предупреждение возникновения конфликтной ситуации, в чем, по мнению менеджеров, и заключается главное умение руководителя по управлению конфликтами в организации.

Наличие медиаторских центров, обучение менеджеров технологиям предупреждения конфликтов, проведение тренингов по управлению возникающими конфликтами, интерес руководителей к этим проблемам – все это свидетельствует о внимательном отношении к деятельности по управлению конфликтами.

Применение медиации в России

В последнее время вопросы медиации активно обсуждаются в литературе. Так, руководитель первого в России

Санкт-Петербургского центра разрешения конфликтов, кандидат психологических наук Е. Н. Иванова полагает, что имеются определенные барьеры на пути активного применения американского опыта медиации в российском бизнесе, называя в качестве примера некоторые «мифы о медиации». Тем не менее она приходит к выводу, что наиболее эффективный способ внедрения позитивных технологий по управлению конфликтами – различные виды обучения, в том числе и проведение тренингов⁴.

Наша позиция о возможности использования опыта деятельности американских специалистов-медиаторов несколько отличается от точки зрения Е. Н. Ивановой. И хотя мы не подвергаем сомнению сам принцип медиации и его положительное значение для урегулирования споров и иных конфликтных ситуаций в бизнесе, необходимо очертить рамки применения данного способа.

Существует ряд ограничений в применении медиации для разрешения конфликтов в организации, к которым можно отнести специфические условия деятельности некоторых организаций или отраслей. Эти ограничения включают как финансовые условия, так и целесообразность применения данного способа в каждом конкретном обстоятельстве.

Безусловно, решение конфликтной ситуации путем переговоров – это пример демократического стиля управления, но многие руководители российских компаний и сегодня уверены, что предпочтительнее авторитарный стиль. Достаточно часто это мнение разделяют и их подчиненные. Изменить подобные представления путем обучения позитивным технологиям управления конфликтами и проведением демонстрационных тренингов – процесс длительный и сложный.

Процесс внедрения медиации в российских компаниях следует проводить постепенно, сочетая обучение и практику, путем тренингов и мастер-классов, но начинать необходимо с просветительской деятельности и получения общественной поддержки.

⁴ *Иванова Е. Н.* Мифы и легенды о медиации.



Финансовая стратегия России

Формирование национальной финансовой стратегии
России: Путь к подъему благосостояния / Под ред.
академика РАН В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2004 – 416 с.

Книга посвящена прогнозированию развития российской экономики до 2025 г. и роли финансовой системы в обеспечении этого развития. Замысел достаточно смелый, работ подобного рода почти нет, и авторы выступили в роли первопроходцев. Исходный тезис: финансовая система должна способствовать развитию экономики, – безусловно, правильный и подкреплен соответствующим материалом. Авторы широко трактуют финансовую систему, включая в нее кредитные отношения и ценообразование. В целом с этим можно согласиться, но, поскольку входящие в систему элементы отличаются большой спецификой, их сочетание в каждый конкретный момент времени требует специального обоснования, особенно учитывая длительный срок прогноза – более 20 лет. В течение такого периода значения выделенных авторами факторов социально-экономического развития могут существенно измениться, точный вклад каждого из них в достижение главной цели – роста благосостояния – заранее установить достаточно трудно.

Авторы полагают, что существует определенная тенденция в динамике роста финансов и развития материального производства: до настоящего времени наблюдался некоторый отрыв финансов от реального производства, а начиная с XXI в. будет происходить их сближение. Этот тезис, безусловно, заслуживает внимания, хотя критерии оценки «расхождений» и «сближений» нуждаются в дополнительном обосновании. Много внимания в рассматриваемой ра-

© ЭКО 2005 г.



боте уделено процессам глобализации и трансформации финансов, а также инструментам разработки и сценариям концепции долгосрочной финансовой стратегии. Такое внимание, безусловно, оправданно, так как решение этих проблем способствует уточнению и нахождению главных факторов экономического развития.

В книге подробно анализируется роль фондового рынка России как одного из условий успешного развития экономики. Подробно обосновывается необходимость модификации рынка ценных бумаг и создания новых механизмов привлечения в страну средств нерезидентов в условиях нарастающей глобализации мирового фондового рынка.

Много внимания в работе уделено важным вопросам определения пороговых значений уровня криминализации в налоговой сфере и модельному подходу к оценке стратегической опасности развития теневой экономики.

В завершающем разделе книги сравниваются две оценки перспектив развития экономики и финансовой системы. Первая рассчитывается с помощью традиционных методов, а вторая – по методологии, основанной на новой парадигме бюджетно-налоговой системы. Исследование доведено до методических рекомендаций по прогнозированию основных макробюджетных параметров с помощью аналитической таблицы, построенной на основе идей предлагаемой парадигмы.

В конце книги есть весьма интересные приложения, описывающие опыт нахождения пороговых значений криминализации в налоговой сфере России. Содержащаяся в приложениях информация, безусловно, поможет выработке системы мер по устранению опасных и тормозящих экономическое развитие процессов криминализации общества.

В. А. СЛЕПОВ,
доктор экономических наук,
заведующий кафедрой финансов и цен,
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова

Римская кадровая политика

Во времена императора Калигулы в массы был вброшен лозунг, причем весьма вдохновляющий: «Каждая кухарка должна уметь управлять государством!» Во времена же солдатского императора Веспасиана в связи с острой нехваткой кухарок и, наоборот, избытком старших и высших офицеров этот лозунг был подвержен коррекции, а именно: «Каждый легат должен уметь управлять провинцией, а каждый центурион — государством!»

Здесь остается добавить: римские воинские звания центурион и легат примерно эквивалентны современным подполковник и генерал, а административная единица «провинция» эквивалентна области или краю.

Э. ВЕЙЦМАН,
Москва

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 4. 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 23.03.05.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2400. Заказ 373.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Нестареющие истины

Я предчувствую, что россияне когда-нибудь, а может быть, при жизни нашей, пристыдят самые просвещенные народы успехами своими в науках, неутомимостью в трудах и величием твердой и громкой славы.

Петр I

Великая цель образования – это не знания, а действия.

Г. Спенсер

Если знания человека не упорядочены, то чем больше он знает, тем больше будет путаница в его мыслях.

Г. Спенсер

