

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Российское
авиастроение:
когда взлетим?**

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

8 (374) 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»*

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



В НОМЕРЕ

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 2 МОЛОДИН В. И.
Потенциал удалось сохранить!

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 13 КЛИМАНТОВ С. Б.,
КОВАЛЕВИЧ М. К.
Государство всеобщего благо-
состояния: станет ли чужое
прошлое нашим будущим?
- 26 РОГОВ С. М.
Традиционные и современные
функции государства
- 40 КУЗНЕЦОВ О. Л.
Проблемы построения общества
знаний в современной России:
мифы, рифы, перспективы

46 «ЭКО»-ИНФОРМ

- 47 СУСЛОВ В. И.,
КОРЖУБАЕВ А. Г.
Энергетические транспортные
пути и транспортная
инфраструктура в Сибири
и на Дальнем Востоке

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 68 ПЕРЕДВИГИН Д. В.
Аутсорсинг – менеджмент
XXI века

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 77 ЦВЕТКОВ В. А.
Особенности формирования
и развития крупного
российского бизнеса

ОТРАСЛЬ

- 91 АВЕРЧЕНКО В. А.,
ЦАРЕВ И. Г.
Промышленность строительных
материалов: вчера, сегодня, завтра

- 110 КЛОЧКОВ В. В.
Российское авиационное
двигателестроение: как повысить
конкурентоспособность отрасли

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

- 126 ДОБРОВ А. П.,
ДОБРЯКОВ С. П.
За державу обидно

ЭКОНОМИКА НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

- 145 ГРАСМИК К. И.
Малые высокотехнологичные
предприятия в экономике России

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 162 ДОЛОТЕНКОВА Л. П.
Паритет покупательной
способности валют и обменный
курс рубля
- 180 ЛАЧИНОВ Ю. Н.
Бухгалтерский фугас в фунда-
менте неизбежных аварий

ЗДОРОВЬЕ – КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

- 183 МЕДВЕДЕВ Ж.
Йогурт. Полезный продукт
или эликсир молодости?

POST SCRIPTUM

- 190 Диалог у пещеры
- 192 МИРОНЧЕНКО С.
Фразы

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



Потенциал удалось сохранить!

Беседа с первым заместителем председателя
Сибирского отделения РАН
академиком **В. И. Молодиным**

– Вячеслав Иванович, в сфере Вашей компетенции как заместителя председателя СО РАН – функционирование образовательного комплекса Сибирского отделения Российской академии наук. Что он включает? Какова история его создания? Что потеряно и что приобретено (в сравнении с замыслом отцов-основателей Сибирского отделения) за несколько десятилетий, в течение которых работает СО РАН?

– Если говорить кратко, то научно-образовательный комплекс – это один из трех китов знаменитого «треугольника Лаврентьева», основополагающих принципов создания СО РАН. А если уходить глубже в историю, то еще Петр I прямо указал: «Создать Академию наук, а при ней университет, а при университете – гимназию».

Такая система непрерывной подготовки в полной мере реализуется кое-где в Российской академии наук в целом и у нас, в Сибирском отделении. Через 4–5 лет после создания Сибирского отделения был основан университет – с целью воспитания талантливой молодежи, для подпитки научного потенциала исследовательских институтов. В то же время была создана физико-математическая школа, чтобы наиболее талантливых ребятшек собирать по всей Сибири в Новосибирский университет, а далее ориентировать на занятия наукой.

Как видите, это система древняя, ровесница Академии наук, тем не менее лучшей никто не придумал.

Я изучал этот вопрос детально, и могу сказать, что те 40 с лишним лет, что существует Новосибирский государственный университет (НГУ), он полностью соответствовал этим целям. В советское время около 70% выпускников шли в институты Сибирского отделения и другие



научно-исследовательские учреждения Академии наук СССР. С реформами, с развалом страны ситуация изменилась, конечно, потому что пошел отток талантливой молодежи за рубеж и в коммерческие фирмы.

И тем не менее в значительной степени потенциал научных институтов России, Сибири и, что особенно важно, вузов страны, формируется за счет выпускников нашего университета. Так что университет продолжает выполнять ту роль, которую он и должен выполнять.

Несмотря на то, что наука сейчас стала менее популярной в обществе, где превалирует бизнес, и наиболее талантливые ребята уезжают за границу, мы пытаемся делать все, что возможно, чтобы сохранить свой потенциал. Используем систему всевозможных грантов и доплат аспирантам, принимаем на работу в НИИ студентов, правда, не в таких масштабах, как хотелось бы... Но за счет этого удавалось, по крайней мере, не разрушить научные школы.

Хотелось бы, чтобы в будущем в стране были реализованы две вещи.

Первое – чтобы государство обратило должное внимание на науку. Академия наук стремится исправить положение и довести средний уровень заработной платы научного сотрудника до 30 тыс. руб., т. е. доктор будет получать где-то 40, кандидат – 20 тыс. руб. Это поможет удержать молодежь и привлечь ее в науку. В последнее время проводился ряд социологических опросов, в том числе и нашим Советом молодых ученых. Они показывают, что год назад зарплата на уровне 10 тыс. руб. могла бы остановить отток молодых специалистов за границу. Сейчас речь идет о более высокой сумме, но эта сумма не запредельная, государство вполне может и должно найти ее.

И второе. Мы много говорим об образовательном кредите. Когда я заканчивал вуз, то должен был отработать по специальности три года. Если человек этого не делал, диплом у него не отбирали, его не судили, но моральное порицание высказывалось.

Сейчас получается, что более 15 лет работали «на дядю», за границу уехали наши лучшие выпускники, а государство

никак не компенсировало эти затраты. Для сравнения вспомним, что хорошего спортсмена любой спортивный клуб «продает», получает деньги за него.

Мы уже устали говорить о том, что нужна система кредитования. Что это такое? Мы бесплатно учим человека, даем ему хорошее образование. Но, поступив в вуз, он заключает контракт, согласно которому должен после окончания отработать, например, в научно-исследовательском институте 3–4 года. Если он сразу уходит в банк или идет работать в какую-то заграничную организацию, пусть они покроют те расходы, которые государство потратило на его образование. Вот и все. Это очень просто осуществить. В ряде стран мира такая система успешно функционирует. И это, я считаю, правильно и справедливо.

Кроме того, для молодежи очень важен жилищный вопрос. Мы стараемся его решать. В прошлом году были серьезные подвижки: сдан целый дом, 160 квартир, для молодежи. Более 100 молодых ребят получили пусть небольшое жилье, но это очень хороший старт.

Так обстоит дело сегодня. И если давать общую оценку ситуации, то система, заложенная при создании Сибирского отделения Академии наук, сохранена, она работает.

– Всем хорошо известно, насколько высок уровень в Новосибирском государственном университете и получаемого там образования. Почему в рейтингах Министерства науки и образования он стоит во втором десятке, рядом с никому не известными недавно образованными университетами?

– Это абсолютно безответственные рейтинги, которые строятся по непонятным критериям. Действительно, порой в числе первых там видишь такие вузы, которые я, зная реальное положение дел, даже в сотню, в две сотни не включил. А они находятся в верхних строках рейтинга... Министр объясняет это тем, что система рейтинга не отработана, в ней много субъективного.

Не учитывается специфика нашего университета: это особый университет. Например, не засчитывают то, что в нем работают практически все члены Академии наук, жи-

вущие в Новосибирске, потому что все мы являемся совместителями, так у нас принято. Это мощнейший научный пул! Засчитывают лишь тех, кто работает в университете на постоянной основе. В результате по этому показателю мы проигрываем. Но если посмотреть, сколько наших выпускников получают престижные премии, отмечены всевозможными наградами, даже в студенческие годы, то этот показатель абсолютно не сопоставим с аналогичными показателями тех вузов, которые выше нас в этом рейтинге. Но этого никто не учитывает. Считают число докторов наук, работающих в вузе на постоянной основе.

В течение всего времени существования НГУ стоял вопрос о передаче его Академии наук. Стоит он, к сожалению, и сейчас. К сожалению, потому что президент РФ дважды сказал (цитирую его высказывание буквально): «Решить эту проблему! А если есть там какие-то юридические нестыковки, я решу эти проблемы сам». Но до сих пор министерство саботирует решение этого вопроса.

Проблема в том, что юридический статус Академии наук сейчас – негосударственное учреждение, хотя фактически это, разумеется, не так. Фактически институты государственные, а юридически – нет. И за эту казуистику цепляются чиновники министерства. Министр говорит: «Меня не поймут другие ректоры, я против, но раз президент решил, я это сделаю». Однако дело не движется.

– Но есть надежда, что этот рейтинг пересмотрят?

– Этот рейтинг настолько абсурдный, что его всерьез никто не воспринимает.

– Мы задали этот вопрос, потому что сейчас говорится о сокращении числа вузов. Какими-то критериями при этом будут руководствоваться?

– Вы правильно ставите вопрос. Если чиновникам от образования удастся реализовать свои задумки, то они могут пойти по этому пути. Но вспомним, к чему привела монетизация льгот. В ней, может быть, были заложены рациональные идеи, но ее воплощение привело к тому, что люди вышли на улицы. А если студенты выйдут?

– На Ваш взгляд, какие цели должна преследовать система образования в России?

– Те же, что в советское и досоветское время.

Система народного образования в России – система отлаженная, сформировалась во второй половине XIX века. Слава богу, после Октябрьской революции эту систему не сломали. Ее пытались модернизировать, были очень ретивые попытки в 20-е годы прошлого века, но, к счастью, вернулись к тому, что было апробировано, что хорошо работало.

И какой результат, вы посмотрите!

В каком состоянии после гражданской войны была страна? Жуткий развал, беспризорщина, огромный процент безграмотных... А перед страной стояли большие задачи. Взять хотя бы индустриализацию: инженеров нет, высококвалифицированных рабочих тоже нет. И лишь благодаря тому, что сохранилась система образования, в стране подготовили детей, чтобы они могли учиться в вузах. Была развернута система рабфаков, куда поступали после окончания школы, система ПТУ, ФЗУ, техникумов. Удалось подготовить профессиональных рабочих. В результате перед Великой Отечественной войной была заложена база для развития экономики. Иначе победа в войне была бы проблематичной.

Я считаю, что наша система образования была одной из лучших в мире. Были недостатки, конечно, например, недостаточная языковая подготовка. Это объяснялось тем, что страна находилась в изоляции. Были другие недостатки, скажем, излишняя политизация воспитательной работы. Хотя, когда мы видим, что сейчас творится, наблюдаем полную бездуховность среди значительной части молодежи, то приходится признать, что с уничтожением пионерских, комсомольских организаций мы «с мутной водой выплеснули и ребенка». Сейчас воспитательной работы в школах никакой не ведется.

Что мы имели и что получили в последние 15 лет, когда эту систему стали активно реформировать или, проще говоря, разрушать?

Взамен пытаются насадить западные образовательные модели. Для Запада, может, они и эффективно работают,

но для нас многое просто неприемлемо. Мы развалили систему техникумов, профессионального образования, у нас скоро не будет квалифицированных рабочих. Скоро мы останемся без среднего технического и руководящего персонала в сельском хозяйстве, потому что ликвидированы сельскохозяйственные техникумы. И так во всем.

В любом техническом вузе сегодня есть экономический и юридический факультеты, в Новосибирском государственном техническом университете готовят филологов. Или специалистов по международным отношениям... Неизвестно, где будут работать эти специалисты? Необходимые для развития страны отрасли не поддерживаются, более того, разрушена система подготовки специалистов для них. Значит, ее надо создавать вновь.

Сейчас главная задача — это попытаться воссоздать то, что разрушено.

Сильной стороной нашего школьного образования всегда являлась система предметной подготовки. Она была продумана и отлажена. Новации вносились туда, конечно, но они были связаны с развитием науки. А сейчас присутствует просто волюнтаристский подход. Из системы образования убирают базовые предметы. Например, сокращают число часов на математику.

А что происходит с изучением гуманитарных предметов? Смотрите, какие учебники выпущены, например, по истории? Я знаю некоторые учебники, где Власов (предатель) объявляется героем-освободителем. И прочее, и прочее. Скажем, Октябрьская революция — называется просто кровавый бунт. Никогда бы кровавый бунт не победил, если бы не было к тому объективных причин. И никакие немецкие деньги не спасли бы и не помогли.

Безусловно, появление таких учебников связано с отсутствием идеологии в обществе.

То же происходит с литературой. Мы сокращаем изучение Пушкина, вставляем в программу творчество современных писателей, которые, может, и талантливые люди, но от знания классической литературы наших школьников это освободить не должно.

Все это страшно на самом деле...

Я как-то спросил ректора Новосибирского пединститута, сколько выпускников идет в школу? Он сказал: 10%. Думаю, на самом деле значительно меньше. Кто эти люди? Либо неудачники, либо те, кто действительно хотел стать педагогом. А остальные куда деваются? Непонятно. А почему так происходит? Потому что учитель сейчас в школе получает гроши.

Сейчас учитель просто выживает. Мы не можем дать ему квартиру при нищенской зарплате. Так кто же пойдет работать в школу? Раньше устроиться в школу новосибирского Академгородка было непросто, был конкурс, брали лучших. А сейчас – пожалуйста. В результате на ком все держится? На старой гвардии. А вот она уйдет, и что будет?

– В конце прошлого и в начале этого века «ЭКО» неоднократно поднимал проблемы образования*. Что с тех пор изменилось? Какие проблемы разрешены, какие обострились, какие возникли вновь?

– Мне хочется верить в нашего президента. Он говорит правильные вещи. Например, в Послании Федеральному Собранию мне понравилось, во-первых, стремление к укреплению государственности в стране. Мне кажется, это крайне необходимо, особенно в нашем федеральном государстве. Во-вторых, он все-таки сказал о науке и образовании. Сказал, что нельзя делать реформы ради реформ. Ну, и в-третьих, – засилье чиновничества, если хотите, борьба с ним. Он об этом тоже сказал. Мне кажется, по сравнению со временем Б. Н. Ельцина страна сделала довольно решительный шаг вперед. Прежде всего, в определении роли государства в обществе. Мне бы хотелось, чтобы эти шаги были более решительными.

Народ в нашей стране должен жить хорошо. Есть у нас нефть и газ, и надо не «Челси» покупать на эти деньги, а лечить, учить людей, стимулировать развитие нашей экономики. Вот куда эту ренту надо тратить.

Нельзя все купить на Западе. Надо делать свое, тем более мы многое можем, умеем.

* См., например: «ЭКО». 2001. № 4, 10; 2002. № 4.

В науке эту стадию выживания мы уже прошли. Сохранили наши научные школы — самое главное наше богатство. Надо «идти дальше» — поддерживать науку и образование. И это окупится сторицей в ближайшее время.

– В последние десятилетия предпринимается много попыток реформировать систему высшего образования. Что положительное и что негативное в этих попытках вы можете отметить?

– Я восемь лет в качестве заместителя председателя Сибирского Отделения РАН курирую сферу образования. Желание и просьба одна — отстали бы они с этими реформами и дали бы спокойно поработать. Потому что одно направление этих реформ сменяет другое, реальной помощи нет, но приходится тратить уйму сил и времени для того, чтобы просто от кого-то отбиваться, что-то доказывать. Потому что порой такие вещи нам преподносят, которые просто грозят уничтожением и науки, и образования.

Сейчас выработана концепция модернизации науки, было пять или шесть ее редакций, она, можно сказать, хорошая. Если ее возьмут за основу и реализуют, то действительно наука сможет сделать шаг вперед. Но сколько для этого понадобилось сил и Президиуму Академии наук, и Сибирскому отделению в том числе! Мы вынудили прислушаться к мнению научного сообщества, все ресурсы для этого были подняты, все возможности были использованы. Президент Академии наук встречался с президентом страны, нобелевский лауреат академик РАН Жорес Алферов тоже постоянно высказывался на эти темы.

Если будет принят этот документ, то замечательно. Но нет никаких гарантий, что нам не готовят опять какой-то сюрприз.

А что касается высшего образования, то нужно посмотреть на потребности образования объективно, потом уже делать какие-то выводы. Но оставить в Сибири пять университетов и 150 — в европейской части и на этом поставить крест, конечно, это не подход. А еще если следовать рейтингу, о котором мы говорили, то что ж это будет? По-

нятно, что сейчас ни один субъект Федерации не сможет содержать медицинский, педагогический и сельскохозяйственный институты, которые в каждом регионе есть, они важны, они нужны. А если мы решимся на то, чтобы их закрыть, то мы будем безграмотными, больными и есть нам нечего будет. Это очевидно.

Знаете, порой даже не хотелось бы комментировать какие-то заведомо ложные идеи и концепции. Тем более, что пока я этих документов не вижу. Если о системе реформирования науки я видел документы, сам принимал какое-то участие в их подготовке, обсуждении, то по реформированию системы образования я пока документов не видел.

– Скажите пожалуйста, что вы думаете по поводу единого государственного экзамена (ЕГЭ). Уже несколько лет идет эксперимент, можно сделать какие-то выводы?

– Россия подписала так называемую Болонскую конвенцию, туда входит и единый экзамен. Но к ней надо подходить гибко, как делают все страны Европейского Союза. Что устраивает в этой системе, то они реализуют, что для них не пригодно, они не делают. Поэтому ректор МГУ В. А. Садовничий абсолютно правильно сказал, что для МГУ единый экзамен – не критерий отбора. ЕГЭ – это не определение уровня, это какой-то очень усредненный, необъективный балл, человек может просто продемонстрировать свою память, но не ум. Для рядовых вузов эта система может быть пригодна, но в целом насаждать ее по стране нельзя. Надо давать элитным вузам возможность иметь свои критерии отбора.

– Вячеслав Иванович, можно ли сказать в итоге, что предлагаемые в сфере науки и образования реформы не исходят из каких-то новых потребностей общества?

– Более того, они совершенно не продуманы. Проблемы-то есть.

Например, надо определить, сколько надо нашему государству инженеров с учетом того, что экономика страны медленно, но верно возрождается.

Зачем нам в каждом вузе готовить экономистов, юристов? Понятно, почему это делается, но зачем? Юристов мы

много готовим, а попробуйте найти в городе профессионального юриста. Это очень нелегко сделать, оказывается. Кого мы обманываем?

Еще есть, например, проблема частных вузов. Их сейчас очень много. А что за этими частными вузами стоит? Давайте посмотрим, кто там преподает, кого эти вузы готовят, куда эти люди идут?

Платность образования. За что платить? Одно из возможных решений, как я говорил уже – это образовательный кредит. Давайте определим правила игры, прежде чем ломать систему.

А сколько проблем скопилось в школьном образовании! В свое время полтора года я работал в школе. Если ребенок почему-то не ходил в школу, это было ЧП. Руководитель района, гороно мог лишиться партбилета. А сейчас что делается? Острейшая проблема детской беспризорности!

В нашей стране реально существовало всеобщее среднее образование, уж восьмилетку проходили все. И не просто читать и расписываться умели. Очень серьезным было преподавание физики, математики. Где это сейчас?

Вот острейшие вопросы, их рано или поздно государству придется решать. А мы говорим о какой-то реформе непонятно чего, непонятно зачем.

Необходимо решать актуальные задачи, исходя из потребностей, которые прежде надо определить.

В сфере науки и высшего образования мы пока сохранили то, что было, и даже что-то приумножили. Есть мировые открытия по самому широкому спектру наук.

– Вячеслав Иванович, пользуясь случаем, мы хотим поздравить Вас с Государственной премией по науке, которую Вы получили 12 июня вместе с главным научным сотрудником Института археологии и этнографии СО РАН Натальей Полосьмак за открытие и исследование на территории Горного Алтая комплексов пазырыкской культуры VI–III веков до нашей эры. А какие еще заметные научные достижения последнего времени Вы могли бы назвать?

– Я могу сказать, что в археологии сделан ряд блестящих открытий. Например, открытие памятника Карома на

Алтае. Это эпохальное открытие, потому что стратиграфически найден очень древний слой, порядка миллиона лет.

Или вот недавно на выставке в Европе демонстрировался результат работ Института теоретической и прикладной механики СО РАН. Лазерная установка, которая режет, как масло, толстый металл. Президенты России и Германии аплодировали...

Я привел всего два примера, а их гораздо больше и в самых разных направлениях. Хотя условия, в которых работают наши ученые, на порядок хуже, чем условия у наших коллег в Соединенных Штатах, Европе.

Кто-то из наших ученых хорошо сказал, что от Российской академии наук требуют как от научного сообщества США, а финансируют ее как Академию наук Чехии. Это очень близко к истине. До бесконечности это продолжаться не может. Мы потеряли очень много трудоспособных, талантливых людей. Важно сохранить потенциал, и не просто сохранить, но и привлечь наших ребят, чтобы они не уезжали. Для этого не так уж много и надо.

– Вячеслав Иванович, с позиции историка как Вы смотрите на дальнейшее развитие нашего образования, науки?

– Я смотрю с оптимизмом. Хотя предстоит очень серьезная борьба, потому что очень многим за рубежом и в России не нравится, что наша страна поднимается с колен. Поэтому борьба будет. Но все-таки, подчеркну еще раз, я верю в нашего президента, в нашу Академию, в науку нашу, в тех людей, кого я знаю. Здесь работает очень много порядочных людей, работающих ради идей. Я думаю, что это не только в науке, в других сферах нашей жизни таких людей тоже немало. На них надежда, их усилиями мы должны выстоять. Мы уже выстояли в очень трудные годы.

А сейчас надо идти дальше.

Беседу вели
Л. А. ЩЕРБАКОВА, кор. «ЭКО»,
О. А. ДОЛЕДЕНКО

В статье на материале утвержденных 28 июля 2004 г. «Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года» рассмотрены принятые направления социального курса России на ближайшую перспективу. Выбранный курс оценен с точки зрения его соответствия основным мировым тенденциям эволюции «государства всеобщего благосостояния».

Статья ориентирована на руководителей федерального, регионального и местного уровня, научных работников, преподавателей и студентов.

Государство всеобщего благосостояния: *станет ли чужое прошлое нашим будущим?*

С. Б. КЛИМАНТОВ,
кандидат экономических наук,
М. К. КОВАЛЕВИЧ,
кандидат политических наук,
Москва

Социальная политика государства

Общепризнанно, что к концу 80-х годов «государство всеобщего благосостояния»¹ сложилось в Скандинавских странах, Нидерландах, Австралии и Новой Зеландии. Одновременно, с точки зрения американских стандартов, такая государственная система сформировалась также и в большинстве стран Западной Европы, где действуют эффективные системы страхования на случай болезни, бесплатной медицинской помощи, а в ряде стран и бесплатно-го высшего образования.

¹ Таковым является государство, которое оказывает поддержку своим гражданам и создает условия, способствующие максимальному росту их благосостояния.



Главной целью проведения государством активной социальной политики являлось максимальное смягчение имущественного неравенства различных слоев общества. В итоге все более значительная доля бюджетных ассигнований идёт на образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, на выплату пособий по безработице и т. д. Уже в 1985 г. в Великобритании на эти цели расходовалось более 42 % общего объема бюджетных ассигнований, в ФРГ – около 51 %, во Франции – около 55 %, в то время как в СССР в том же году на социально-культурные цели и развитие науки приходилось около 33 % общих расходов госбюджета. При этом к социальным расходам государства в указанных странах добавлялись различного рода благотворительные фонды, кассы взаимопомощи и т.д. Такой подход казался очевидным, подкупал кажущейся простотой, был понятен и соответствовал ожиданиям граждан многих, весьма различных по государственному устройству, культурным традициям и уровню экономического развития стран: к началу XXI века более 140 стран так или иначе приняли модель социального государства, объявив о реализации развитых программ социального обеспечения.

Здесь уместно вспомнить, что фундаментальный принцип социальной политики большинства европейских государств заключался в том, что размер сферы социального обеспечения, по мере роста общественного богатства и благосостояния граждан, должен был не расширяться, а наоборот сокращаться, и соответственно потребность в системе государственной поддержки должна отпадать, а состоятельные слои, в первую очередь средний класс и выше, должны автоматически лишаться права на любые пособия. Пользователями социальных услуг государства должны быть только неимущие, причем именно те, кто нуждается в поддержке для обеспечения им прожиточного минимума. Таким образом, принцип эффективной организации системы социального обеспечения в странах-первопроходцах был сформулирован так: чем богаче общество, тем меньше в нем получателей социальных благ, и

тем больше средств и возможностей у государства для решения проблем бедности.

Собственно социальная политика в области благосостояния невозможна без политики в сфере доходов и личного потребления индивидуума или семьи, политики в сфере общественного благосостояния, жилищной политики, политики по поддержанию «проблемных» групп в обществе. При этом политика в сфере труда и занятости, являясь частью социальной политики, выступает и как связующее звено между собственно экономической и социальной политикой.

Декларация или ориентир?

Вероятно, именно из указанных выше принципов исходили авторы Конституции России 1993 г., когда определили Российскую Федерацию как государство с социально ориентированной рыночной экономикой. И вот уже почти 12 лет в нашей стране ведутся жаркие дискуссии вокруг трактовки статьи 7 Конституции России, смысл которых заключается в подборе аргументов при ответе на вопрос: «Россия как правовое государство с социально ориентированной рыночной экономикой» — это декларация, юридическое закрепление состоявшегося факта или ориентир, к которому стремится наше государство?

Следует отметить, что в то время, как народ России на референдуме сделал выбор в пользу «правового государства с социально ориентированной рыночной экономикой», в странах-образцах уже около 10 лет шли жаркие споры вокруг пересмотра концепции государства всеобщего благосостояния. Именно в 80–90-е годы эти страны стали на путь создания новых ценностей и пересмотра «застывшей» концепции социального обеспечения XX века в направлении перехода от идеологической посылки главенства государств к идеологии главенства личности. Это, прежде всего, заключается в трансформации подходов: от госрегулирования — к рыночным механизмам, от социального обеспечения — к обеспечению занятости, от роста налогов — к их снижению, от госпрограмм соцстрахования — к системе

частного страхования, от госкомпаний — к собственности трудовых коллективов, от государственного жилья — к частному его владению.

Несмотря на «словесную симметрию» сказанного выше с тем, о чем мы много слышали в период демонтажа советской системы, содержательные различия, конечно, огромны. Не будем рассматривать это подробно, скажем лишь, что занятость должна подразумевать достойный доход, а переход от общественного жилья к частному владению вовсе не приватизацию малогабаритного, изношенного муниципального жилого фонда.

В этой связи представляется важным то, как исполнительная власть, правительство России решают дилемму ответственности текущей социальной политики конституционным ориентирам и общемировым тенденциям роли государства в социальной сфере. Наиболее выпукло указанные подходы отражаются в краткосрочных и долгосрочных правительственных программах и концепциях, касающихся, либо прямо затрагивающих область социальной политики.

Например, недавно исполнился год утвержденным Председателем правительства страны 28 июля 2004 г. «Основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года», в которых одним из приоритетных направлений деятельности правительства РФ является повышение уровня жизни населения и содействие развитию «человеческого капитала». Это направление включает в себя необходимость решения следующих ключевых задач²:

- ☐ обеспечение граждан доступным по цене жильем,
- ☐ развитие жилищно-коммунального хозяйства,
- ☐ модернизацию системы образования,
- ☐ повышение доступности и качества медицинской помощи, создание условий для роста доходов населения и снижения бедности,
- ☐ развитие форм частно-государственного партнерства в социальной сфере.

² Обсуждение этих «Основных направлений» с точки зрения выбора целей социально-экономического развития страны «ЭКО» начал в 2004 г. См.: ЭКО. 2004. № 12. С. 31–40 (Прим. ред.).

Жильё доступно, но не всем

Предусматривается, что к 2008 г. результатом решения задачи обеспечения граждан доступным жильем будет комплексное решение вопросов, связанных с увеличением платежеспособного спроса населения на жилье, на основе развития долгосрочного жилищного кредитования и увеличения объемов жилищного строительства, фактически – создание эффективного жилищного сектора, действующего на рыночных основах. Здесь напомним, что в январе 2000 г. правительством РФ была утверждена «Концепция развития ипотечного жилищного кредитования», в которой предусматривается, что ипотека должна стать основным способом удовлетворения потребностей граждан России в жилье и источником финансирования жилищного строительства. При этом правительство страны возложило на себя обязанность по обеспечению финансовой и законодательной поддержки ипотеки.

Итогом пятилетней реализации указанной концепции и развития общей ситуации на рынке жилья стало то, что, по официальным данным, покупка современного жилья доступна лишь 7–10% наиболее обеспеченных граждан нашей страны, а улучшить жилищные условия хотели бы около 60% россиян.

По экспертным оценкам, при существующем ежегодном объеме господдержки получить квартиры к 2010 г. сможет чуть более 250 тыс. семей, тогда как нуждается в жилье не менее 30 млн человек. Кроме того, по данным Росстроя и Минрегиона России, износ жилищного фонда страны уже превысил 40%. При нормативной потребности в ежегодном капитальном ремонте 4–5% жилфонда фактически ремонтируется только 1% жилья. Около 300 млн м² жилищного фонда эксплуатируется без ремонта более 25 лет. Ветхое и аварийное жилье, подлежащее сносу, составляет 91,3 млн м², или 3,2%. В нем проживает около 5 млн наших сограждан. Площадь ветхого и аварийного фонда жилфонда ежегодно увеличивается на 4–5 млн м². По предварительным расчетам, только на ликвидацию ветхого и аварийного жилфонда потребуется свыше 900 млрд руб.

Учитывая, что в России более 73% населения живут в городах и поселках городского типа (по данным микропереписи 1994 г., на одну комнату в среднем приходилось 1,3 человека), вышеуказанные цифры, при сохранении существующей динамики, таят в себе угрозу дальнейшего нарастания жилищных проблем населения.

До настоящего времени государство не определило, какой части населения оно готово оказывать поддержку в жилищном вопросе, какие затраты будут у бюджетов разных уровней в этой связи и как увязать проблему обеспечения доступным жильем с налоговой и земельной реформами. Работающая сумма выданных ипотечных кредитов в России на уровне менее 0,1% ВВП на фоне 50–60% в Европе и США говорит сама за себя.

Развитие ЖКХ

Решение задачи обеспечения граждан доступным жильем тесно увязано с развитием жилищно-коммунального хозяйства, которое должно привести к повышению качества коммунальных услуг, обеспечению доступности этих услуг для населения и привлечению в отрасль частных инвестиций.

Теперь о сроках. Можно ли за три года поднять качество коммунальных услуг, если инфраструктура ЖКХ в среднем по Российской Федерации характеризуется следующими показателями: физический износ котельных достиг 55%, коммунальных сетей водопровода – 65, канализации и тепловых сетей – 58, водопроводных насосных станций – 65, канализационных насосных станций – 57, очистных сооружений и водопровода – 54 и канализации – 56%? По отдельным муниципальным образованиям износ коммунальной инфраструктуры составляет 70–80% и увеличивается на 2–3% в год. Около 30% основных фондов ЖКХ уже полностью отслужили нормативные сроки. По предварительным расчетам, на полное восстановление коммунальных котельных потребуется около 120 млрд руб., на замену ветхих сетей теплоснабжения – еще 180 млрд руб. Кроме того, по

ряду прогнозов рост коммунальных тарифов за 2005 г. может составить 30%. При этом необходимо помнить, что жилищно-коммунальная реформа предполагает переход на 100%-ю оплату жилищно-коммунальных платежей населением, субсидии будут предоставляться только малоимущим.

По данным опросов ВЦИОМа, проводившимся с января по март 2005 г., в 40 регионах России (1,6 тыс. опрошенных), затраты на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) уже превысили 50% дохода у 21% россиян (в 2004 г. – 13%). У 43% респондентов (в 2004 г. – 28%) они составляют 25–49% дохода. Лишь менее трети опрошенных (31%) тратят на ЖКУ менее 25% семейного дохода (в 2004 г. – 36%). Наиболее существенно рост платежей отразился на средних слоях населения, что приблизило ряд групп из среднего слоя к низкодходным группам населения. Прирост респондентов этой группы населения составил за год 15%. Видно, что конкретные мероприятия жилищно-коммунальной реформы затрагивают не только наименее обеспеченные, но и средние слои населения.

Модернизация системы образования

К приоритетным направлениям деятельности правительства России относится и сфера образования, где свою роль оно видит в законодательном обеспечении модернизации российской системы образования, приведения содержания и структуры профессиональной подготовки кадров в соответствие с современными потребностями рынка труда и в повышении доступности качественных образовательных услуг.

Нельзя не согласиться с правительственным тезисом о том, что сложившаяся система образования не в полной мере соответствует потребностям рынка труда и более половины выпускников высших учебных заведений не находят работу по специальности, что в свою очередь сокращает приток квалифицированных кадров в реальный сектор экономики.

Увы, эта проблема не нова. Напомним, что в 1985 г. 14% руководителей не имели ни высшего, ни среднего специ-

ального образования. В свое время была проведена тестовая проверка среди лиц, окончивших различные технические вузы и техникумы страны. Ни специалисты среднего звена, ни руководящий состав не смогли правильно ответить на половину вопросов по основам профессиональных знаний, а, например, 90% электриков не знали закона Ома, хотя работали по специальности.

Никто не станет спорить с тем, что главная задача государства – обеспечить качество и доступность любого образования. Между тем экспертные оценки показывают – в настоящее время шансы детей из наименее обеспеченных российских семей получить профессиональное среднее и высшее образование ежегодно сокращаются. В высшие учебные заведения поступают лишь 15% детей из бедных семей и около 80% – из более обеспеченных.

Правительство России поддержало предложение Министерства финансов РФ об исключении из Федерального закона «Об образовании» норму, гарантирующую финансирование государством образования в размере не менее 10% от национального дохода. В 2005 г. наука и образование получили 86% от общего объема средств, выделенных на указанные цели в 2004 г. Реформа научно-исследовательского сектора и перераспределение расходных полномочий между Федеральным центром, регионами и муниципалитетами в области образования, старт которым дан в 2005 г., также не увеличит реальные расходы на науку и образование в 2006–2008 гг.

Результатом таких действий может стать дальнейшее стимулирование социального расслоения и регионализации молодежи по качеству получаемого образования и доступности его получения, что в конечном счете будет вести к дальнейшему сворачиванию конкуренции на рынке труда.

Медицинская помощь и доходы населения

В ряду предусматриваемых правительством России первостепенных путей решения задачи повышения доступности и качества медицинской помощи обращают на себя внимание необходимость законодательного установле-

ния к 2008 г. государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи (!) и разработки «стационарозамещающих технологий», а также способов оплаты медицинской помощи, ориентированных на конечный результат.

Представляется, что в этом вопросе достаточно обратиться к такому отсутствующему в рассматриваемом документе показателю, как средняя продолжительность жизни, в котором резюмируются качество здравоохранения и питания, состояние преступности, экологическая обстановка, то есть все то, что входит в понятие «благо человека». Вместе с тем, уже в 2001 г. ожидаемая продолжительности жизни населения страны составляла 65,9 года. При сохранении имеющегося на сегодня уровня смертности населения из числа россиян, достигших в 2000 г. 16 лет, доживут до 60 лет лишь 58% мужчин.

Поэтому доступность и качество медицины при условии, что развитые страны в среднем тратят около 6–8% ВВП на медицинское обслуживание населения (в абсолютном выражении в расчете на одного жителя это равняется примерно 2–2,5 тыс. дол. в год по сравнению со 100 дол. в России), на наш взгляд, останется в ближайшей перспективе утопией, даже при условии скорейшего «законодательного установления государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи».

Следующая задача — создание условий для роста доходов населения и снижения бедности. По данным Росстата, за 2004 г. реальные (с поправками на инфляцию) доходы населения страны выросли на 8,2%, зарплата — на 10,9%. Но доходы 10% самых бедных повысились лишь на 6% (до 1360 руб. в месяц) и были в 14,8 раз меньше, чем доходы 10% самых богатых граждан. В 2003 г. эта разница составляла 14,5 раза, в 2002 г. — 14,3, а в 1999–2000 гг. — 13,9–14 раза. Такую динамику в складывающейся экономической ситуации будет весьма трудно изменить. В январе 2005 г. реальные располагаемые доходы населения оказались почти на 10% меньше, чем в январе 2004 г.

На февраль 2005 г. из 72,1 млн человек экономически активного населения 8,8% были безработными, а на 1 марта задолженность по зарплате была перед 2,4 млн человек, или каждым девятым работником тех секторов экономики, которые учитывал Росстат.

В последние годы в нашей стране достаточно активно обсуждают тему о соотношении экономического роста и роста доходов населения (вопрос в причинно-следственной связи). В этом ключе уместно отметить, что именно экономический рост за рубежом стал локомотивом в формировании социального государства в период с 1945-го по 80-е годы. На наш взгляд, именно отсутствие экономического роста и является тем ключевым барьером на пути повышения доходов населения и снижения уровня бедности, а не наоборот.

И, наконец, задача развития форм частно-государственного партнерства в социальной сфере. Следует констатировать, что правительство России пока в полном объеме не разработало механизмы, позволяющие задействовать предпринимательскую инициативу, определить наиболее эффективные формы партнерства государства, предпринимательского сообщества, гражданского общества. При этом обращает на себя внимание тот факт, что развитие форм частно-государственного партнерства в социальной сфере рассматривается как возможность превращения социальной сферы в фактор экономического роста, что также во многом входит в противоречие с основными постулатами построения социального государства.

Таким образом, даже упрощенный анализ первых итогов реализации «Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года» в социальной сфере выявил ряд негативных тенденций, входящих в противоречие как с конституционными ориентирами, базирующимися на зарубежном опыте, так и современными общемировыми направлениями в социальной политике.

Этот вывод целесообразно рассматривать сквозь призму двух моделей. Первая – скандинавская, как «классическое

социальное государство», и вторая, как наиболее яркая тенденция в пересмотре основ социального государства – это направление эволюции концепции государства всеобщего благосостояния в США.

Социальное государство и социальная политика

Итак, в Скандинавии государство всеобщего благосостояния («колыбель до гробовой доски») – это рождение в госклиниках, воспитание в государственных детских учреждениях, получение госстипендий в университетах, обучение на государственных курсах переподготовки в случае потери работы и окончание жизни в государственных домах для престарелых. Данная модель базируется на весьма жесткой финансовой политике, невмешательстве государства в производство, политике, направленной на сокращение разницы в оплате труда, высоких налогах, программах по созданию новых рабочих мест, увеличении мобильности рынка рабочей силы посредством дотаций, с тем чтобы облегчить рабочим переезд на новое место работы и прохождение курсов переподготовки. Всё это контрастирует с российским курсом социальных реформ.

Тогда, может быть, Россия находится в русле новых общемировых социальных тенденций? Чарльз Мюррей в своей работе «Потеря позиций: американская социальная политика, 1950–1980» отмечал, что в 1968 г. бедными в США можно было считать 13%. В 1980 г., после четырехкратного увеличения расходов на социальные нужды, этот показатель не изменился, причем малоимущие слои лучше жить не стали. Однако с 1950-го по 1980-е годы расходы на соцобеспечение выросли в 13 раз. Выход был найден в эффективном обеспечении лиц, живущих на пособия по социальному страхованию, работой в частном секторе.

Поэтому с конца 80-х программы обеспечения занятости – это практический ответ большинству американцев, которые считали, что государство всеобщего благосостояния перестало соответствовать их интересам. Политика обеспечения занятости отразила новые ценности, сформировавшие-

ся в американском обществе: сознание того, что людям выгоднее работать, чем зависеть от дотаций государства, и возникновение нового варианта социального контракта, предусматривающего, что лицо, получающее госпособие, дало обязательство государству прилагать усилия для получения работы. Вряд ли уместно еще раз говорить о том, что занятость подразумевает доход, обеспечивающий доступ к услугам здравоохранения, образования и т. д.

Российские экономические и социальные реформы, в том числе масштабная приватизация 90-х годов, на фоне роста социальных расходов в последние три года, не привели к формированию эффективных стимулов по созданию новых рабочих мест в частном секторе. Государство также не разработало эффективных механизмов адаптации людей, находящихся в зависимости от государственной социальной помощи, в сферу труда.

Налицо отсутствие у нашего государства внятной стратегии создания социального государства или (если предположить, что статья 7 Конституции рассматривается как выполненная) иной социальной стратегии, отвечающей общемировым тенденциям, да и социальной идеологии вообще.

В России пока нет ясной стратегии социальной адаптации, нет стимулирующей социальной стратегии, также вряд ли можно рассматривать реализацию пресловутого 122-го Федерального закона как удачное воплощение компенсирующей социальной стратегии.

Очевидно, что в основе социальной политики Российского государства должна быть заложена система ценностей, исходящая из признания суверенности интересов различных групп населения и конкретного человека, а следовательно, возможности противоречий и конфликтов между ними. Одним из необходимых для проведения такой политики элементов должен стать постоянный социальный мониторинг (включая систему регулярных опросов граждан). Его целью является не столько регулярное измерение уровня благосостояния граждан, сколько оценка настроений в обществе. Последняя поможет выработать систему социальных критериев и индикаторов, позволяющую оце-

нивать результативность социальной политики по ее конечному результату – качеству жизни и изменениям социальной структуры общества.

В крупномасштабном исследовании «Социальная стратификация российского общества», проведенного в конце осени 2004 г. Институтом общественного проектирования и компанией «РОМИР-мониторинг», было опрошено более 15 тыс. чел. в 408 населенных пунктах страны. Анализ ответов респондентов показал, что успешная социально-экономическая политика сегодня может быть направлена только на экспансию капитализма – именно с работой в условиях капитализма люди связывают свое благополучие. Огромная масса россиян заражена идеей предпринимательства. Соответственно государство и политики обязаны создать им условия для её реализации. Людям нужно помочь приобрести навыки работы в рыночной среде.

Исследование также показало, что довольно много граждан готовы платить за услуги образования и здравоохранения. Вместе с тем, наибольшие опасения респондентов вызвала ситуация на рынке труда, а наибольший социальный пессимизм испытывают люди пенсионного возраста, составляющие сегодня значительную часть общества. Не ставя перед собой задачу оценки полученных результатов, отметим, что отсутствие единой, внятной и четкой правительственной концепции социального развития является очевидным подтверждением правильности результатов проведенного исследования.

Ясно, что для старшего, пенсионного поколения наиболее приемлема классическая модель социального государства – «колыбель до гробовой доски», тогда как большинство трудоспособного населения – сторонники продвинутой «американской» модели. Пока сохраняется такое положение дел (а оно будет продолжаться при нынешних невысоких темпах экономического роста сколь угодно долго), мы, вероятно, не будем иметь ни перспективной социальной политики, ни общей социальной идеологии и, тем более, возможности четко определять содержание нашего будущего «государства всеобщего благосостояния».

Россия решает сегодня нелегкие экономические и социальные проблемы. Решение во многом зависит от того, какие функции возьмут на себя государственные органы. Статья ориентирована на представителей всех ветвей власти, научных работников, преподавателей и студентов.

Традиционные и современные функции государства

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

Роль государства в экономике

Государство играет важную роль в управлении процессом интеграции страны в глобальную экономику и в обеспечении того, чтобы этот процесс соответствовал национальным экономическим и социальным целям. Эта роль включает в себя:

- ❑ предоставление классических общественных товаров, таких как услуги здравоохранения, образования и обеспечения правопорядка;
- ❑ надзор за деятельностью рынков и коррекция рыночных недостатков и сбоев;
- ❑ исправление внешних недостатков, например, борьбы с деградацией окружающей среды;
- ❑ инвестирование в сферы, представляющие общественный интерес, куда не идут частные инвестиции;
- ❑ ограничение влияния глобализации на неравенство в доходах, обеспечение социальной защиты населения с помощью прогрессивного налогообложения, политики цен и доходов, социальных программ и других механизмов.

Эти функции особенно важны сегодня, когда в мире отсутствуют сильные институты глобального управления.

Ещё одно направление деятельности государства – макроэкономическая политика. Это – достижение максимально высоких темпов экономического роста, содействие полной занятости и поддержание макроэкономической стабильности.

© ЭКО 2005 г.



Государственные расходы

До начала XX века доля государственных расходов большинства стран не превышала нескольких процентов. Расходы резко увеличивались во время войн, а затем вновь сокращались до минимума. Однако в середине прошлого столетия ситуация начала резко меняться (табл. 1, 2).

Таблица 1

Доля государственных расходов в странах ОЭСР в 1960–1996 гг., % от ВВП

Страна	1960	1970	1980	1990	1996
Австралия	21,2	25,5	34,0	37,7	37,5
Австрия	35,7	39,2	48,9	49,3	52,7
Бельгия	34,5	36,5	50,7	54,6	54,5
Великобритания	32,2	39,2	44,9	42,3	43,7
Германия	32,4	38,6	48,3	45,7	56,0
Греция	17,4	22,4	30,5	49,6	49,4
Дания	24,8	40,2	56,2	58,6	60,8
Ирландия	28,0	39,6	50,8	40,9	37,7
Исландия	28,2	29,6	32,2	39,9	37,3
Испания	13,7	22,2	32,9	43,0	45,4
Италия	30,1	34,2	41,9	53,8	52,7
Канада	28,6	35,7	40,5	47,8	46,4
Люксембург	30,5	33,1	54,8	45,5	58,1
Нидерланды	33,7	46,0	57,5	57,5	42,3
Новая Зеландия	27,7	34,4	47,0	51,3	46,4
Норвегия	29,9	41,0	48,3	41,9	46,0
Португалия	17,0	21,6	25,9	43,0	45,4
США	28,4	32,5	33,7	34,8	34,6
Финляндия	26,6	31,3	36,6	46,8	59,4
Франция	34,6	38,9	46,1	49,9	54,7
Швеция	31,0	43,7	61,6	60,8	66,1
Швейцария	17,2	21,3	29,3	30,9	36,9
Япония	17,5	19,3	32,6	31,9	36,9
Средний показатель	27,0	33,3	42,8	46,3	48,0

Источники. OECD Economic Outlook (December 1997); OECD Historical Statistics (за разные годы); IMF Government Finance Statistics Yearbook, 1994; New Zealand Official Yearbook (за разные годы); Economic Report of the President (February 1997).

Таблица 2

**Расходы центральных органов государственного управления
по группам стран в 1990–1995 гг., во внутренних ценах¹**

Группа стран	1990–1995		1956–2002	
	число стран	медиана, % от ВВП	число стран	медиана, % от ВВП
Полная выборка	123	28,7	111	29,2
Развитые страны	23	39,6	22	36,8
Страны с переходной экономикой	16	34,9	19	32,3
Развивающиеся страны	84	25,2	70	24,1
Страны Африки	30	29,8	23	28,6
Страны Латинской Америки и Карибского бассейна	25	21,8	19	21,0
Страны Азии и Океании	29	26,0	28	23,6

Есть данные, что пик государственных расходов в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) был достигнут в 1993 г., когда доля бюджетных расходов в ВВП была 43,1%. Впоследствии этот показатель несколько снизился и составил 41,1% в 2003 г. В странах-членах ЕС доля государственных расходов достигла максимума в 1993 г. – 52,9% ВВП. В 2003 г. она сократилась до 48,9%.

Расходы на социальное обеспечение в странах ОЭСР сохраняются на уровне примерно 21% ВВП, на образование – 5–8%, на здравоохранение – 6–8% ВВП (табл. 3).

Структура расходной части бюджета

Бюджетные расходы можно сгруппировать по четырем основным разделам: традиционные государственные функции, современные государственные функции, процентные платежи, прочие расходы (табл. 4). К традиционным

¹ В таблице приведены только расходы центральных органов власти и не учитываются расходы местных и региональных органов власти. В этой связи следует отметить, что бюджет правительства Российской Федерации (17% ВВП) в два раза меньше, чем в других бывших социалистических странах, и ещё меньше по сравнению с развитыми странами Запада.

Таблица 3

**Государственные расходы ведущих стран мира на оборону,
образование, здравоохранение и обслуживание долга
в 2002 г., % ВВП**

Страна	Расходы			
	военные	на образование	на здравоохранение	общее обслуживание долга
Бразилия	1,6	4,0	3,2	11,4
Великобритания	2,4	4,6	6,3	1,5
Германия	1,5	4,6	8,1	2,7
Индия	2,3	4,1	0,9	2,6
Индонезия	1,2	1,3	0,6	9,8
Иран	4,0	5,0	2,7	1,3
Италия	2,1	5,0	6,3	5,3
Канада	1,2	5,2	6,8	2,5
Китай	2,5	Нет данных	2,0	2,4
Мексика	0,5	5,1	2,7	6,8
Россия	4,0	3,1	3,7	4,1
США	3,4	5,6	6,2	1,8
Франция	2,5	5,7	7,3	0,2
ЮАР	1,6	5,7	3,6	4,5
Япония	1,0	3,6	6,2	1,5

Источник. Доклад о развитии человека 2004. Издано для программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). М.: Весь мир, 2004. С. 224–227. OECD database 2005.

относятся общее административное управление, отправленные правосудия, содержание полиции и обеспечение обороны. Затраты на выполнение этих функций в большинстве своём составляют расходы на коллективно потребляемые обществом блага.

Современные государственные функции связаны с предоставлением трансфертов в натуральной форме, прежде всего, в виде услуг в области образования и здравоохранения, а также трансфертов в денежной форме и субсидий. Расходы на выполнение этих функций ориентированы на индивидуальные домашние хозяйства и производственные предприятия, которые образуют основу современного социального государства.

Таблица 4

Расходы центрального правительства по государственным функциям, % от общих расходов

Направление расходов	США, 2001 г.	Канада, 2001 г.	Германия, 2000 г.	Франция, 1993 г.	Англия, 1999 г.	Япония, 1993 г.
Традиционные функции	26,0	12,4	6,6	12,0	11,7	6,6
Госуправление и правопорядок	10,3	6,3	2,7	6,6	4,3	2,4
Оборона	15,7	6,2	3,8	5,4	7,4	4,2
Современные функции	62,9	60,2	82,0	78,6	64,8	62,4
Образование	2,0	2,3	0,4	7,1	3,9	6,1
Здравоохранение	22,2	1,0	19,1	22,0	16,0	1,6
Прочие социальные услуги	32,0	51,0	55,0	41,1	40,4	51,3
Экономические услуги	6,7	5,9	7,5	8,3	4,5	3,4
Процентные расходы	11,1	13,7	6,5	6,0	7,9	0,0
Прочие расходы	0,0	13,6	8,6	3,4	15,6	31,0
Направление расходов	Китай, 1999 г.	Индия, 2001 г.	Бразилия, 1998 г.	Мексика, 2000 г.	ЮАР, 1999 г.	Россия, 2001 г.
Традиционные функции	20,9	21,7	18,2	9,0	11,3	22,1
Госуправление и правопорядок	8,6	6,1	14,6	6,2	6,1	8,7
Оборона	12,3	15,6	3,6	0,8	5,2	13,3
Современные функции	24,7	23,0	67,1	61,2	22,4	46,4
Образование	1,7	32,0	6,3	23,2	6,3	2,3
Здравоохранение	0,3	1,8	6,4	4,6	2,4	1,0
Прочие социальные услуги	4,4	4,5	49,4	25,8	8,5	36,8
Экономические услуги	18,3	14,6	5,0	7,6	5,2	6,3
Процентные расходы	0,0	27,9	14,7	12,1	20,8	11,1
Прочие расходы	54,4	27,4	0,0	17,7	45,6	20,4

Источник. IMF/GFS, October 2003 CD-ROM; IMF: Supplement to the 2002 Government Finance Statistics Yearbook.

Процентные платежи связаны с обслуживанием государственного долга. В принципе, их можно рассматривать как составную часть традиционных функций бюджета, хотя в последние десятилетия существенно возросла задолженность многих государств, обусловленная выполнением ими современных функций.

Дефицитное финансирование государственных расходов – норма для развитых государств. В среднем по странам ОЭСР дефицит государственного бюджета ежегодно составляет 2–3% ВВП. Государственный долг по странам ОЭСР в 1990 г. равнялся 35,4% ВВП, а в 2004 г. – 48% ВВП. В Японии этот показатель достигает 94,7%, в Италии – 95,5% ВВП.

В современном мире резко изменились функции государственных расходов. Только 20% всех расходов государственных бюджетов направляется на финансирование традиционных функций государства. В то же время расходы на современные функции превышают 60%. При этом чем выше уровень развития, тем меньше доля расходов на традиционные функции. В развитых странах на эти цели тратится всего 11% расходов госбюджетов, а в развивающихся – 24%. Вместе с тем на современные функции развитые страны направляют более 70% расходов своих бюджетов, развивающиеся – 56%. Промежуточное положение занимают страны с переходной экономикой. Там традиционные функции поглощают 14%, а современные – 65% государственных расходов (табл. 5).

В целом через государственные бюджеты сейчас в мире на современные функции государства тратится 17,8% ВВП, а на традиционные – только 5,3% (табл. 6). Соотношение между этими статьями расходов равно 3,4:1. В развитых странах данное соотношение составляет 6,4:1, в развивающихся – 2,4:1, в странах с переходной экономикой – 5,8:1².

Отметим, что в США доля государства в ВВП составляет всего 22%, что значительно меньше, чем в Западной Ев-

² Basic Data Government Expenditures and Taxation. Committee of Experts and Public Administration. United Nations Economic and Social Council. New York, 17 February 2004. P. 16.

Таблица 5

**Среднеарифметические показатели расходов центральных
органов государственного управления различных групп стран
с разбивкой по функциям в 1990–2002 гг.,
% от общего объема расходов**

Направление расходов	Полная выбор- ка	Страны					
		разви- тые	с пере- ходной эконо- микой	разви- ваю- щиеся	Афри- ки	Азии	Латин- ской Аме- рики
Традиционные функции	20,1	11,2	14,1	24,4	25,7	27,5	19,2
Госуправление и правопорядок	11,1	5,8	6,9	13,7	15,4	12,8	13,3
Оборона	9,0	5,3	7,2	10,6	10,3	14,7	5,9
Современные функции	60,5	70,3	65,0	56,4	50,1	54,9	64,1
Образование	12,8	7,8	7,2	15,9	16,1	15,1	16,7
Здравоохра- нение	8,2	10,9	8,0	7,6	6,1	6,3	10,6
Прочие соци- альные услуги	23,5	42,0	36,4	14,5	10,1	12,3	21,3
Экономические услуги	16,1	9,9	13,5	18,6	18,1	21,3	15,7
Процентные платежи	10,6	9,8	7,7	11,6	13,4	9,4	12,8
Прочие расходы	8,5	7,9	12,8	7,4	10,4	8,1	3,7
Число стран	120	21	23	76	22	30	24

ропе и Японии. В то же время доля затрат на современные функции в расходах бюджета США равна 15%, а на традиционные функции – примерно 5% ВВП. То есть соотношение между этими функциями составляет 3:1, что соответствует общемировому показателю, но заметно меньше, чем в других развитых странах.

**Национальные приоритеты:
образование и здравоохранение**

Роль и функции современного государства, характер его взаимодействия с рынком проявляются прежде

**Среднеарифметические показатели расходов центральных
органов государственного управления в 1990–2002 гг.,
% от ВВП во внутренних ценах**

Направление расходов	Полная выбор- ка	Страны					
		разви- тые	с пере- ходной эконо- микой	разви- ваю- щиеся	Афри- ки	Азии	Латин- ской Аме- рики
Традиционные функции	5,3	3,9	3,8	6,1	6,2	7,7	3,9
Госуправление и правопорядок	2,9	2,1	1,9	3,4	3,9	3,5	2,8
Оборона	2,4	1,8	1,9	2,7	2,4	4,3	1,1
Современные функции	17,8	25,0	22,1	14,5	14,3	15,1	13,9
Образование	3,6	2,9	2,5	4,1	4,6	4,1	3,6
Здравоохранение	2,5	3,8	3,1	2,0	1,8	1,8	2,3
Прочие социальные услуги	7,4	14,9	12,4	3,9	3,2	3,8	4,7
Экономические услуги	4,3	3,5	4,1	4,5	4,8	5,3	3,3
Процентные платежи	3,0	3,4	2,4	3,0	3,7	2,4	3,0
Прочие расходы	2,1	2,6	3,0	1,7	2,5	1,9	0,7
Число стран	111	21	19	71	21	28	22

всего, в сферах социального обеспечения, здравоохранения, образования и науки. При всех национальных различиях государство в странах Запада обеспечивает высокий уровень развития человеческого капитала. Ни одна страна ОЭСР с высокими доходами не тратит на нужды общественного здравоохранения меньше 5% своего ВВП. Развивающиеся страны редко преодолевают этот порог, а доля затрат большинства из них составляет 2–3% ВВП. В 1997 г. средний показатель государственных расходов на здравоохранение в наименее развитых странах равнялся всего 6 дол. на душу населения, а в странах с высокими доходами – 1356 дол. на человека.

Как правило, богатые страны тратят на государственное образование более 4% ВВП. Медианная доля государственных ассигнований на образование в структуре ВВП у стран с высоким уровнем человеческого потенциала составляет 4,8% ВВП, стран со средним уровнем этого показателя – 4,2%, стран с низким уровнем человеческого потенциала – 2,8% ВВП. Понятно, что в абсолютном выражении расходы на душу населения в бедных странах ниже, чем в богатых.

В США расходы на образование превышают 15% общих государственных расходов, на здравоохранение – около 20%. Государственные затраты на эти цели превысили соответственно 5,6 и 6,2 % ВВП (табл. 7).

Таблица 7

Государственные расходы на образование, здравоохранение и оборону в США, Норвегии и Швеции в 2002 г., % от ВВП

Страна	Расходы на:		
	образование	здравоохранение	оборону
США	5,6	6,2	3,4*
Норвегия	6,8	6,8	2,1
Швеция	7,6	7,4	1,9

* До начала массированного роста бюджета Пентагона.

За последние десятилетия при общем увеличении доли расходов на образование в ВВП во всех развитых странах заметно выросли расходы на высшее образование. При этом основную долю в них занимают расходы государства (табл. 8).

Таблица 8

Расходы на высшее образование в 2000 г., % от ВВП

Страна	Расходы:		
	государственные	частные	общие
Австралия	4,6	1,3	5,9
Великобритания	4,5	0,6	5,1
Германия	4,2	1,1	5,3
США	4,8	2,2	7,0
Франция	5,7	0,3	6,0
Швейцария	5,3	0,3	5,6
Япония	3,6	1,2	4,8

Источник. The Economist. January 24–30, 2004. P. 24.

Долгосрочная политика развитых стран, нацеленная на расширение доступа молодёжи к образованию, позволила увеличить долю лиц с высшим образованием в возрастной группе от 25 до 34 лет в Великобритании – до 27%, Франции – 31%, Норвегии и Испании – 33%, Финляндии и США – 38%, Японии – 45%, Канаде – 47%³. Соответственно рост рабочих мест для лиц с высшим образованием значительно опережает общие показатели увеличения занятости в развитых странах. В государствах ОЭСР четверть населения в возрасте от 26 до 64 лет имеет высшее образование. В США этот показатель достиг 37%, в Японии – 34%.

Развитие образования идёт в общем русле долгосрочной государственной политики стратегического альянса между государством и обществом. Она предполагает теснейшее взаимодействие общественных и государственных институтов, образовательных учреждений и коммерческих структур в проведении долгосрочной стратегии развития как ответа на вызовы глобализации.

Региональные бюджеты

Рассматривая расходы центральных органов государственного управления, не следует, естественно, забывать о том, что есть и бюджеты региональных и местных органов государственного управления. Это имеет особое значение для государств с федеральным устройством (Российская Федерация, США, Германия, Швейцария, Бразилия, Канада). Так, в США на долю налогов, собираемых штатами и местными органами власти в последнее время приходится примерно 15% ВВП, а на долю федерального правительства – около 17%. В Канаде и Швейцарии налоги, собираемые в регионах, достигают примерно 90% от уровня налогов, получаемых центральным правительством. В Индии – около 60%, в Германии и Бразилии – около половины (сопоставимо с данными по России).

Уникальная ситуация сложилась в Китае, который является унитарным государством, а не федерацией. Там мно-

³ IFO Schnelldienst. Muenchen 2001, № 23. S. 44–45.

гие полномочия переданы от центра в регионы, и налоговая система предоставляет большие права провинциям. Общий объём собираемых в последних налогов составляет 122% от налоговых поступлений центрального правительства (без учёта Гонконга и Макао, имеющих самостоятельные налоговые системы). Соответственно и расходы китайских провинций существенно превышают расходы центрального правительства КНР. Региональные органы власти, как правило, несут основную ответственность за расходы на здравоохранение и образование.

Военные расходы

По данным за 2001 г., военные расходы составляли 2,3% мирового ВВП, или 11% расходов всех государств мира. У развитых стран с высоким валовым внутренним продуктом они были на уровне 2,3% и 10,4% соответственно, у развивающихся стран и стран с наиболее низким уровнем дохода – 2,3% и 12,9%.

В 2002 г. страны НАТО тратили на военные цели 2,6% ВВП, в том числе США – 3,3%⁴, европейские члены НАТО – 1,9%. Наиболее высок уровень военных расходов у Греции – 4,4% и Турции – 5,5% ВВП, что вызвано историческим противостоянием этих государств. На долю США приходится почти половина мировых военных расходов. Это связано с тем, что их вооруженные силы нацелены не на защиту американской территории и сдерживание агрессии против США, а на ведение военных операций в различных районах мира (табл. 9).

Высоким был уровень военных расходов у стран Ближнего Востока – 7,7% ВВП (в том числе у Израиля – 9,7%, Саудовской Аравии – 12,0%), что объясняется острыми конфликтными ситуациями в этом регионе мира.

В Южной Азии уровень военных расходов составлял: у Индии – 2,7, у Пакистана – 3,9% ВВП. Относительно низок региональный уровень военных расходов в Восточной Азии (2,1%), поскольку Япония уже несколько десятиле-

⁴ В 2004 финансовом году в связи с войной в Ираке расходы на оборону и внутреннюю безопасность в США превысили 4% ВВП.

**Расходы Министерства обороны США по задачам
в 2000–2004 финансовых годах, млрд дол.**

Статья расходов	2000	2001	2002	2003	2004
Все боевые силы	173	183	213	261	272
Экспедиционные силы	135	141	151	197	208
Силы сдерживания	8	9	13	14	1504
Прочие силы	30	32	34	49	0
Чрезвычайный фонд	0	0	14	1	186
Тыловое обеспечение	151	154	166	190	459
Всего	324	337	379	451	

Источник. FY 2005 President's Budget and Associated FYDP with Institute for Defense Analyses FYDP Normalization Adjustments.

тий тратит на оборону всего 1% ВВП. Но у Китая этот показатель составлял 4,1%, Южной Кореи – 2,8%, КНДР – 25% ВВП.

Ещё ниже уровень военных расходов в Латинской Америке – только 1,7%. Однако Бразилия тратит на эти цели 2,3%, а Куба – 3,9% ВВП. В Африке у крупных стран расходы на оборону невелики: у Нигерии – 1,2%, ЮАР – 1,7% ВВП. Но в странах, участвующих в конфликтах, этот показатель чрезвычайно высок – 8% у Эфиопии, 16% – у Эритреи, 21,7% – у Демократической Республики Конго.

Федеральный бюджет России на 2005 г.

Доля традиционных затрат на выполнение функций государства в расходах федерального бюджета Российской Федерации по современным меркам чрезвычайно высока – 45,8%. Это в четыре раза больше, чем в развитых странах, и в полтора раза превышает аналогичный показатель развивающихся стран.

В России государство направляет на традиционные функции 7,5% ВВП, что почти на 25% превышает общемировой уровень, и в три раза меньше общемирового уровня тратит на социальные функции – 3,5% ВВП. Таким образом, соотношение расходов на традиционные и современные функции в России составляет 2:1 (табл. 10).

Федеральный бюджет Российской Федерации на 2005 г.⁵

Направление расходов	Млрд руб.	% от расходов бюджета	% от ВВП
Традиционные функции	1395,4	45,78	7,45
Общегосударственные функции	466,3	15,30	2,49
Правоохранительная деятельность	398,1	13,07	2,13
Оборона	531,0	17,43	2,84
Современные функции	648,5	21,28	3,46
Здравоохранение	84,6	2,78	0,45
Образование	154,7	5,08	0,83
Культура	38,9	1,28	0,21
Социальная политика	167,3	5,49	0,89
Монетизация льгот	203,0	6,66	1,08
Экономика	240,2	7,88	1,28
Процентные расходы и прочее	763,8	25,06	4,08

Несколько иначе выглядят данные по консолидированному бюджету страны. На долю субъектов Федерации и местных органов власти в нём приходится около 48% расходов, при этом социальные функции поглощают основную часть расходов территорий. В результате в консолидированном бюджете доля затрат на выполнение современных функций государства повышается до 35,6%, что несколько превышает удельный вес расходов на традиционные функции (табл. 11). Соотношение между современными и традиционными функциями в консолидированном бюджете Российской Федерации уникально для XXI века – 1,2:1.

В России финансирование статьи «национальная оборона» поглощает более 17% расходов государственного бюджета. Это почти в два раза больше, чем в среднем по всему миру, и в три раза больше, чем в развитых странах. На «национальную оборону» у нас тратится 2,8% ВВП, что превышает общемировой уровень этого показателя и в полтора раза выше, чем в развитых странах. Параллельно с этим более 13% расходов бюджета и 2% ВВП затрачивается на обеспечение внутренней безопасности.

⁵ Доходы федерального бюджета на 2005 г. предусмотрены в размере 3326 млрд руб., расходы – 3047,9, профицит составит 278, 1 млрд руб.

**Консолидированный бюджет
Российской Федерации на 2005 г.⁶**

Направление расходов	Млрд руб.	% от расходов бюджета	% от ВВП
Традиционные функции	1502,3	28,9	8,0
Общегосударственные функции	880,6	18,7	4,7
Правоохранительная деятельность	491,0	9,4	2,6
Оборона	529,1	10,2	2,8
Современные функции	1850,4	35,6	9,9
Здравоохранение	442,4	8,5	2,4
Образование	762,1	14,7	4,1
Культура	118,1	2,3	0,6
Социальная политика	527,8	10,1	2,8
Межбюджетные трансферты	604,3	11,6	3,2
Экономика	504,4	9,7	2,7
Процентные расходы и прочее	278,1	5,3	1,5

Таким образом, на долю силовых структур приходится более 30% расходов федерального бюджета, или около 5% ВВП России. Судя по уровню военных расходов, по степени милитаризации российский бюджет уступает только тем государствам, которые фактически готовы к немедленной войне. В стране, с одной стороны, идет укрепление силовой составляющей вертикали власти, а с другой – государство фактически отказывается от выполнения социальных функций.

Неудивительно, что в этих условиях резко подрывается конкурентоспособность Российской Федерации на мировых рынках, более того, страна лишается перспективы возрождения созидательного потенциала. Демографический кризис угрожает сокращением численности населения до 120 млн чел. Особую тревогу вызывает то обстоятельство, что наше государство оказалось на 33-м месте в мире по параметрам человеческого капитала.

Чтобы поправить положение, нужны крупные инвестиции в человеческий капитал, в первую очередь в образование и здравоохранение.

⁶ Доходы консолидированного бюджета на 2005 г. предусмотрены в размере 5478,3 млрд руб, расходы – 5200,2, профицит составит 278,1 млрд руб. (1,5% ВВП).

Проблемы построения общества знаний в современной России: *мифы, рифы, перспективы**

О. Л. КУЗНЕЦОВ,
ректор Международного университета природы,
общества и человека «Дубна»,
президент РАЕН,
Москва

Общество знания. Взгляд из России

Спросим себя: разве первобытное общество не было основано на знаниях того времени? Разве экономика социализма и экономика капитализма не были построены на тех или иных знаниях? Конечно, были. Тогда в чем же новизна постановки вопроса о формировании общества знания?

Опустив некоторые детали, ответ на этот вопрос можно свести к следующим позициям.

1. Знания должны стать доступными для всех членов общества. А чтобы любой человек, находящийся в любой точке пространства, мог их получить без всяких ограничений, должна работать система дистанционной передачи знаний.

Строго говоря, выполнение сформулированного тезиса в полном объеме нереально, поскольку часть знаний, носящих стратегический характер, всегда будет закрыта; знания, составляющие коммерческую тайну, тоже будут доступны далеко не всем.

2. Каждый человек будет владеть технологией управления знаниями. То есть, разберется в кодификации знаний, будет знать, как из старых знаний генерировать новые, как их превращать в товар, который можно представить на международном рынке разделения труда.

3. Всеобщий доступ к знаниям позволит несколько выровнять стартовые возможности людей, живущих в разных уголках нашей планеты.

* Использованы материалы профессоров А. Е. Арменского, Б. Е. Большакова.



Мифы

Сегодня в академическом сообществе бытуют некоторые мифы. *Миф первый* утверждает, что современное здание науки уже построено. Такой точки зрения придерживаются многие крупные ученые, в том числе физики, математики.

Если это так, то нового ничего строить уже не нужно. Следует лишь с помощью компьютерных технологий манипулировать знаниями, которые образовали здание современной науки.

В связи с этим хотел бы напомнить о некоторых заблуждениях великих ученых и мыслителей прошлого. Так, Э. Резенфорд сказал, что атомом для практических целей овладеть невозможно. А вот слова А. Эйнштейна: «Я не верю в возможность использования атомной энергии в ближайшие сто лет». Единогласное заключение Французской академии наук (ее президентом в то время был А. Л. Лавуазье) по докладу о метеоритах гласило: «Камни с неба падать не могут».

Известно, что названные люди были великими учеными, они делали не только великие открытия, но и по-крупному заблуждались. Это нормально, об этом надо помнить, когда сегодня определенная часть научного сообщества, в том числе и академического, борется с так называемой лженаукой. Я говорю не о шарлатанах, не о людях, занимающихся вненаучными исследованиями, а о работах, за которыми стоит четкий эксперимент, но его результаты не могут быть объяснены с позиций современной теории. Во многих случаях такие эксперименты сулят большие перспективы в энергетике, информатике и во многих других областях знаний.

Предсказать фундаментальные открытия невозможно. Они, как правило, не могут быть объяснены в рамках существующих общепринятых представлений. Поэтому их часто называют лженаукой.

Возможно, мы начнем выпускать журнал, называющийся «Лженаука». Думаю, это будет один из самых читаемых журналов не только в России, но и в мире. Заканчивая обсуждение первого мифа, я призываю научное сообщество очень внимательно относиться к принципиально новым идеям в области физики, химии, биологии, геологии и т. д.

Второй миф говорит, что Россия не должна развиваться как сырьевая держава. Широко распространена фраза, ее произносят и с высоких трибун: «Богатство не в недрах, а в головах».

Я считаю, что это неверно. Россия – великая сырьевая держава, располагающая огромным минерально-сырьевым комплексом, прежде всего топливно-энергетическим. Сегодня свой бюджет страна на 60% строит за счет продажи минерального сырья. Минерально-сырьевой комплекс позволил Советскому Союзу создать ракетный и ядерный комплекс. Без него не было бы ни того ни другого, да и сегодняшней экономики не было бы.

Безусловно, Россия богата не только сырьем, но и талантами. Но зачем противопоставлять одно другому? С моей точки зрения, при правильной государственной политике именно сырьевой, прежде всего топливно-энергетический, комплекс должен стать локомотивом создания инновационной экономики. Именно вертикально-интегрированные нефтяные и газовые компании, а также перерабатывающие должны лидировать в области заказов на новые технологии. Часть выручки от продаж углеводородного сырья, а цены на него пока еще достаточно высоки, должна идти на развитие фундаментальной науки, образования, на инновационное развитие страны.

Миф третий. В определенных академических кругах бытует мнение, что можно идти к обществу знания (в его современном понимании), не реформируя государственный сектор науки, не осуществляя реальную интеграцию науки, технологии и образования.

Понятно, что никому не хочется реформировать собственную деятельность. Стало привычным считать, что государство обязано заботиться об ученых, профессорах. Но сегодня, в ситуации, когда за 15 лет вся система прикладной науки у нас была, на мой взгляд, на 90% разрушена, нужна серьезная реформация государственного сектора науки, и прежде всего, на пути ее интеграции с университетами.

С моей точки зрения, аморально вкладывать деньги в научно-исследовательские институты, за которыми не сто-

ят университеты. Во многих из таких институтов работают люди весьма преклонного возраста, и поддержка научных школ, которые не опираются на университетское сообщество, не готовят себе смену, закончится трагически. Это будет социальной поддержкой ученых, но при этом России не станет легче переходить на инновационный путь развития.

Миф четвертый. Сегодня во многих кругах, в том числе в государственных академиях и в правительстве, существует мнение, что можно переходить на инновационный путь развития без реального взаимодействия государственного, общественного и коммерческого секторов российской науки.

Считаю это глубоким заблуждением. За 15 лет произошла сильная трансформация научного сообщества нашей страны. Наряду с развалом традиционного государственного сектора прикладной науки, с существенным ослаблением государственного сектора фундаментальной науки возникли достаточно сильный коммерческий сектор науки и так называемая фирменная наука. Это не следует сбрасывать со счета. Сложился и развитый общественный сектор науки, который выполняет функцию коллективных экспертов, генератора новых идей, постоянно иницирует правительство, Государственную думу, Совет Федерации на движение в сторону инновационной экономики.

К сожалению, реального взаимодействия этих трех секторов науки пока не наблюдается. Делаются лишь первые робкие шаги на пути к формированию совместных проектов.

В целом мне представляется, что без понимания названных мифов в России будет сложно строить общество, основанное на знаниях.

Рифы

Риф первый – трудовой потенциал. Сейчас Россия переживает глобальную депопуляцию населения. Мало того, что страна в результате демографических процессов каждый год теряет примерно 750 тыс. человек своего населения, мы катастрофически теряем высокопрофессиональную часть

населения. При нехватке высококвалифицированных, да и обычных кадров, все подсистемы начинают давать сбой.

Риф второй – разрушенная система прикладных НИИ. Что с ними делать, помимо осуществляемой правительственными структурами приватизации?

В советское время система прикладных НИИ была, я думаю, стеновым хребтом экономики. Не случайно, по оценкам экспертов ООН, в 60–70-е годы прошлого века только США и СССР относились к странам с инновационной моделью экономики. Эту модель поддерживала прежде всего система прикладных НИИ во взаимодействии с академическими институтами и университетами, в первую очередь с МГУ, МВТУ им. В. И. Баумана и другими великими московскими вузами.

Сейчас мы видим, что в отношении прикладных научных институтов, в том числе оборонного и минерально-сырьевого комплексов, правительство РФ наметило единственную цель – скорейшее акционирование и затем приватизацию. Спрашивается, ради чего на это идут? Складывается впечатление, что в значительной степени это делается для того, чтобы забрать оставшиеся здания, имущество. Что будет с ними дальше – предвидеть сложно.

При такой приватизации совершенно не учитываются нематериальные активы институтов. Каждый из этих институтов является патентообладателем, а также владельцем еще не защищенных патентами, лицензиями и свидетельствами изобретений и идей, в ряде случаев прорывных. Возникает ряд вопросов: как оценивать такие активы? Кто и как их в дальнейшем будет использовать? Куда пойдут люди, носители таких активов, после приватизации, где они будут работать?

При разработке стратегии перехода России на инновационный путь развития обойти второй риф невозможно.

Третий риф – низкая конкурентоспособность страны. Отсутствуют механизмы постоянного развития и обновления российских технологических цепей. Каждый, кто причастен к созданию новых технологий, остро ощущает, как стремительно уходит время. Выезжающие за границу и чи-

тающие иностранную техническую литературу видят, сколь стремительно меняется технологический мир, как буксуют российские институты.

Президент РФ призывает нас к повышению конкурентоспособности. Это означает, что конкурентоспособным должен быть каждый человек, и тот, кто уже работает в науке, и тот, кто будет работать в науке, образовании, технологическом секторе. К сожалению, пока конкурентоспособность наших институтов сравнительно низка.

Перспективы

Думается, что президент РФ, правительство страны, Федеральное собрание РФ примут в ближайшие годы принципиальные решения, которые приведут к существенному повороту вектора государственной политики в сторону повышения конкурентоспособности нашего государства.

К сожалению, правительство сегодня говорит нам, что государство должно быть как можно дальше от проблем экономики, науки, образования, что рынок всё решит сам. Мы же прекрасно видим, как всё сам решил рынок. Во всех развитых странах мира государство существенным образом влияет на конкурентоспособность своей науки, своей промышленности. Мы видим, как руководители многих стран Западной Европы прямо лоббируют интересы своих крупнейших фирм на международных рынках. Однако со стороны российских руководителей такого лоббирования в пользу крупнейших российских товаропроизводителей, в том числе производителей программного продукта, практически нет.

Для повышения конкурентоспособности российской экономики необходимо воздействие государства на:

- базовые условия развития экономики;
- условия спроса на наукоемкую продукцию;
- родственные и поддерживающие научно-технологический сектор отрасли;
- стратегию, структуру и соперничество фирм.

Кроме того, государство должно обеспечить развитие конкурентоспособного образования.

Из сказанного я делаю такой вывод. Роль государства является определяющей при построении конкурентоспособной экономики, а также экономики, основанной на знаниях. При формировании последнего чрезвычайно велика роль общественных структур.

Думаю, что Российская академия естественных наук и есть сегодня тот локомотив в общественном секторе науки, который может и должен сделать всё, чтобы страна в ближайшее время стала конкурентоспособной.

«ЭКО»-информ

Удельный вес затрат на технологические инновации в объёме отгруженной продукции инновационно-активных организаций в 1996-2003 гг., %

Федеральный округ	1996	2000	2001	2002	2003
Центральный	3,2	8,6	4,4	6,8	6,9
Северо-западный	1,8	4,0	4,1	2,8	4,6
Южный	3,4	6,3	4,3	5,5	6,7
Приволжский	5,2	2,8	4,5	4,8	4,2
Уральский	2,1	3,3	2,5	3,0	3,2
Сибирский	1,6	2,6	2,4	2,7	3,0
Дальневосточный	3,3	4,2	4,8	4,0	3,2
РФ в целом	3,5	4,2	3,9	4,2	4,2

Структура затрат на технологические инновации по федеральным округам в 1996-2003 гг., %

Федеральный округ	1996	2000	2003
Центральный	15,6	33,8	21,9
Северо-западный	5,3	12,2	10,2
Южный	5,5	5,2	4,6
Приволжский	59,6	23,7	32,4
Уральский	5,8	14,4	21,8
Сибирский	7,5	5,6	6,3
Дальневосточный	0,7	5,1	2,8
РФ в целом	100,0	100,0	100,0

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. С. 826–827, 830-831.

В данной статье представлено состояние и перспективы развития нефтегазотранспортной системы на востоке страны: ближние перспективы на предстоящие 5–7 лет, до 2010–2012 гг., и более отдаленные – до 2020–2025 гг. Рассмотрены некоторые проблемы развития этой системы, связанные, прежде всего, с конфликтами различных интересов.

Энергетические транспортные пути и транспортная инфраструктура в Сибири и на Дальнем Востоке

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

Современное состояние

Состояние трубопроводной системы восточных регионов России представлено на рис. 1 (на рисунках показаны не конкретные трубопроводы, а трубопроводные коридоры. В некоторых из них могут проходить несколько трубопроводов, состоящих из одной или нескольких «ниток». Цифрами в скобках в тексте указаны нефте- и газопроводы).

Центром сосредоточения магистральных нефтепроводов является Среднее Приобье в Ханты-Мансийском автономном округе (1), где расположены главные действующие нефтяные месторождения. Транспортировка нефти в европейскую часть России и далее в Европу осуществляется частично через Тюмень (2) в направлении Альметьевска и Уфы.

Второй крупный нефтераспределительный центр – Демьянское (3) – на Иртыше, в 160 км ниже Тобольска. Отсюда нефть поставляется на запад в направлении Перми и на юг

© ЭКО 2005 г.





Рис. 1. Нефте- и газопроводы восточных регионов России: современное состояние

(4), через Омск в Павлодар, Атасу (линейная часть нефтепровода продолжается дальше на юг до Чарджоу в Туркмении, но этот участок фактически заброшен).

Самой восточной оконечностью Западно-Сибирской нефтераспределительной системы является Ангарск (5), где размещен крупный нефтеперерабатывающий завод (НПЗ). А нефтепровод «Сахалин (Оха – Вал) – Комсомольск-на-Амуре» под проливом Невельского (6) образует самый восточный фрагмент российской нефтераспределительной системы.

Эти нефтепроводы построены примерно за 30 лет. Их современная восстановительная стоимость равна 57 ± 6 млрд дол. (вместе с нефтепродуктопроводами – 60 ± 6). Такая оценка получена исходя из того, что общая длина российских магистральных нефтепроводов равна 49 тыс. км, один километр в среднем стоит 1,4 млн дол., на 70% они связаны с сибирской нефтью. Кроме того, при расчете принималось во внимание некоторое удорожание строительства на востоке страны.

В настоящее время, в условиях практического отсутствия нефтепроводов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, большое значение для перевозок нефти имеет железнодорожный транспорт. Поставки нефти на Хабаровский и, в значительной мере, на Комсомольский НПЗ (в части, дополняющей сахалинскую нефть) осуществляются из Западной Сибири по железной дороге (свыше 8,2 млн т в 2004 г.). Экспорт нефти из Западной Сибири в Китай (в 2004 г. он составил около 6,5 млн т, но уже в этом году превысит 10 млн т) обеспечивается железнодорожным транспортом через пограничные пункты Наушки (7) и Забайкальск – Маньчжурия (8).

Кроме того, свыше 0,5 млн т западносибирской нефти было поставлено в Китай через Казахстан с использованием комбинированного маршрута Омск – Павлодар – Атасу (по нефтепроводу) – Алашанькоу – Душаньце (по железной дороге). Экспорт нефтепродуктов с Ангарского, Хабаровского и Комсомольского НПЗ в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) (более 8,2 млн т в год) осуществляется также по железной дороге и через порты Приморского и Хабаровского краев. В 2004 г. в страны АТР

было экспортировано около 3,5 млн т бензина и дизельного топлива, 4,6 млн т мазута и 0,2 млн т моторных масел. Основное направление поставок нефтепродуктов – Китай (5,5 млн т, или 67% поставок из России в АТР).

Центр сосредоточения газопроводов расположен севернее – в Надым-Пур-Тазовском районе (9) Ямало-Ненецкого автономного округа, где эксплуатируются крупнейшие в мире газовые месторождения – Уренгойское, Ямбургское, Заполярное, Медвежье и другие. На запад газ перекачивается через главный газораспределительный центр Игрим – Комсомольская в северо-западном Приобье (10) в направлении Ухты и Перми (далее Ужгород и Брест). Южная «ветка» газопровода идет через Сургут, Тюмень, Челябинск (11) в направлении Тольятти и в Азию («Бухара – Урал») на Бухару (Узбекистан) и Теджен (Туркмения). Газопровод «Бухара – Урал» работает в режиме подкачки газа из Средней Азии. На Восток Западно-Сибирская газораспределительная система «дотягивается» только до Кемеровской области – поселка Просоково (12) рядом с Юргой, то есть заканчивается на 1,3 тыс. км ближе, чем нефтераспределительная система. Ее южная оконечность – Барнаул (13).

Однако, кроме восточного фрагмента российской газораспределительной системы, представленной газопроводом «Сахалин (Оха – Вал) – Комсомольск-на-Амуре», также под проливом Невельского (15), имеется центральный фрагмент: «Вилюйск – Средневилюйское месторождение – Якутск – Покровск» (14), обеспечивающий газификацию промышленных районов Республики Саха (Якутии). Кроме того, на базе местных месторождений функционирует газоснабжающая система Норильского промышленного центра.

Все эти газопроводы построены примерно за 20 лет. Их современная восстановительная стоимость равна 175 ± 10 млрд дол. При получении этой оценки перемножались следующие числа (с корректировкой на удорожание): общая длина российских магистральных газопроводов, равная 150 тыс. км, средняя стоимость одного километра – 1,3 млн дол. (в одностороннем исчислении), доля восточных регионов России в добыче газа – 90%.

Перспективы развития до 2010–2012 гг.

Возможное состояние трубопроводной системы Восточной России на 2010–2012 гг. представлено на рис. 2.

Западно-Сибирская трубопроводная система в перспективе имеет две основные точки роста: дополнительный выход сибирской нефти во внешний мир, минуя Урало-Поволжье, и освоение газоконденсатных месторождений полуострова Ямал в Ямало-Ненецком автономном округе ¹.

В настоящее время легкая нефть Западной Сибири, попадая в магистральные нефтепроводы, построенные в свое время для перекачки поволжской нефти, смешивается с тяжелой высокосернистой нефтью месторождений Волго-Уральской нефтегазоносной провинции. Содержание серы в полученном таким образом российском экспортном стандарте Ugals составляет 1,3%. В результате поставляемая на экспорт в атлантическом направлении сибирская нефть теряет в зависимости от уровня мировых цен от 2–3 до 5–10 дол. на каждом барреле (годовые потери достигают нескольких миллиардов долларов). Кроме того, практически исчерпаны экспортные возможности этих нефтепроводов. А возможности наращивания нефтедобычи в Сибири, которая подстегивается супервысокими мировыми ценами на нефть, имеются. Поэтому идея строительства нефтепровода из Западной Сибири к портам Баренцева моря (1) с перспективой выхода на североамериканский рынок казалась совершенно естественной.

Еще в 2002 г. крупнейшие российские нефтяные компании – «ЛУКОЙЛ», «Сибнефть», ТНК, «ЮКОС» – заключили соглашение о намерении построить нефтепровод «Сургут – Мурманск» (2) (на рисунке показан вариант прохождения трубы через Усу и Белое море; существовал и более дальний вариант – южнее, через Ухту и вокруг Белого моря)

¹ Конторович А. Э., Коржубаев А. Г., Курчиков А. Р. На переломе. Стратегия развития нефтяной промышленности России в первые десятилетия XXI в. // Нефть России. 2004. № 4, 5. С. 3–21, С. 33–56; Кулешов В. В. Российские транспортные традиции (несколько фрагментов). Материалы конференции «Транспортная стратегия России». Новосибирск, 2003. С. 47–58; Стратегия социально-экономического развития Ямало-Ненецкого автономного округа // Регион: экономика и социология. 2003. № 3. С. 3–38.



Рис. 2. Нефте- и газопроводы восточных регионов России: перспективы до 2010–2012 гг.

мощностью до 120 млн т. Предполагалось, что нефтепровод будет построен на деньги этих компаний и будет частным, то есть неподконтрольным государству.

Российская нефтепроводная система принадлежит государственной компании АК «Транснефть». Имеется небольшой участок магистрального нефтепровода, который в результате бюрократических игр достался «ЛУКойлу». Это – нефтепровод «Харьяга – Уса», дублирующий начало Балтийской трубопроводной системы, выводящей тимано-печорскую нефть (контролируемую «ЛУКойлом») к нефтяным терминалам портов Финского залива (Приморск, Высоцк). Серьезной роли он не играет.

Другое дело – нефтепровод «Тенгиз (Казахстан) – Новороссийск», построенный частично на деньги американских компаний. Акционерами КТК являются: Россия – 24%, Казахстан – 19%, Султанат Оман – 7%, Chevron Caspian Pipeline Consortium Company – 15%, LUKARCO B.V. – 12,5%, Rosneft-Shell Caspian Ventures Limited – 7,5%, Mobil Caspian Pipeline Company – 7,5%, Agip International N. V. – 2%, BG Overseas Holding Limited – 2%, Kazakhstan Pipeline Ventures LLC – 1,75% и Oryx Caspian Pipeline LLC, Kerr-McGee group of companies – 1,75%. Хотя Россия является крупнейшим акционером КТК, фактически нефтепровод контролируется американской компанией Chevron-Техасо. Ценовой диктат с американской стороны наносит большой ущерб российским интересам. Это обстоятельство поддерживает в целом негативное отношение государства к частным магистральным нефтепроводам.

«Транснефть» выступила против предложения нефтяных компаний по строительству нефтепровода на Кольский полуостров, ссылаясь на возможность ущемления государственных интересов, но позже выдвинула свой проект строительства более короткого нефтепровода «Сургут – Индига» (3). Индига – поселок на берегу глубоководной, слабозамерзающей бухты на Баренцевом море в устье одноименной реки. О целесообразности строительства в этой бухте порта, позволяющего принимать танкеры водоизмещением 100 тыс. т (в районе Индиги имеются и более привлекатель-

ные с точки зрения строительства нефтяного терминала места: мыс Святой Нос или мыс Большой Румяничный, куда в перспективе смогут подходить и 300-тысячники), впервые заговорили еще в 1922 г. Сейчас этот перспективный порт рассматривается как конечный пункт проектируемой на первую половину XXI века железнодорожной магистрали «Баренцкомур», которая дала бы внешний выход БАМу, и проектируемой на первую четверть XXI века Северо-Сибирской магистрали. Это предложение казалось разумным, но реализация проекта была отложена на неопределенное время. Сыграло роль несколько обстоятельств.

В США проект был вроде бы поддержан. Тем более что речь шла о поставках в Северную Америку легкой сибирской нефти, а не сравнительно тяжелой нефти Urals, которая менее подходит для североамериканской нефтеперерабатывающей промышленности. Но поддержка была чисто словесной. Официальных гарантий покупки нефти российские компании не получили. Кроме того, на разработку ТЭО проекта вместо необходимых по расчетам «Транснефти» 150 млн дол. американская сторона предложила грант в размере всего 1 млн дол. Последний гвоздь в крест на проекте нефтепровода «Западная Сибирь – Баренцево море» вбило распоряжение правительства РФ от 31 декабря 2004 г. № 1737-р о строительстве нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан». Параллельно строить два таких крупных нефтепровода Россия не сможет.

В настоящее время речь идет только о нефтепроводе «Харьяга (За) – Индига», выводящем на экспорт тимано-печорскую нефть (в дополнение к Балтийской трубопроводной системе) в размере до 25 млн т в год. Это проект «ЛУКОЙла, поддерживаемый пока «Транснефтью». Со временем этот нефтепровод может быть продолжен в Западную Сибирь по маршруту «Харьяга – Уса – Сургут».

А вот нефтепровод на Мурманск, по-видимому, не будет построен никогда. Там пошли другим путем. Государственная компания «Роснефть» в феврале этого года взяла в Норвегии в аренду нефтеналивной танкер водоизмещением 360 тыс. т (длиной 340 и шириной 65 м) сроком на 20 лет с

правом последующего выкупа. Он определен на постоянную стоянку в Кольском заливе рядом с поселком Белокаменка, расположенном на противоположном от Североморска берегу залива, и будет эксплуатироваться в качестве терминала-накопителя. Сюда нефть будет доставляться из тимано-печорской провинции и с шельфа Баренцева моря малыми танкерами и далее супертанкерами водоизмещением 200–300 тыс. т отправляться в любую точку земного шара.

Перспективы газодобычи в России связаны с полуостровом Ямал. Здесь ежегодно можно добывать не менее 200–300 млрд м³ газа в течение 20–30 лет. Другого такого места в мире больше нет. В ближайшие 5–7 лет необходимо построить газопровод, соединяющий с Единой системой газоснабжения крупнейшее месторождение – Бованенковское. Первоначально предполагалось провести его по суше (4) в одном коридоре со строящейся железной дорогой до Лабытнанги и далее к существующим магистральным газопроводам в Игриме. Сейчас более близким к реализации является «газпромовский» проект через Байдарацкую губу (5) на Ухту.

Администрация Ямало-Ненецкого автономного округа выступает за другой маршрут – через Обскую губу (6) на Ямбург к старым центрам газодобычи. Однако пока начало интенсивного освоения полуострова фактически заморожено. «Газпром» откладывает его под разными предлогами. Понять такую позицию можно: требуются беспрецедентно огромные инвестиции – порядка 70 млрд дол. до 2020 г. Но одобрить – нельзя. Переключение на другие проекты (Восточная Сибирь, Сахалин) реально означает потерю времени и чревато для России падением добычи газа уже через 5–10 лет.

В Западной Сибири в ближайшей перспективе будет завершено строительство газопровода из Барнаула на Бийск и Горно-Алтайск с отводом на Белокуриху (7). Это не такой масштабный проект, но он имеет большое социально-экономическое значение для юга Западной Сибири: речь идет о газификации Алтайского края и Республики Алтай. Интересен этот проект и с точки зрения прямого «газового» выхода на Китай в перспективе 12–17 лет.

В ближайшей перспективе необходимо приступить к реальному освоению нефтегазовых ресурсов Восточной Сибири и Республики Саха. Это освоение должно происходить в интересах экономики и населения региона, а также возможного экспорта в страны АТР, прежде всего, Китай. Потенциал региона достаточно велик: при надлежащем уровне затрат на геологоразведочные работы (порядка 1 млрд дол. в год в течение 10–15 лет) ежегодно здесь может добываться более 100 млрд м³ газа и до 80 млн т нефти 20–30 лет подряд. Реализация данного суперпроекта – с государственных позиций – должна идти не в ущерб Ямалу, а параллельно с ним.

Предстоит освоить шесть крупнейших месторождений (см. рис. 2): Юрубчено-Тохомское и Собинско-Пайгинское в Эвенкии, Ковыктинское и Верхечонское в Иркутской области, Чаяндинское и Талаканское в Республике Саха. Кроме того, на севере Красноярского края будет реализован отдельный достаточно крупный экспортный проект освоения Ванкорского месторождения благодаря ощутимой поддержке региональной власти. Речь пойдет и о ряде других, средних месторождений.

Однако ситуация здесь весьма сложна из-за наличия большого числа игроков с противоречивыми интересами и отсутствия четко выраженной государственной позиции.

Компании-лидеры

Потенциально наиболее сильным игроком является «Газпром». Еще летом 2002 г. он стал официальным координатором государственной программы по созданию в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи и транспортировки газа. Но реально он владеет лицензиями (через дочернюю компанию «Красноярскгазпром») на разработку Собинского месторождения, одного из периферийных месторождений Юрубчено-Тохомской зоны, а также на геологическое изучение Южно-Ковыктинской зоны. Хорошими считаются его шансы на приобретение лицензии на Чаяндинское месторождение, которое выставляется на аукцион в этом году. Высокий потенциал «Газпрома» свя-

зан с тем, что он станет наиболее вероятным владельцем проектируемых газопроводов.

В конце 2003 г. «Газпром» договорился с «Роснефтью» и «Сургутнефтегазом» о совместных усилиях по комплексному освоению нефтегазовых ресурсов Восточной Сибири и Республики Саха. В начале 2004 г. был юридически оформлен соответствующий консорциум. Присутствие «Роснефти» в регионе обозначено лицензией на разработку Ванкорского месторождения, а также на геологическое изучение участков, прилегающих к нему и к трассе будущего нефтепровода. «Сургутнефтегаз» выступает главным претендентом на наследство «ЮКОСа» в регионе. Он уже «отвоевал» лицензию на Талакан (у «Саханефтегаза», контролируемого «ЮКОСом») и имеет шансы заменить «ЮКОС» на основных месторождениях Юрубчено-Тохомской зоны. Но и «ЮКОС» не следует сбрасывать со счетов. При изменении отношения государства эта компания сможет в значительной степени вернуть потерянные позиции.

Важным игроком является ТНК-ВР («Тюменская нефтяная компания» – British-Petroleum), владеющая 63% акций компании «РУСИА-Петролеум», которая имеет лицензии на Ковыктинское и (через свою 100%-ю дочку) Верхнечонское месторождения. ТНК-ВР владеет также 50% акций «Славнефти», обладающей лицензией на Куюмбинское месторождение, крупнейшее в Юрубчено-Тохомской зоне.

Очень велика роль «Транснефти» – потенциального владельца и оператора всех проектируемых в регионе магистральных нефтепроводов.

Определенную роль играют «Сибнефть» – совладелец «Славнефти» (как и ТНК-ВР – на 50%), группа «Интеррос», владеющая 26% акций «РУСИА-Петролеум», и несколько небольших региональных компаний. Заметна также роль региональных властей, особенно администраций Красноярского края и Иркутской области, правительства Республики Саха.

Частные компании, особенно фактически иностранные, такие как ТНК-ВР (реально она является российской не более чем на 20%), преследуют свои интересы, которые,

как правило, не соответствуют государственным. В эти интересы не входит удовлетворение внутренних потребностей региона, так как платежеспособный спрос, по их мнению, здесь низок; речь могла бы идти только о поставках нефти и газа в районы, расположенные непосредственно вокруг экспортных трубопроводов. И «ЮКОС», и ТНК-ВР свои стратегические задачи связывали со строительством экспортных нефтепровода «Ангарск – Дацин» («ЮКОС») и газопровода «Ковыкта – Далянь – Сеул» (ТНК-ВР). ТНК-ВР, кроме того, еще и не заинтересована в высокой цене российского газа, поскольку для нее эта цена является фактически трансфертной, так как в отдельных проектах она (точнее, ВР) уже с китайской стороны выступает покупателем российского газа. Формировать центр прибыли на территории России компания не собирается.

Позиция государственных компаний «Газпром», «Роснефть» и «Транснефть» ненамного лучше.

«Газпром», вступая в борьбу за Ковыкту и Чаянду, прикрылся государственным интересом: надо «укоротить» ТНК-ВР и на экспорт направить не ковыктинский, а более дорогой чаяндинский газ. А газ Ковыкты следует использовать для газификации юга Иркутской области и Красноярского края и для поставок в западном направлении. По мысли «Газпрома», задача этих поставок – поддержать предложение газа до прихода большого ямальского газа. А на самом деле – возместить потери, вызванные отсрочкой в освоении полуострова Ямал, которая возникла по вине «Газпрома».

Но и эту псевдогосударственную позицию выдержать не удастся. Казалось, что «отбить» лицензию на Ковыкту у «РУСИА-Петролеум» несложно: оснований для отзыва лицензии более чем достаточно, так как нарушены многие условия лицензионного соглашения (в частности, главное, предписывающее начать промышленную добычу газа в 2000 г.). Наконец, «Газпром» объявляет, что «уходит» на Сахалин, а Восточная Сибирь для него – следующий этап (Ямал отодвигается все дальше). Впрочем, это прошлогод-

нее заявление руководства «Газпрома» может оказаться «пираровской» акцией в конкурентной борьбе.

«Роснефть» видит перспективы освоения Ванкорского месторождения в экспорте нефти через Диксон. Хотя с государственной точки зрения было бы правильнее выходить на трубопроводную систему Надым-Пур-Тазовского района. Это ближе (а если вести трубы по трассе «мертвой» железной дороги, которая в перспективе будет восстановлена, то и гораздо дешевле) и, кроме того, позволило бы взять газ, который в рамках существующего проекта фактически теряется.

«Транснефть», минимизируя свои усилия, реанимирует проект нефтепровода 30-летней давности и предлагает с небольшими изменениями в качестве проекта XXI века нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан». Труба в своей центральной части проходит вдоль трассы БАМ (когда проект разрабатывался, к строительству БАМа еще не приступали, более того, эти два проекта конкурировали между собой) в зоне с наибольшей сейсмичностью (до 9 баллов) по Бурятии, Читинской области и Республике Саха. Независимые эксперты отмечают весьма низкое качество этого проекта (впрочем, как и большинства остальных проектов добычи и транспортировки нефтегазовых ресурсов Восточной Сибири и Республики Саха)². В нем совершенно не учтены социальные, значительно преуменьшены экологические затраты.

Более последовательны и разумны позиции региональных властей. Так, например, жесткая позиция администрации Иркутской области, являющейся миноритарным акционером «РУСИА-Петролеум», сыграла не последнюю роль в том, что ТНК-ВР приступает к газификации юга Иркутской области. А правительство Республики Саха, предлагая проводить магистральные трубопроводы по своей территории, аргументирует это предложение серьезными общегосударственными доводами.

² Подробнее см.: *Воронов Ю. П., Кибалов Е. Б.* На игле навечно? О строительстве нефтепроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан» // ЭКО. 2005. № 5 (прим. ред.).

Пока еще есть время для поиска компромиссов. Но оно стремительно уходит. Еще немного, и нефтегазовые ресурсы Восточной Сибири и Республики Саха окажутся ненужными в АТР. Так, например, Китай приступил к разработке проектов строительства терминалов по приему сжиженного природного газа (СПГ). Если эти проекты претворятся в жизнь, российский трубопроводный газ Китаю в ближайшие два десятилетия не потребуется.

Что будет?

К 2010–2012 гг. трубопроводная система в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке может выглядеть следующим образом (см. рис. 2).

Практически наверняка будет построен нефтепровод с Ванкорского месторождения на Диксон (8), хотя, как уже отмечалось, правильнее было бы протянуть нефте- и газопровод на запад к Надым-Пур-Тазовскому району (8а). Нефть Южно-Тохомской зоны будет выведена (9) к магистральному нефтепроводу «Западная Сибирь – Ангарск» в районе Нижней Поймы, расположенной немного западнее Тайшета. А нефть Талаканского и Верхнечонского месторождений – к БАМу в Усть-Куте (10). Привлекателен вариант вывода этой нефти на БАМ, предложенный правительством Республики Саха: не на юго-запад, а на восток через Ленск, Олекминск на Алдан и далее на юг к Тынде (11). Если принять этот вариант, нефтеналивные железнодорожные терминалы строились бы не в Усть-Куте, а в Тынде, и БАМ все равно получал бы дополнительную нагрузку. Интересен этот вариант тем, что он мог бы иметь западный участок (11а) от Юрубчено-Тохомской через Собинско-Пайгинскую зону на Верхнюю Чону, но не прямо на нее, а через южнее расположенную группу средних по размеру нефтегазовых месторождений (Ярактинское, Дульсиминское и другие). Наконец, на Сахалине будет введен в действие нефтепровод с севера на юг острова (12).

По газопроводам к этому периоду, вероятно, сложится следующая картина. Будет функционировать трубопровод, подводящий газ Верхневилуйчанского и Среднеботуобин-

ского месторождений к центрам алмазодобычи в Мирном и Удачном (13). Строительство этого газопровода фактически завершено еще в прошлом году, но пока он не введен в действие. Будет построен газопровод с Ковыктинского месторождения на Балаганск, Саянск, Ангарск, Иркутск (14) со строительством завода по выделению гелия и переработке газа в Саянске и, возможно, в Ангарске. Гелий используется в оборонном комплексе, в атомной и космической промышленности, в медицине и других областях, а восточносибирский газ содержит его в больших концентрациях (от 0,2 до 0,5%). Выделение гелия из природного газа представляется поэтому весьма целесообразным. На Сахалине параллельно нефтепроводу с севера на юг будет введен газопровод (15). Должен быть завершён или близок к завершению газопровод из Комсомольска-на-Амуре через Хабаровск на Владивосток (16).

Газопровод «Проскоково – Чита» (17), подсоединяющий Восточную Сибирь к Единой газотранспортной системе России, возможно, и не будет построен полностью в ближней перспективе. Он может вводиться частями. С точки зрения программы газификации юга Восточной Сибири, сначала надо построить участок от Иркутска до Читы, а уж затем в более отдаленной перспективе – западный участок трубопровода. С позиции «Газпрома» – наоборот, в ближайшее время надо ввести трубопровод от Иркутска до Проскоково, чтобы подать ковыктинский газ на запад. Восточную часть трубы вообще не строить, а точечных потребителей газа в этом регионе обеспечить с помощью железнодорожного транспорта.

Кроме того, придется развивать инфраструктуру морских портов: строить нефте-, нефтепродукто-, СПГ-наливные терминалы, СПГ-заводы. Речь может идти о Дудинке, Диксоне, Де-Кастри (18), Корсакове (19), Находке (20).

Приведенная программа строительства магистральных трубопроводов потребует 15–20 млрд дол., а обустройство указанных морских терминалов обойдется еще в 5–7 млрд дол.

Неопределенность развития трубопроводной системы Восточной России в последующие 10–15 лет – до

2020–2025 гг. – существенно выше. Уровень ошибки приводимого ниже прогноза приближается, по-видимому, к 50%.

Проекты

Перспективные проекты представлены на рис. 3.

Исторически первым в новое время возник нефтепроводный проект «ЮКОСа» для экспорта нефти от Ангарска к северо-восточному центру китайской нефтеперерабатывающей промышленности в Дацине (1). Экономически он был весьма эффективен и выгоден обеим сторонам. Однако проектируемый нефтепровод проходил слишком близко к Байкалу, а при обходе его с запада пересекал территорию Тункинского заповедника в Бурятии. Были предложены разные варианты обхода заповедника (вплоть до изменения его границ) и удаления трубы от озера на юг (даже за Хамардабан к границе с Монголией), но ни один из них принят не был. После известных событий с «ЮКОСом» этот проект забыт, похоже, навсегда.

В настоящее время наиболее реализуемым выглядит проект «Восточная Сибирь – Тихий океан» «Транснефти»: «Тайшет (2а) – Казачинское (2б) – Сковородино – Хабаровск – бухта Перевозная (2в)», принятый указанным выше распоряжением правительства. В своей средней части проектируемый нефтепровод проходит вдоль БАМа, обходя Байкал севернее на 150 км. Конечный пункт представляет собой порт (морской терминал) на берегу незамерзающей, расположенной чуть южнее Владивостока глубоководной бухты, позволяющей принимать танкеры водоизмещением в 300 тыс. т. Мощность нефтепровода составит 80 млн т, причем восточносибирской нефти будет транспортироваться до 50–55 млн т, и не менее 20–25 млн т предполагается перекачивать из Западной Сибири.

Этот проект имеет свою историю. Еще в 1973 г. правительства СССР и Японии достигли договоренности о поставках в Японию из Западной Сибири около 40 млн т нефти ежегодно по трубопроводу, заканчивающемуся на берегу Японского моря в бухте Ольга (300 км северо-восточнее

Владивостока). Тогда этот проект широко обсуждался, как и его конкурент – проект строительства БАМа. В конце концов победил проект более универсальной транспортной магистрали. Но это объясняет, почему предлагаемый «Транснефтью» нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан» лежит в одном коридоре с БАМом.

По решению правительства, этот нефтепровод должен войти в строй уже через 5 лет. Однако можно смело предположить, что в лучшем случае за это время будет сооружена только первая очередь: труба от Тайшета до Сквородино и железнодорожный терминал в бухте Перевозной. Участок от Сквородино до Тихого океана нефть на первом этапе будет преодолевать по железной дороге. Юго-восточный участок нефтепровода (вторая очередь) будет построен позже, когда добыча восточносибирской и якутской нефти достигнет достаточных размеров (практически наверняка после 2010–2012 гг.).

Сомнения в сроках завершения проекта возникают и потому, что вряд ли в этом вопросе поставлена окончательная точка. Существуют достаточно привлекательные альтернативы.

1. Более северный обход горных и высокосейсмичных участков: от Казачинского на север к Лене с возвращением к старому маршруту восточнее Чары (3).

2. Уже упоминавшееся предложение правительства Республики Саха: построенный к этому времени нефтепровод из Усть-Кута к Верхнечонскому и Талаканскому месторождениям продолжается на восток до Алдана и возвращается на юг к старому маршруту в Тынде (4).

3. В дополнение к предыдущему варианту добавляется уже упоминавшийся нефтепровод от Юрубчено-Тохомской зоны на Верхнюю Чону (4а). Вместе с действующим к этому времени нефтепроводом от Нижней Поймы до Юрубчено-Тохомской зоны эти магистральные трубы полностью заменяют западный (в том числе БАМовский) участок предлагаемого «Транснефтью» магистрального нефтепровода. Доводы в пользу такого варианта будут приведены ниже.

Возможно, в рассматриваемой перспективе будет построено ответвление на Дацин в районе Сковородино (5), реанимирующее в какой-то степени проект «ЮКОСа». Пока такой вариант не рассматривается. Да и китайская сторона все больше склоняется к морским поставкам нефти через бухту Перевозная.

Дальше речь идет о газе. Большинство обсуждаемых проектов предполагает, что газопровод «Проскоково – Чита» функционирует (в худшем случае – хотя бы в своей западной части). Действует газопровод из Юрубчено-Тохомской зоны на Нижнюю Пойму (6) или, как вариант, на Канск (7). Функционирует труба от Собинско-Пайгинского месторождения к Богучанам (8) (возможно, к Юрубчено-Тохомской зоне – (9)). Построены (с разной степенью вероятности) трубопроводные «смычки», объединяющие разрозненные фрагменты газотранспортной системы: «Чита – Хабаровск» (10) с ответвлением на Благовещенск, «Ковыкта – Чаянда – Вилюйск» (11), «Чаянда – Сковородино» (12), «Якутск – Сковородино» (13).

Заслуживает внимания вариант правительства Республики Саха, выводящий чаяндинский газ на восток к Алдану и далее на юг к Сковородино (14). Вместе с возможным газопроводом от Юрубчено-Тохомской зоны к Чаянде (15) и указанными выше нефтепроводами образуется уникальный транспортный коридор. Собственно, в этом и заключается суть якутской инициативы. В одном коридоре от Нижней Поймы по северу до Сковородино (с ответвлением на юг на Ковыкту и с «газовой» петлей к Якутску на северо-востоке), проходящем через все основные нефтегазоконденсатные месторождения региона, проложены и нефте-, и газопроводы (а также, что очень важно, – автомагистраль). Только совмещение нефтяной и газовой трубы в одном коридоре дает не менее чем 10%-ю экономию инвестиций.

Кроме того, предлагаемый маршрут пролегает в большей своей части по гораздо менее сложной (чем в проекте «Транснефти») местности (более простой рельеф, меньшее количество крупных водных преград, меньшая сейсмоопас-

ность). Наконец, в своей якутской части он проходит по участкам, весьма перспективным на нефтегазоносность. Предполагаемое строительство автомагистрали в этом же коридоре развивает транспортную инфраструктуру общего пользования, создавая условия для хозяйственного освоения территории, обеспечивает благоприятный режим эксплуатации трубопроводов.

В качестве рабочей гипотезы можно сформулировать следующий тезис: предложения правительства Республики Саха в наибольшей степени отвечают государственным интересам.

Рассматриваемые ниже экспортные проекты весьма проблематичны. В настоящее время Китай даже в перспективе на 5–10 лет отказывается покупать российский газ дороже, чем за 100 дол. за 1 тыс. м³, хотя в Западную Европу поставки идут по 160–170 дол. Как уже отмечалось, Китай вообще может отказаться от российского сетевого газа в пользу СПГ, который он сможет получать из любой точки земного шара.

Можно говорить о следующих экспортных газопроводах, поддерживаемых в разной степени «Газпромом», ТНК-ВР, региональными властями. Из Улан-Удэ на Улан-Батор (16); из Читы на Далянь (построенный в конце XIX века как русский порт Дальний на южной оконечности Ляодунского полуострова) и далее через Желтое море на Сеул (17), или, как вариант, из Дальнеречинска на Харбин и далее по обозначенному маршруту (19); из Владивостока на Пхеньян и Сеул (18) или прямо на Сеул морем, минуя Пхеньян (20); на Хоккайдо с Сахалина (21) (этот маршрут маловероятен, поскольку Япония, по крайней мере, в настоящее время, практически полностью ориентирована на СПГ); в Китай через 50-километровый участок границы с Китаем на юге Республики Алтай (22) (маршрут привлекателен, так как проходит вдоль планируемой и уже, вероятно, построенной в рассматриваемой перспективе автомобильной магистрали – ответвления от Чуйского тракта); от Сковородино (23) или Благовещенска (24) в Китай.

Рассмотренная программа развития трубопроводной системы в период после 2010–2012 и до 2020–2025 гг. потребует инвестиций в размере 40–45 млрд дол., а продолжение обустройства морских терминалов (Ямбург (25), Харасавей (26), Тикси, Перевозная) – дополнительно еще 4–6 млрд дол.

Итак, за предшествующие 35–40 лет в нефтегазопроводную систему Восточной России было вложено порядка 230–250 млрд дол. По самым скромным оценкам, суммарный прирост ВВП за этот же период только от экспорта нефтегазовых ресурсов составил 450–500 млрд дол. То есть речь уже идет о двукратной окупаемости сделанных инвестиций, а они будут приносить прибыль еще несколько десятилетий.

В предстоящие 15–20 лет (до 2020–2025 гг.) в расширение этой системы потребуется вложить еще 65–75 млрд дол., – это меньше 2% общероссийских инвестиций в реальный сектор. Суммарный прирост ВВП за этот период опять же только за счет дополнительного экспорта нефти и газа, обеспеченного проектируемым расширением нефтегазопроводной системы, составит, по нашим оценкам, не менее 70–80 млрд дол. И предстоящие инвестиции окупятся еще до 2020–2025 гг., а за весь период своего функционирования они принесут еще около 100–150 млрд дол. уже чистой прибыли.

Это лишь круг проблем, связанных с развитием системы транспортировки нефти и газа на востоке страны, но эти проблемы могут иметь приемлемые и весьма эффективные экономические решения. Выработка конкретных предложений по поиску компромисса интересов, построению механизма государственного регулирования и контроля – предмет специальных исследований.



Аутсорсинг – менеджмент XXI века

На вопросы отвечает **Д. В. ПЕРЕДВИГИН**, директор компании «КорпусГрупп» в регионах.

– Дмитрий Вячеславович, что такое аутсорсинг в Вашем понимании?

– Классическое определение аутсорсинга звучит так: аутсорсинг – это передача непрофильных функций предприятия и связанных с ними активов в управление профессиональному подрядчику, или аутсорсинговой компании.

– Тогда давайте разберемся, что такое непрофильные виды деятельности?

– Все виды деятельности предприятия делятся на те, на которых оно зарабатывает, и те, которые являются затратными для бизнеса, но без которых невозможен основной технологический процесс. Последние и называют непрофильными видами деятельности.

Возьмем некий завод. У него есть основной бизнес, который приносит ему прибыль. Но сверх этого заводу приходится выполнять вспомогательные функции: кормить рабочих, убирать производственные территории, управлять транспортным парком, а также обеспечивать те функции, которые требуют специализированных работников: ИТ, подбор персонала, документооборот и многие-многие другие. Все эти функции второстепенны для предприятия, но они необходимы для его нормальной жизнедеятельности.

© ЭКО 2005 г.

– Какие непрофильные виды деятельности выделяются чаще всего?

– Исследования «КорпусГрупп» показали, что наиболее востребованным для компаний стал аутсорсинг информационных технологий, аутсорсинг производственно-хозяйственных функций, а также наем и обучение персонала. Это характерно не только для Москвы и Санкт-Петербурга, но и для регионов.

– Почему, собственно говоря, у предприятия возникает необходимость в услугах аутсорсинговых компаний?

– Конечно, у каждой отрасли промышленности есть собственные причины перехода на аутсорсинг. Я назову наиболее типичные причины, характерные для предприятий.

Во-первых, это стремление сократить численность персонала. Персонал, задействованный в непрофильных для предприятия бизнес-процессах, может составлять 30–40% от общего числа работников. При аутсорсинге эта часть персонала переводится в штат подрядчика. Конечно, забирая к себе работников предприятия, аутсорсинговая компания должна гарантировать хорошие условия работы и занимать активную социально-ответственную позицию перед обществом и перед собственными сотрудниками.

Во-вторых, непрофильные функции – постоянная головная боль управленческого звена предприятия. Заботы о них «съедают» дорогостоящее время топ-менеджмента – то время, которое он должен был посвятить развитию основного бизнеса и клиентам. Аутсорсинг дает возможность управленцам направлять все свое внимание на ключевую компетенцию и делать это абсолютно безболезненно, поскольку все финансовые риски подрядчик берет на себя.

В-третьих, для западных инвесторов отказ от непрофильных функций является одним из важнейших критериев оценки эффективности работы предприятия, потому что он влияет на показатель выработки продукта на штатную единицу.

В-четвертых, передача непрофильных функций на аутсорсинг предполагает, прежде всего, значительное улучшение качества услуг.

К сожалению, оно, по опыту нашей компании, стоит на втором месте для предприятий, по сравнению с экономической эффективностью аутсорсинга. И все же ситуация постепенно меняется. Возможно, тому способствует современная социальная ориентированность бизнеса, а также активность государства в этом направлении.

– И в других странах тоже происходит нечто подобное?

– В США, например, 60% предприятий пользуются услугами аутсорсинговых компаний. В Европе – 45%.

Россия быстро перенимает передовой зарубежный опыт. Именно в России эти виды деятельности опережают по темпам развития европейские. По нашим данным, от 40 до 50% предприятий уже воспользовались услугами аутсорсинговых компаний. Региональная «экспансия» нашей компании началась 4 года назад. С каждым годом у нас стремительно растет объем заказов. Открываются все новые и новые региональные представительства. На сегодняшний день «КорпусГрупп» имеет 24 региональных подразделения.

– Если значительное число предприятий переходит на аутсорсинг, то формируется дополнительный сегмент рынка, увеличиваются объемы продаж. В таком случае, безусловно, присутствие подрядчиков в регионах тоже растет?

– Да, коль скоро рождается дополнительный спрос, рождается и дополнительное предложение. Но далеко не каждая компания может легко работать в регионах. Для эффективной работы в регионах нужно быстро открывать региональные представительства, быть способным идти за своим клиентом в любую точку страны и работать в любых климатических условиях. Наши клиенты передают нам в управление непрофильные функции своих предприятий сразу в нескольких регионах – и на каждом из заводов нужно предоставлять единое высокое качество услуг, независимо от того, где находится клиент. Например, компания «РУСАЛ» предложила нам оказывать услуги своему предприятию в Николаеве на Украине – и мы пошли за своим клиентом. Очевидно, все это под силу только аутсорсинговой компании национального уровня.

Одно из главных требований рынка к аутсорсинговым компаниям на сегодняшний день – возможность обеспечить клиентам мультисервисный подход. «КорпусГрупп» проделала в этом направлении серьезный путь. Компания начала с услуги индустриального питания и за 14 лет выросла до комплексного решения, состоящего из эксплуатации объектов недвижимости, уборки территорий и помещений, индустриального питания, управления транспортом и гостиничными комплексами, обслуживания удаленных объектов. И мы не останавливаемся на достигнутом, и в ближайшие пять лет планируем развиваться в сторону услуг в ремонтно-эксплуатационной сфере. Со стороны клиентов очень выражен спрос на такие интегрированные услуги.

– Но почему бы для непрофильных видов деятельности не создавать дочерние предприятия?

– Бизнес-модель аутсорсинга до сих пор вызывает много споров. Действительно, почему кто-то способен управлять частью бизнеса лучше, чем его собственник? Некоторые руководители предприятий считают, что смогут достичь тех же результатов собственными силами: преобразовав непрофильное подразделение в дочернюю компанию.

Опыт аутсорсинговых компаний показывает, что это не так. Предприятия, принявшие решение о создании дочернего предприятия, должны быть готовы к значительным единовременным капиталовложениям в перестройку непрофильного подразделения. Становясь независимым бизнесом, дочерняя компания должна обеспечить конкурентоспособный уровень обслуживания, разработать стандарты качества, внедрить программу повышения квалификации персонала. Создание дочерней компании – всегда риск, потому что она не имеет опыта работы в конкурентных условиях на рынке непрофильной сферы. Подрядчик же обладает накопленным опытом по преобразованию неосновных функций в самостоятельный бизнес.

Принимая в управление неосновные сферы деятельности, аутсорсинговая компания привносит на предприятие мировые достижения и передовые российские технологии, что увеличивает ценность услуги. Аутсорсер готов делать

значительные инвестиции в оборудование, а, благодаря эффекту масштаба, он имеет возможность получить товарный кредит от трех месяцев до трех лет, что минимизирует количество единовременных затрат. Аутсорсинговая компания способствует снижению управленческих расходов, поскольку имеет единую штаб-квартиру.

Особое значение приобретают возможности аутсорсеров, если предприятие работает в регионах. Дочерняя компания не способна предоставить обслуживание всех сетевых единиц по одинаковым стандартам качества. Можно сказать, что в большинстве случаев непрофильные подразделения, преобразованные в дочерние компании, со временем становятся убыточными.

– Какие происходят изменения, когда начинает работать профессиональный подрядчик?

– Принимая в управление непрофильные функции, наша компания разрабатывает и внедряет ряд программ. Проводится целевая программа по работе с персоналом. Новые сотрудники компании, которые ранее работали на предприятиях клиента, проходят курс обучения стандартам компании. С ними проводится работа по адаптации в новых условиях. Например, в компании принята практика семинаров для директоров региональных представительств и их заместителей по услугам, во время которых они делятся опытом и обучаются новым технологиям. Существует также разветвленная система тренингов в собственной профессиональной школе «КорпусГрупп».

Особое внимание уделяется пониманию сотрудниками того, что компания заинтересована в их профессиональном развитии, ведь именно персонал – главный актив любой аутсорсинговой компании. Приходя к клиенту и переводя в свой штат почти весь его производственный персонал, достаточно изменить систему мотивации персонала, чтобы произошли заметные перемены. Я цитирую одного из директоров завода, «вроде бы люди те же, а общаются и обслуживают совсем по-другому». Еще одно изменение – создание централизованной системы закупок и логистики. Мы отбираем

лучших поставщиков сырья по всей России, которые могут гарантировать стабильное качество закупаемой продукции. Благодаря централизованной системе, закупки производятся крупными партиями и на максимально выгодных условиях.

Мы вводим многоступенчатую систему контроля качества. Независимая служба супервайзеров проводит дополнительный контроль качества обслуживания по 150 показателям, включая стандарты обслуживания клиентов, соблюдение технологической дисциплины и санитарно-гигиенических требований.

Еще одно направление проводимых подрядчиком изменений – автоматизация бизнес-процессов. В рамках этого направления вводится компьютеризация бизнес-процессов, все подразделения работают в корпоративной сети, мы широко внедряем различное профессиональное программное обеспечение.

– В чем, собственно, цель развития сервисной компании?

– Цель развития и предназначение компании «Корпус-Групп» в том, чтобы строить взаимоотношения с клиентом таким образом, чтобы они **содействовали успеху и развитию бизнеса клиента, давая ему дополнительные конкурентные преимущества**. Мы хотим строить **стратегическое партнерство – стратегический аутсорсинг**.

Поясню свою мысль. Аутсорсинговые взаимоотношения варьируются очень широко. Компания выбирает для себя вариант, исходя из мотивов обращения к аутсорсингу.

Тип взаимоотношений аутсорсера и предприятия должен быть основан на поставленных предприятием целях. Если, к примеру, предприятие собирается лишь сократить издержки или решить краткосрочные проблемы со вспомогательными процессами, то в этом случае предпочтительными являются традиционные взаимоотношения «покупатель-продавец». Но если компания нацелена на новый рынок или реинжиниринг клиентских отношений, тогда более востребованными станут стратегические интегрированные взаимоотношения.

В этом случае **основные усилия мы направляем на планомерное стимулирование клиента к переходу от**

работы «продавец-покупатель» к стратегическому альянсу двух компаний. Очень важно, чтобы клиент понимал преимущества внедрения элементов менеджмента компании в их организационную структуру. **Долгосрочный успех сотрудничества возможен лишь при полной интеграции организационных структур подрядчика в структуры компании клиента.** Самым важным и критическим элементом успешного аутсорсинга является построение **стратегических аутсорсинговых отношений между клиентом и сервисной компанией.**

– А сами вы занимаетесь аутсорсингом? Если да, то какие службы вы вывели за пределы предприятия?

– Очень хороший вопрос. Приведу в пример отдел кадрового подбора. Раньше невозможно было точно просчитать, сколько на самом деле стоит труд менеджеров, которые подбирают персонал. Было принято решение вывести отдел на аутсорсинг, определить стоимость заявок на подбор персонала и заключить контракт.

Сейчас это Центр кадрового подбора. Он окреп, обрел дополнительные компетенции. Теперь он осуществляет функции подбора персонала не только для нашей компании, но и вышел на внешний рынок.

– Как происходит процесс заключения договора с компанией, что при этом учитывается, что нет?

– Для того, чтобы достичь максимального эффекта, мы, прежде всего, разрабатываем индивидуальную карту бизнес-процессов предприятия на основе отраслевой цепочки создания стоимости. Эта карта позволяет получить ясную картину всех существующих основных и вспомогательных бизнес-процессов.

Среди них мы выделяем ключевые бизнес-процессы – то есть те, которые создают основную стоимость компании. Затем мы определяем, куда целесообразно направить собственные ресурсы, для того чтобы получить максимальный эффект в долгосрочной перспективе. Это помогает обеспечить устойчивый рост стоимости конкурентоспособности компании и всего бизнеса в целом.

С другой стороны, мы также определяем второстепенные операции и функции, чей баланс значимости, затрат и эффективного функционирования не соответствует стратегическим целям компании. Именно эти операции целесообразно передать в управление внешнему подрядчику, обладающему специальными знаниями, опытом, компетенциями и технологиями, которые позволят ему не только эффективнее управлять этими процессами клиента, но и увеличить стоимость бизнеса клиента посредством интеграции своих систем управления в структуру клиента.

На основании детально разработанных индивидуальных бизнес-потребностей компании мы предлагаем стратегию решения по увеличению эффективности и конкурентоспособности ваших ключевых бизнес-процессов. При этом мы учитываем такие факторы, как стратегическое видение компании-клиента, наш вклад и мнение всех заинтересованных участников. Таким образом, создается план стратегического аутсорсинга функций и операций, которыми компания «КорпусГрупп» в состоянии качественно управлять, развивая и укрепляя реализацию основной краткосрочной и долгосрочной конкурентной стратегии компании.

– Как вы поступаете с бывшим персоналом, с теми, кто подобными работами занимался до вас, вы их переучиваете, приучаете к своему корпоративному стандарту или нет?

– Всему работавшему до нас трудовому коллективу клиента, занятому в непрофильной сфере, предлагается работа в компании «КорпусГрупп», в аналогичной должности. Мы проводим аттестацию новых сотрудников. Наши специалисты приезжают на место и оценивают квалификацию, психологическое состояние поступивших на работу в «КорпусГрупп» и прочее.

– В перечне ваших клиентов упоминаются далеко не бедные компании...

– В активе «КорпусГрупп» более 200 клиентов, и большинство из них являются крупными промышленными предприятиями. Мы гордимся тем, что среди наших сетевых клиентов – ЛУКОЙЛ, «Сибнефть», «Славнефть», РУСАЛ, «Северсталь», SUN Interbriew, Philip Morris.

Статья интересна всем, кто изучает историю и современное состояние российского бизнеса. Особо следует обратить внимание на вторую часть, где собрана ценнейшая информация о крупных компаниях страны.

Особенности формирования и развития крупного российского бизнеса

В. А. ЦВЕТКОВ,
доктор экономических наук,
заместитель директора Института проблем рынка РАН,
Москва
E-mail: tsvetkov@cemi.rssi.ru

Интегрированные бизнес-группы направляют свои активы в компании, которые постепенно занимают лидирующее положение в национальной экономике. В ближайшей перспективе это останется основной формой существования крупного бизнеса в России.

Интегрированные бизнес-группы представляют совокупность компаний как из реального, так и из финансового секторов экономики. Они регулярно выступают в некоторых важных аспектах как единый экономический агент. При этом для внешнего наблюдателя связи внутри группы могут быть формальными или неформальными (основанными на отношениях собственности или нет), прозрачными или непрозрачными.

Характерные черты российских бизнес-групп

В российской экономике уже существует несколько видов устойчивых национальных интегрированных бизнес-групп (ИБГ). Среди них – «ЛУКойл», «Альфа», АФК «Система», «Интеррос»-ОНЭКСИМ, «Сургутнефтегаз», «Северсталь», «Сибнефть», «Русский алюминий», «Уральская

© ЭКО 2005 г.



горно-металлургическая компания», «Евразхолдинг», МДМ-группа. Масштабы их деятельности и влияние на экономические процессы в стране являются весьма значительными¹.

По различным оценкам, в 2004 г. девять крупнейших интегрированных бизнес-групп контролировали 85% стоимости 64 самых «дорогих» российских частных компаний. При этом совокупный оборот первых 12 компаний был равен доходной части правительственного бюджета. Несложно предположить, что и в обозримой перспективе их функционирование, результаты деятельности будут приводить к значимым последствиям как в отраслях и секторах, так и во всем народном хозяйстве страны.

ИБГ являются достаточно стабильными образованиями, так, например, с конца 1997 г. по настоящее время большинство групп на 60% сохранили свой состав, при том, что общеэкономическая ситуация в России качественно менялась как минимум дважды.

Практически все группы родились в области сырьевых отраслей, поэтому, как правило, их ядром стали предприятия либо добывающих, либо перерабатывающих секторов экономики². В дальнейшем вокруг ядрообразующих предприятий складывался «защитный пояс» из большого количества непрофильных организаций. Этому есть логическое объяснение. Материальной основой СССР было доминирование крупного производства, потребовавшего после отказа от плановой модели адекватной рыночной «упаковки». В первый период существования и в последующие годы трансакционные издержки оказались очень высокими. Чтобы поддерживать и формировать сколько-нибудь разветвленные кооперационные связи, а также регулярно осуществлять сложные сделки, были необходимы соответствующие экономические агенты. Группы вынуждены были

¹ В данной статье не рассматриваются такие крупнейшие интегрированные бизнес-группы, как ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Связьинвест», так как, во-первых, они относятся к естественным монополиям и на их деятельность большое влияние оказывает антимонопольная политика государства; во-вторых, в данных группах преобладает участие государства в капитале, что также влияет на их поведение.

² Исключением является АФК «Система».

замещать отсутствующие институты рыночной экономики какими-то собственными организациями. Скажем, иметь очень мощную охранную организацию, страховую компанию, собственный депозитарий, собственные СМИ и т. д. Задача этих буферных организаций – снизить риски для основного бизнеса.

В начале 90-х годов практически во всех интегрированных бизнес-группах доминировали различные финансовые структуры (банки, инвестиционные компании), но уже со второй половины 90-х годов ведущую роль стали играть их промышленные составляющие. Банки же превратились в «карманные» и стали выполнять (как и вся финансовая составляющая этих групп) сервисные функции инфраструктуры, выступать в качестве «инструментов» для извлечения быстрых доходов. Почему это произошло?

Во-первых, скупаемые на корню приватизированные в 1995–1997 гг. крупные промышленные предприятия и компании, как правило, сразу становились центральными элементами формировавшихся бизнес-групп. Потому, например, логика функционирования и потребности РАО «Норильский никель» или «ЮКОСа» начинали задавать смысл деятельности «ОНЭКСИМбанка» и «Менатеп», соответственно, а отнюдь не наоборот.

Во-вторых, несомненно, ключевую роль сыграл августовский кризис 1998 г., в результате которого реальный сектор фактически освободился от значительной части долгового бремени – погибающим банкам кредитов, конечно, никто не возвращал. Если бы не это обстоятельство, то некоторые сегодняшние лидеры российской промышленности, ставшие центральными элементами своих бизнес-групп, могли оказаться скромными провинциями банковских империй.

В-третьих, в условиях открытости рынка капитала «карманные» (по статусу, а не по размерам) банки, пусть даже очень крупные и хорошие, уже не представляют интереса в качестве эксклюзивного источника кредитных ресурсов для нефинансовых предприятий группы.

Характерной чертой ведущих интегрированных бизнес-групп является диверсификация промышленных составля-

ющих. Традиционные направления экспансии – экспорто-ориентированные сырьевые отрасли (главным образом нефть и металлургия), отрасли, работающие с «живыми» деньгами населения (пищевая промышленность, розничная торговля). В настоящее время группы приобретают активы и инвестируют средства в высокотехнологичный сектор, а также в отрасли с высокой долей добавленной стоимости (с повышающейся степенью обработки), ориентированные на внутренний рынок и, прежде всего, в «базовые» отрасли обрабатывающей промышленности (ВПК, энергетическое машиностроение, многотоннажная химия) и сельское хозяйство. Так, автомобильные подразделения в своем составе создали интегрированные бизнес-группы, сформированные акционерами «Сибнефти» и «Сибирского алюминия», а также «Северстали». Три химических холдинга создал «Газпром». И даже империя М. Ходорковского, ориентированная на нефтяной бизнес, до недавнего времени среди непрофильных «дочек» сохраняла АО «Апатит» и «Воскресенские минеральные удобрения».

Это было обусловлено следующим:

- Во-первых, значительным ростом доходов от экспорта сырья в результате благоприятной рыночной конъюнктуры.
- Во-вторых, оказались исчерпанными возможности развития интегрированных бизнес-групп за счет точечного захвата наиболее эффективных и перспективных предприятий отечественной промышленности.
- В-третьих, для большинства интегрированных бизнес-групп возникла потребность в иной логике экспансии в реальном секторе, а именно – контроль над отраслью, рынком, технологической цепочкой.

Финансовые потоки российских интегрированных бизнес-групп управляются из-за рубежа. Там находятся их «центры прибыли». Практически вся прибыль и значительная часть прочих инвестиционных ресурсов вывозятся за границу, а затем по мере необходимости реинвестируются в компании в форме кредитов иностранных банков или прямого вложения «иностранного» капитала. Убыточность и наличие долгов перед контрагентами и бюджетами различных уровней (наряду с другими факторами) свидетельствуют и об эф-

фективной организации вывоза капитала не только за рубеж, но и за пределы корпорации как объекта права.

В этом контексте бессмысленны рассуждения о полной или частичной амнистии вывезенных капиталов для возрождения инвестиционного потенциала и т. п. (сколь ни заманчиво выглядит возврат вывезенных сумм для некоторых мечтателей из российских официальных ведомств). Амнистия означает и легализацию факта криминального или полуправового вывоза, и идентификацию владельца (вряд ли кто серьезно верит в рассматриваемые варианты анонимной амнистии). В сегодняшнюю Россию капиталы открыто (без прикрытия в виде «иностранного кредита» и т. п.) никогда не вернутся.

Для этих групп характерна неразделенность фактических отношений собственности и управления. Игнорируются права миноритарных акционеров.

В большинстве случаев одна и та же группа физических лиц является одновременно и крупнейшими акционерами (прямо или косвенно), и топ-менеджерами. Часто встречаются и примеры, когда основной собственник играет решающую роль в управлении, не занимая формально высоких позиций.

Неразделенность собственности и управления для большинства интегрированных бизнес-групп вполне устраивала крупный российский бизнес в 90-е годы, а значительную его часть — устраивает и до сих пор, так как не только идеально соответствует сложившемуся положению вещей в российской экономике, но и позволяет решать множество нетривиальных задач с наибольшей выгодой для себя.

- ☐ Во-первых, это создает необходимую мобильность при приобретении, консолидации и структурировании активов на наиболее эффективных направлениях развития.
- ☐ Во-вторых, обеспечивается возможность компромиссов с государством там, где работа «строго по правилам» могла бы привести к разрушительным конфликтам.
- ☐ В-третьих, непрозрачность и динамичность формальных отношений собственности являются мощными препятствиями для попыток ее административного передела, в частности, для пересмотра итогов приватизации.

- В-четвертых, российская специфика бизнеса состоит в том, что любой собственник обязательно должен как-то участвовать в процессе текущего функционирования объекта собственности, оказывать ему какие-то значимые услуги, иначе говоря, быть чем-то полезен. В противном случае с большой вероятностью можно ожидать попыток его вытеснения (например, путем «размывания» пакета акций).
- И последнее: нельзя упускать из виду, что слой наемных топ-менеджеров в России крайне малочислен.

А как складываются отношения государства и крупного бизнеса? Государственный аппарат до сих пор продолжает контролироваться корпоративным сектором как на федеральном, так и на местных уровнях (следует учесть фактор ротации между чиновниками госаппарата и частным сектором). Цель такой «приватизации власти» на федеральном уровне – обеспечить свободный вывоз финансовых ресурсов за рубеж. Парализовать все попытки ужесточить государственный контроль, получить по минимальной цене юридический контроль над государственной собственностью и возможность безболезненно накапливать кредиторскую задолженность и др.

На местах «приватизация государственной власти» облегчает укрывание прибыли от налогов и получение необходимых лицензий, а также обеспечивает защиту местных рынков от проникновения конкурентов. Зеркальным отражением этих процессов является феномен регионов (городов)-«корпораций», где властные органы становятся генератором описываемых процессов.

Сценарии развития

Развитие российских интегрированных бизнес-групп происходит по двум сценариям.

Первый сценарий – корпоративный с последующей трансформацией в «публичную промышленную компанию». Избавившись от всех непрофильных активов, такие бизнес-группы превращаются в компании с четкой технологической логикой. Они выстраиваются с учетом требований мирового фондового рынка – то есть становятся такими, какими их хотят видеть инвесторы и кредиторы. И никакая

российская специфика, никакие национальные особенности не могут стать помехой на этом пути. По мере выстраивания стандартных процедур корпоративного контроля произойдет отход собственников от непосредственного участия в управлении. Собственники, которые сегодня являются ведущими менеджерами, постепенно превратятся в нормальных инвесторов. Будут вводиться независимые директора, внедряться кодексы корпоративного поведения, обязательства платить дивиденды в четком объеме от прибыли и пр.

Очевидно, что по такому сценарию сегодня уже развиваются «Уральская горно-металлургическая компания», «Евразхолдинг», «ЛУКОЙЛ».

Второй сценарий – трансформация таких бизнес-групп в «инвестиционный фонд». В данном случае бизнес-группа трансформируется в некое подобие западных инвестиционных фондов, где совокупность компаний объединена единым держателем крупных пакетов. В основе лежит «стратегия инвестора», или покупка актива с целью его последующей перепродажи.

При этом перепродаже будут предшествовать реструктуризация продаваемой компании, оптимизация ее структуры, управления, определение более или менее устойчивых рынков, устойчивого набора поставщиков, отладка маркетинговых, финансовых процедур и пр. Естественно, что все эти мероприятия будут преследовать цель повышения капитализации продаваемых активов по сравнению с ценой приобретения.

Сегодня такая стратегия характерна для группы «Альфа», АФК «Система», «Русский алюминий», «МДМ».

Конечно, такие сценарии развития потребуют достаточно активной государственной политики, прежде всего, по нормализации институциональной среды, по защите прав собственности, защите контрактов и интеллектуальной собственности.

Итак, можно сделать следующие выводы.

- 1. Российский крупный бизнес смог в целом решить основную задачу: он включил в рыночную экономику крупные и крупнейшие промышленные предприятия большинства отраслей.**

2. С конца 90-х годов основные черты российского крупного бизнеса постепенно размываются, но пока они еще остаются весьма значимыми. Данные черты непривычны и отрицательно оцениваются как современной экономической теорией, так и практикой развитых стран.
3. Тенденцией последних лет стала распродажа группами части своей финансовой составляющей, но тем не менее есть все основания ожидать, что в составе большинства интегрированных бизнес-групп сохранятся «карманные» (по статусу, а не по размерам) банки, а также страховые и инвестиционные компании. Финансово-промышленная интеграция может отойти в прошлое не ранее, чем полностью исчезнет потребность и возможность зачетно-вексельно-бартерных схем и крупномасштабной «налоговой оптимизации».
4. Сценарии развития российских интегрированных бизнес-групп различны, тем не менее в средне- и долгосрочном плане российская модель все сильнее будет приближаться к тому, что можно назвать современными мировыми стандартами (учитывая, конечно, их множественность и динамичность). В стране будут действовать и макроэкономические процессы, и внутреннее саморазвитие бизнеса, он будет все больше втягиваться в мировую экономику.

«Портреты» российских интегрированных бизнес-групп

Консорциум «Альфа-групп» – один из крупнейших частных финансово-промышленных консорциумов России. Основные интересы в коммерции – нефтедобыча, торговля сырьем, коммерческая и инвестиционная банковская деятельность, страхование, розничная торговля, производство продуктов питания. «Альфа-групп» является крупным игроком на телекоммуникационном рынке: компания контролирует «ВымпелКом» (работает под торговой маркой «Би Лайн») и «Голден Телеком», а также владеет блокирующим пакетом акций сотового оператора «Мегафон».

В настоящее время ядро консорциума составляют восемь компаний так называемого «первого уровня»: «Альфа-банк»,

группа «АльфаСтрахование», ТНК-ВР, группа «Альфа-Эко», торговый дом «Перекресток», «Голден Телеком», «Вымпел-Ком» («Би Лайн GSM»), «Русские технологии». Данные компании, по официальной версии консорциума, и формально, и фактически независимы друг от друга. Основной тип взаимоотношений между ними – координация деятельности, обеспечиваемая путем неформальных контактов лидеров. Второй уровень составляют дочерние компании ядерных компаний группы. Они входят в группу только при возможности установления над ними полного контроля.

Центром консорциума «Альфа-Групп» сегодня, без сомнений, являются «Альфа-банк» и «Альфа-Эко» (вначале именно последняя была основной консорциума). При этом консорциум «Альфа-Групп» – единственная из групп «большой десятки», в которой финансовая составляющая до настоящего времени играет не обслуживающую, а самостоятельную роль.

Основной холдинговой компанией консорциума «Альфа-Групп», выступающей в роли корпоративного центра группы, является компания STF Holdings Ltd.

Главный орган управления консорциумом – совет директоров, включающий в себя первых руководителей ядерных компаний и некоторых других лиц, ответственных за функциональные направления деятельности всей группы.

АФК «Система», созданная в 1993 г., является в настоящее время крупнейшим в России несырьевым холдингом, владеет и управляет предприятиями в 12 отраслях экономики: электронная промышленность (концерн «Научный центр»), телекоммуникации («Система-Телеком», в том числе МГТС и МТС), радиотехника (концерн «Радиотехнические и информационные системы»), строительство и операции с недвижимостью («Система-Галс»), финансы (Московский банк реконструкции и развития), биомедицина (Медико-технологический холдинг), розничная торговля («Детский мир»), страховой бизнес («РОСНО»), туризм (ВАО «Интурист»), реклама и СМИ (концерн «Системы масс-медиа»).

В настоящее время АФК «Система» охватывает более 200 компаний, на которых работает более 70 тыс. человек.

Размер суммарных консолидированных активов АФК «Система» на конец 2003 г. составил 6,84 млрд дол., выручка – 3,76 млрд дол. Совокупные активы в группе высоких технологий и связанных с ней отраслей превышают 3 млрд дол., в группе отраслей, формирующих современную инфраструктуру, – 700–800 млн дол.

Основная деятельность АФК «Системы» сосредоточена в высокотехнологичном секторе (около 70% активов и объемов продаж), что резко отличает ее от всех остальных бизнес-групп. Главным образом это телекоммуникации, но определенное место занимает также электронная и радиотехническая промышленность. Во всех остальных областях корпорация готова отказаться от лидерства, хотя и не ставит себе цели избавиться от непрофильных активов, если они приносят хорошую прибыль. Так, страхование не отнесено к приоритетным направлениям деятельности. Продав часть акций «РОСНО» западному партнеру, АФК «Система» отошла от оперативного менеджмента, сохранив за собой присутствие на этом рынке и часть активов.

Еще одна особенность состоит в том, что бизнес АФК «Система» в основном сосредоточен в Москве. АФК «Система» чрезвычайно близка к правительству Москвы, участвует в большом числе городских программ, выигрывает все тендеры на их реализацию, в которых участвует, и, очевидно, имеет в Москве режим наибольшего благоприятствования.

АФК «Система» имеет успешный опыт сотрудничества со стратегическими международными инвесторами (Salomon Smith Barney, ING Barings, Deutsche Bank), поддерживает партнерские отношения с зарубежными фирмами (Motorola, DTZ, Ericsson, Siemens, Lucent Technologies), лидирующими в аналогичных сферах бизнеса. Образование стратегических альянсов с ними осуществляется посредством акционерных связей. В партнерстве с Deutsche Telekom АФК «Система» более 7 лет развивает компанию МТС, которая является крупнейшим оператором в Восточной и Центральной Европе и самой быстрорастущей сотовой компанией Европы.

Интегрированная бизнес-группа «**Интеррос**» – одна из крупнейших частных инвестиционных компаний России.

Рыночная стоимость активов, находящихся под ее управлением, превышает 10 млрд дол. Предприятия группы действуют во всех регионах России, а также в ряде стран Европы, Азии и Северной Америки. Они производят около 1,3% ВВП, на них заняты свыше 190 тыс. человек.

Структурно интегрированная бизнес-группа «Интеррос» представляет собой некоторый гибрид между жесткой иерархической системой и коалицией. С одной стороны, управление капиталом полностью сосредоточено в «Интеррос-холдинге», с другой – каждая компания группы является самостоятельной бизнес-единицей, оперативное управление которой осуществляет независимая команда высококвалифицированных менеджеров

В настоящее время основные активы компании охватывают металлургию и горнодобычу (ГМК «Норильский никель», в которой сосредоточен основной бизнес группы), в энергетическом машиностроении (концерн «Силовые машины»), в финансовом секторе (Росбанк, СК «Согласие», НПФ «Интеррос-Достоинство»), в сельском хозяйстве и пищевой промышленности («Агрос»), в медиа-сфере («Проф-Медиа») и сфере недвижимости («Открытые инвестиции»). «Интеррос» осуществляет управление данными компаниями посредством участия в разработке планов их стратегического развития.

На протяжении своей истории группа «Интеррос-ОНЭКСИМ» чаще и радикальнее, чем другие ведущие интегрированные бизнес-группы, меняла свое отраслевое позиционирование. За время, прошедшее после августа 1998 г., она ушла из нефтяной промышленности, черной металлургии, ВПК, но при этом осуществила экспансию в энергетическое машиностроение и аграрно-промышленный комплекс. Столь же существенно может измениться состав ее активов и в кратко- или среднесрочной перспективе. Жизненно важным для группы является лишь сохранение в ее составе ГМК «Норильский никель».

«ЛУКОЙЛ» – крупнейшая российская нефтяная бизнес-группа с ежегодным оборотом свыше 20 млрд дол.

Интегрированная бизнес-группа «ЛУКОЙЛ» – это жесткая иерархическая структура и с точки зрения собственно

сти, и с точки зрения управления. Все составляющие группы выполняют определенную функциональную роль по отношению к НК «ЛУКОЙЛ», фактически являются ее «дочками», «внучками» и т. д. и жестко контролируются ее руководством.

Основные направления деятельности «ЛУКОЙЛА» – нефтяная и нефтехимическая промышленность (НК «Лукойл», «КомиТЭК», «Архангельскгеолдобыча», «Ставролен»), морской и речной транспорт («Лукойл-Арктик-Танкер», «ЛУК-транс Шиппинг», Мурманское морское пароходство, Мурманский торговый порт, Новороссийский морской торговый порт), финансы (инвестиционно-банковская группа «Капитал» («УралСибБанк», «Петрокоммерцбанк», финансовая корпорация «Никойл», инвестиционная компания «Лукойл-резерв-инвест», НПФ «Лукойл-Гарант»)), а также ряд дочерних финансовых компаний.

Центральный элемент группы – нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», одна из крупнейших мировых вертикально-интегрированных компаний, занимающихся добычей и переработкой нефти и газа, производством нефтепродуктов и продуктов нефтехимии. В основных сферах своей деятельности компания занимает лидирующие позиции на российском и мировом рынках.

«ЛУКОЙЛ» владеет значительными нефтеперерабатывающими мощностями в России и за рубежом. В России компании принадлежат четыре крупных нефтеперерабатывающих завода – в Перми, Волгограде, Ухте и Нижнем Новгороде; за рубежом – на Украине, в Болгарии и Румынии. В 2003 г. на собственных заводах компании было переработано 42,3 млн т нефти, в том числе на российских – 34,3 млн т.

Сбытовая сеть компании охватывает 17 стран мира, включая Россию, страны СНГ (Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова, Украина), государства Европы (Болгария, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Польша, Сербия, Румыния, Чехия, Эстония) и США; она насчитывает 201 объект нефтебазового хозяйства и 4599 автозаправочных станций.

«ЛУКойл» – единственная частная российская нефтяная компания, в акционерном капитале которой доминируют миноритарные акционеры.

«Северсталь-групп» была создана в 2002 г. в результате реструктуризации активов металлургического предприятия ОАО «Северсталь».

Центральным элементом группы является металлургический комбинат «Северсталь» – самое большое и, вероятно, наиболее успешное предприятие черной металлургии в стране. Другие основные промышленные предприятия группы – «Кузбассуголь», Оленегорский и Костомукшский ГОКи, Череповецкий сталепрокатный, Ульяновский автомобильный, Заволжский моторный и др.

В настоящее время «Северсталь-групп» – крупный российский промышленный холдинг, объединяющий более 120 предприятий с совокупным оборотом 3,1 млрд дол. Активы холдинга расположены в 14 субъектах Российской Федерации. Общее число работающих на его предприятиях составляет около 130 тыс. человек.

В холдинг входят четыре независимых друг от друга отраслевых дивизиона: металлургический, сырьевой («Северсталь-ресурс»), машиностроительный (группа компаний «Северстальмаш») и автомобильный («Северсталь-Авто»). Другие виды бизнеса представлены страховой компанией «Шексна», «Металлургическим коммерческим банком», лесоперерабатывающей компанией «Свеза», авиапредприятием «Северсталь».

Деятельность предприятий холдинга координирует компания «Северсталь-групп», владеющая контрольными пакетами акций всех дивизионов холдинга. Для «Северсталь-групп» характерна операционная независимость. Головная компания не занимается непосредственным оперативным управлением компаниями, а лишь осуществляет общие функции, имеющие значение для всего холдинга: общее корпоративное управление, стратегическое бизнес-планирование, инвестиционную стратегию, финансовое планирование и контроль, развитие и обучение персонала, развитие информационных технологий.

Группа **«Базовый элемент»**, основанная в 2001 г., является крупнейшей в России управляющей компанией частных инвестиционных фондов и специализируется на стратегических инвестициях в перспективные отрасли российской экономики: черная и цветная металлургия, автомобилестроение, лесопромышленный комплекс, энергетика, финансы и страхование, авиационная промышленность, сельское хозяйство и другие.

Портфель инвестиций включает в себя следующие компании: ОАО «РусАл», ОАО «РусПромАвто», ОАО «Иркутск-энерго», Красноярская ГЭС, компания «Континенталь менеджмент», СК «Ингосстрах», КБ «Союз» (ранее «Ингосстрах-Союз»), ОАО «Уральская сталь» (ранее ОАО «Носта»), «Союзметаллресурс», НПФ «Социум», Универсальный лизинговый холдинг.

Важнейший элемент стратегии «Базового элемента» – долгосрочный характер инвестиций, которые направлены на достижение экономического роста, а не краткосрочной спекулятивной выгоды. Компания стремится к тому, чтобы каждый из активов был лидером в своей отрасли, имел четкую стратегию развития, обеспечивающую необходимый уровень конкурентоспособности продуктов и услуг. Рост капитализации компаний – главная цель управления активами для «Базового элемента».

«Базовый элемент» инвестирует в капитал предприятий, в основном не представленных на фондовом рынке. Это, как правило, высокоэффективные производства либо предприятия, имеющие значительные резервы повышения эффективности своей деятельности. Основными критериями при идентификации инвестиционных возможностей являются: конкурентное преимущество предприятия; высокая доля на рынке; возможности для быстрого роста производства и расширения сбыта; возможность эффективной реструктуризации предприятия; возможность интеграции с другими предприятиями; уникальность управленческой команды.

Промышленность строительных материалов: *вчера, сегодня, завтра*

В. А. АВЕРЧЕНКО,
кандидат экономических наук,
руководитель Федерального агентства по строительству
и жилищно-коммунальному хозяйству,
И. Г. ЦАРЕВ,
кандидат химических наук,
заместитель начальника отдела Росстроя,
Москва

Известно, что промышленность строительных материалов первой принимает на себя удар как при наступлении кризиса, так и при подъеме экономики. Резкое падение объемов строительства в начале 90-х годов привело к снижению объемов производства в подотраслях строительной индустрии. Дорогая и некачественная отечественная продукция постепенно заменялась импортом. На российский потребительский рынок устремились фирмы из экономически развитых стран, захватившие важные позиции в сбыте цветного цемента, керамической плитки, пластиковых окон и дверей, стеклоизделий, мягких кровельных и гидроизоляционных материалов, линолеума и ковровых покрытий, теплоизоляционных и отделочных материалов, санитарно-технического оборудования и пр. Лишь в конце 1998 г. в отрасли наметилась стабилизация, чему в немалой степени способствовала произошедшая в августе девальвация рубля.

¹ Аверченко В. А., Царев И. Г. Жилищное строительство – старая песня о главном // ЭКО. 2005. №7.



Для преодоления проблем отрасли в 2000 г. Госстроем России была сформулирована «Концепция развития приоритетных направлений промышленности строительных материалов и стройиндустрии на 2001–2005 гг.». Данная концепция была разработана во исполнение постановления Межведомственного совета по вопросам архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства от 25.11.1999 № 2 «О ходе реализации подпрограммы структурной перестройки производственной базы строительства и расширении выпуска конкурентоспособной продукции» и призвана создать условия для реализации целей и задач, намеченных Федеральной целевой программой «Жилище». Планировались следующие мероприятия:

- ❑ обновление основных фондов с переходом на более высокий уровень технической оснащенности отечественной промышленности строительных материалов и стройиндустрии;
- ❑ организация выпуска высококачественных строительных материалов и конструкций, способных конкурировать с импортной продукцией и позволяющих повысить уровень экономической безопасности страны;
- ❑ создание равных условий для конкуренции всех субъектов хозяйственной деятельности в отрасли;
- ❑ снижение ресурсоемкости, энергетических и трудовых затрат в производстве строительных материалов, изделий и конструкций;
- ❑ сокращение продолжительности инвестиционного цикла;
- ❑ создание дополнительных рабочих мест как на предприятиях отрасли, так и в смежных отраслях экономики РФ за счет повышения спроса на продукцию отечественного машиностроения, металлургии, химии и др.

За счет различных источников финансирования предусматривалось осуществить строительство и ввод в действие более 600 объектов и производственных мощностей. В результате прогнозировался устойчивый рост объемов производства по всем основным видам строительных материалов, изделий и конструкций, а также увеличение доли выпуска современных, эффективных и конкурентоспособных видов продукции. Начиная с 2001 г. прогнозировалось ежегодное постепенное увеличение экспортных поставок и уменьшение импорта.

За годы реформ в промышленности строительных материалов была практически ликвидирована монополия государства на собственность. Удельный вес государственных предприятий в 2003 г. составил всего лишь 1,9% от общей численности, в муниципальной собственности – 0,7%, а объем промышленной продукции – 7,3 и 0,6% соответственно.

В отрасли развиваются процессы интеграции: создаются концерны, ассоциации, акционерные общества, холдинговые и лизинговые компании, крупные торгово-посреднические структуры. К их числу следует отнести некоммерческие организации: «Асбестовая ассоциация»; «Ассоциация производителей строительных материалов», «Партнерство производителей кровельных материалов» и другие. Правда, процесс образования вертикально-интегрированных холдингов приобрел четкие формы только в цементном производстве. В остальных же подотраслях (стекольной, асбестоцементной и даже наиболее экспортноликвидной асбестовой) окончательного распределения сфер влияния пока не произошло.

Обзор рынка

В состав промышленности строительных материалов входит 23 подотрасли, объединяющие в настоящее время 8816 предприятий, с общей численностью 642 тыс. чел.

Объем товарной продукции промышленности строительных материалов в общем объеме промышленной продукции России в 2003 г. составил 229 млрд руб., или 2,7%. Стоимость ее основных фондов – около 111 млрд руб., или 1,6% стоимости основных производственных фондов страны.

Промышленность строительных материалов и изделий является одной из наиболее топливо- и энергоемких (более 20% в структуре затрат), а также грузоемких отраслей народного хозяйства. В общем объеме российских грузоперевозок железнодорожным, автомобильным и водным транспортом перевозки строительных грузов составляют около 25%.

Отрасль потребляет более 20 видов минерального сырья, используя при этом свыше 100 наименований горных пород, и относится к крупнейшим горнодобывающим отраслям эконо-

мики России. Объем горных работ в ней превышает объем аналогичных работ в черной и цветной металлургии.

Минерально-сырьевая база промышленности строительных материалов насчитывает более 7000 зарегистрированных месторождений общераспространенных полезных ископаемых. На большинстве из них расположено несколько тысяч карьеров по добыче природного сырья и объединенных с ними технологически и организационно предприятий по его обогащению и переработке.

Частные и находящиеся в смешанной собственности предприятия производят 92% продукции. Около 7% продукции отрасли приходится на малые предприятия, где основную долю составляют стеновые материалы (до 3,5% от общего объема их производства), нерудные материалы (3%), конструкции сборные железобетонные (1,9%), полимерные материалы (1,4%).

В группе материалов общестроительного назначения (цемент, стеновые материалы, стекло, нерудные и пр. материалы) доля импорта невелика, а отделочных строительных материалов и изделий, предметов домоустройства (линолеума, отделочных плит из природного камня, керамической плитки, санитарно-технических изделий и др.) она достигает 20%.

Объем экспорта отечественных материалов составляет 4–6% от общего объема отечественного производства, наиболее экспортноориентированной является подотрасль по производству асбеста.

Цены на отечественную продукцию постоянно растут, приближаясь к мировым. Соотношение между ценами производства и потребления в среднем по России равняется двум, что обусловлено транспортными, снабженческо-сбытовыми, налоговыми и прочими начислениями. При этом по отдельным регионам цены потребления очень различаются. Удельный вес транспортных расходов в цене потребления составляет в среднем около 10%, а при поставке на значительные расстояния – около 50%.

В результате прибыль производителя сведена к минимуму, а основная часть прибавочной стоимости реализуется в сфере обращения.

Имеются перекосы в территориальном размещении производственных мощностей предприятий: свыше 60% из них сосредоточены в европейской части России, а в ряде регионов наблюдается дефицит по многим видам стройматериалов. В результате значительный объем продукции завозится в регионы Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, что вызывает большие финансовые издержки по доставке следующей продукции: керамической плитки, санитарно-керамических изделий, линолеума, гипсокартонных и гипсоволокнистых листов, сухих смесей, инженерного оборудования и других строительных материалов и предметов домоустройства.

По выпуску ряда видов продукции в связи с высокой капиталоемкостью производственных мощностей, большой продолжительностью их создания, низкой инвестиционной привлекательностью из-за длительных сроков окупаемости, не удастся привлечь достаточные объемы инвестиционных ресурсов. Степень износа основных фондов в отрасли высока, но после 2002 г. наметилась тенденция к улучшению ситуации (табл. 1).

Таблица 1

Степень износа основных фондов в промышленности строительных материалов (по крупным и средним организациям) в 1970–2003 гг., %

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996
Степень износа, %	24,7	29,2	34,5	40,7	42,1	44,7	48,4
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Степень износа, %	50,7	53,6	54,2	53,7	52,6	51,7	47,2

Наибольшая степень изношенности оборудования (70–80%) – на горных предприятиях промышленности строительных материалов.

Объемы производства основных видов продукции за различные годы представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Производство основных видов строительных материалов
в 1970–2003 гг.**

Наименование	1970	1980	1990	1995	1997	2000	2001	2002	2003
Цемент, млн т	57,7	75,8	83,0	36,5	26,7	32,4	35,3	37,7	41,0
Конструкции сборные железобетонные, млн м ³	45,8	64,8	79,4	28,1	16,6	18,3	19,8	20,1	21,1
Стеновые материалы, млрд услов. кирп.	28,7	29,0	33,9	17,3	12,1	13,3	13,5	14,0	14,1
В том числе кирпич строительный	23,9	23,0	24,5	13,9	10,1	10,7	10,8	11,0	11,0
Блоки крупные стеновые, млн усл. кирп.	3212	4514	6734	2424	1320	1309	1146	1178	1147
Материалы мягкие кровельные, млн м ²	805	937	1075	416	327	419	442	423	422
Листы асбестоцем. (шифер), млн усл. пл.	3272	4101	4966	1666	1263	1800	1722	1895	1932
Трубы и муфты асбестоцем., тыс. усл. труб	29,8	36,2	42,9	9,1	7,7	9,4	10,5	11,2	12,1
Материалы строительные нерудные, млн м ³	272	562	713	236	169	190	197	192	211
Плитки керамические для стен, млн м ²	9,6	17,8	29,7	20,7	16,1	29,0	31,6	39,5	48,1
Плитки керамические для полов, млн м ²	7,6	9,6	11,3	6,4	4,9	12,6	14,7	19,5	27,4
Линолеум, млн м ²	29,9	47,9	88,0	57,1	45,9	67,2	69,8	72,5	86,3
Изделия санитарные керамические, тыс. шт.	5052	6125	6635	4407	3522	5518	5983	6398	6954

Базовой подотраслью по производству строительных материалов является производство цемента. В России преобладает энергоемкий «мокрый» способ его производства. В США доля этого способа производства равна около 40%, а в Германии, Испании, Италии, Японии и других странах с развитой цементной промышленностью выпуск осуществляется исключительно по энергосберегающему «сухому» способу. Переход предприятий на «сухой» способ – основная проблема цементной промышленности сегодня, причем положительной тенденции здесь не наблюдается. По данным Росстата, удельный вес производства цемента из клинкера, полученного по энергосберегающим технологиям, в общем объеме производства составил в 2003 г. 14,3%, хотя в 1990 г. он составлял 18%.

Цементный рынок привлекателен для сторонних инвесторов, несмотря на его высокую энергоемкость, а также на то, что цементные заводы должны быть расположены неподалеку от мест потребления, чтобы не повышать его цену из-за высоких железнодорожных тарифов. Организация и модернизация производственных мощностей относительно недороги. Так что вовремя сориентировавшиеся иностранцы вложились в места локализации цементного производства: крупнейший мировой концерн Dyckerhoff – в «Сухоложский завод», выгодно расположенный по отношению к промышленной Тюмени; концерн «Штерн-цемент» – в пять заводов в Брянской, Липецкой, Рязанской и Архангельской областях; швейцарский Holderbank и французский Lafarge (вторая фирма по производству цемента в мире) также обосновались в Центральном регионе.

Сложнее с другими стройматериалами, требующими больших вложений: бетоном, железобетоном и кирпичом. Здесь процесс привлечения инвестиций только начался, причем из других секторов промышленности, избравших идеологию диверсификации производства. Так, «Металлургический холдинг» в 2000–2001 гг. создал управляющую компанию «Заводы ЖБИ Урала», объединившую два кирпичных завода и три железобетонных производства. Кроме того, в свое производство кирпича вложились УГМК и

«ЛУКойл». Этим приход крупного капитала в отрасль, пожалуй, пока и ограничился.

Для успешной работы всего строительного комплекса на предприятиях отрасли необходимо создание сбытовой инфраструктуры, диверсификация производства, включая объединение в одну организационную структуру производство цемента и продуктов на его основе – сухих строительных смесей, товарного бетона, бетонных и железобетонных изделий и др. К этому многие цементные заводы не готовы из-за неэффективного менеджмента. Реконструкция в цементной промышленности в последние годы проводится в основном на предприятиях, входящих в состав крупных финансовых структур. В то же время темпы и объемы реконструкции все еще остаются недостаточными и принципиально не меняют сложившуюся в отрасли ситуацию.

Средний коэффициент использования производственных мощностей на действующих цементных предприятиях России за 2003 г. составил 57% (табл. 3). В последние годы, несмотря на постоянную недозагрузку производственных мощностей, в разгар строительного сезона во многих регионах наблюдается хронический дефицит цемента, обусловленный, в первую очередь, недостаточной пропускной способностью существующих каналов его доставки. Основная часть (более 80%) производимого в России цемента отгружается потребителям навалом. Обеспечение перевозок цемента специализированным подвижным составом по ряду подразделений МПС (в особенности, по Московской железной дороге) не превышает 50–60% от необходимого количества. Причем статус «естественной монополии» не позволяет прогнозировать ситуацию. ОАО «Российские железные дороги» отказались обслуживать вагоны-хопперы.

Изменение структуры строительства предопределило резкий рост числа мелких и средних предприятий стройиндустрии, в том числе имеющих передвижные бетоносмесительные узлы, установленные непосредственно на строительной площадке и не имеющие подъездных железнодорожных путей. В целях экономии оборотных средств подобные предприятия, как правило, не имеют промежуточных

**Уровень использования среднегодовой производственной
мощности организаций по выпуску отдельных видов
продукции, %**

Продукция	1980	1990	1995	1997	2000	2001	2002	2003
Цемент	91	93	45	36	44	48	51	57
Конструкции сборные железобетонные	79	78	32	20	28	33	37	41
Стеновые материалы	79	81	50	38	48	49	53	58
Листы асбестоцементные (шифер)	83	90	34	27	41	45	49	59
Материалы мягкие кровельные	79	80	38	30	40	43	36	38
Материалы строительные нерудные	85	91	52	43	56	58	57	61

складов, предпочитая работать «с колес», ритмичность поставок цемента имеет для них принципиальное значение.

Главное внимание в цементной промышленности уделялось совершенствованию технологии производства, реконструкции и развитию упаковочных отделений, что позволило существенно нарастить мощности по выпуску тарированного цемента. Самые крупные поставщики упакованного цемента (в крафт-мешках, мягких контейнерах типа «Биг-Бэг», МКР и др.) – ОАО «Новоросцемент», ОАО «Серебряковцемент», ОАО «Сухожилцемент», ОАО «Тонкинский цемент», ОАО «Щуровский цемент». Дополнительно до 800 тыс. т цемента тарируется на московских терминалах ОАО «Евроцемент», то есть доля тарированного цемента на рынке выше, чем официально зарегистрированная.

«Евроцемент» сформировал в России крупнейший холдинг, которому теперь принадлежат 13 заводов в России и 2 – на Украине, объем производства которого может составить в 2005 г. не менее 21,5 млн т, а доля на отечественном рынке – порядка 40%. Это не мало, учитывая экспертную оценку оборота этого рынка – около 2 млн дол.

После покупки последних семи цементных заводов, входивших в ЗАО «ИНТЕКО», крупнейший производитель це-

мента объявил о повышении цен на свою продукцию с 01.05.2005 г. на 20%. Участники рынка уверяют, что в действительности цены выросли на 60–70%. Есть предположение, что «Евроцементу» надо расплатиться по кредитам, привлеченным компанией накануне сделки, оцененной в 800 млн дол. Повышение цен вызвало крайнее возмущение заводов-потребителей и широко обсуждается в СМИ.

Ранее компания перешла на поставки продукции только на условиях 100%-й предоплаты. Увеличение отпускных цен она объяснила «ростом тарифов естественных монополий и инфляцией». В конфликт вмешалась Федеральная антимонопольная служба. По мнению потребителей, повышение цен на цемент вызвало резкое повышение цен на бетон, сухие смеси и т. д., что приведет к повышению стоимости жилья, сократит объемы производства цемента и поставит под удар планы правительства по формированию рынка доступного жилья. Эксперты «Евроцемента» приводят прямо противоположные данные. По их мнению, доля цемента в окончательной себестоимости 1 м² возведенного здания постоянно уменьшается и составляет примерно 2%, а в производстве 1 м³ железобетона – 10%. В то же время, по имеющимся данным, Москва вышла на одно из первых мест по стоимости 1 м² строительства, хотя при этом цена 1 т цемента в среднем в три раза ниже среднеевропейского уровня цен.

В последние годы наблюдается ежегодный прирост выпуска продукции на предприятиях сборного железобетона и крупнопанельного домостроения. Однако коэффициент использования производственных мощностей предприятий в 2003 г. в среднем составлял 41%, что связано с изменением структуры жилищного строительства, вызванным сокращением спроса на крупнопанельное домостроение и увеличением объемов индивидуального жилищного строительства. В целом по России доля крупнопанельных домов в общем объеме ввода жилья сократилась до 29%. Растут объемы индивидуального жилищного строительства в структуре возводимого жилья (до 42–43%). Указанные структурные изменения приводят к расширению монолитного и

сборно-монолитного домостроения, наращиванию выпуска мелкоштучных эффективных стеновых материалов, сборных железобетонных конструкций и деталей для малоэтажного строительства.

Реконструкция жилого фонда, использование мансардных этажей в качестве жилых помещений, значительный рост частного домостроения привели к увеличению производства современных материалов для скатных кровель. Тем не менее на отечественном рынке в ближайшей перспективе будут продолжать доминировать асбестоцементные волнистые листы (шифер), так как его производители в обозримой перспективе не намерены отказываться от производства, а строители — от применения, регламентированного рядом документов, в том числе Федеральным законом РФ от 8 апреля 2000 г. № 50-ФЗ «О ратификации Конвенции 1986 г. об охране труда при использовании асбеста».

В настоящее время присутствие на отечественном рынке асбестоцементных волнистых листов предопределяется 5–10-кратным разрывом в ценах на них и новые виды материалов для устройства скатных кровель (металлочерепица и др.), а также нуждами текущего ремонта.

Перспективным является создание эффективных кровельных материалов с заданными свойствами, удовлетворяющими климатическим условиям России, на основе полимерных модификаторов битума и негниющих основ. В благополучных регионах страны отмечается неуклонное повышение доли более долговечных и дорогих кровельных мембран и снижается спрос на материалы наплавленного типа на картонной основе (рубероида). Доля битумнополимерных материалов в новом строительстве в Москве, Санкт-Петербурге и некоторых других крупных городах России уже сегодня превышает 75%.

Новые нормы термического сопротивления ограждающих конструкций, введенные с 01.01.2000 г., сделали невозможным использование традиционных конструкций стен из полнотелого керамического кирпича, обладающего низкой теплоэффективностью. Спрос на силикатный кирпич в настоящее время также крайне невелик. Наблюдается про-

цесс переориентации предприятий на производство ячеистых безавтоклавных пенобетонных изделий, цементно-песчаных мелких блоков для малоэтажного строительства, высококачественного пустотного кирпича и другой продукции, имеющей рыночную перспективу. В целом объемы производства строительного кирпича на протяжении последних лет стабилизировались.

В России имеется всего несколько предприятий: ОАО «Коттедж» (Самарская обл.) – оборудование фирмы «Интонг» (Германия), ОАО «Липецкий завод изделий домостроения», ГУП «211-й комбинат железобетонных изделий» (Ленинградская обл.) – оборудование фирмы «Хебель» (Германия) и еще несколько заводов, способных производить изделия с современными строительно-техническими характеристиками, в частности, с высокой точностью геометрических размеров, что позволяет вести кладку на клеевых составах.

Важным фактором, препятствующим широкому внедрению изделий из автоклавных ячеистых бетонов, является несовершенство нормативной базы, в частности, системно заниженное термическое сопротивление и повышенная расчетная влажность, что неоправданно завышает толщину стен или требует применения дополнительного слоя утеплителя. Устойчивый рост производства отмечается практически во всех подотраслях промышленности строительных материалов. Тем самым в целом подтвердился прогноз «Концепции развития ...» Госстроя России. Производство отделочных материалов превысило дореформенный уровень, причем керамической плитки – в несколько раз (табл. 2). Это сравнимо лишь с развитием производства сборных железобетонных конструкций в период расцвета индустриального домостроения. Только в данном случае бум вызван не по «указке сверху», а в связи с требованиями рынка.

Производство керамической плитки и санитарных керамических изделий в России высоко концентрировано в Центральном и Северо-Западном федеральных округах. Введено первое в России предприятие по производству керамического гранита. В отечественной керамической промыш-

ленности все еще велика доля использования импортных сырьевых компонентов – украинских глин и каолинов. На территории России имеются их обширные разведанные запасы, но добыча и обогащение не организованы в необходимых масштабах.

Производство линолеума практически достигло дореформенного уровня. В России он производится преимущественно на основе дешевого поливинилхлорида (ПВХ), что приводит к выделению мономеров в процессе эксплуатации. Выпуск промазного алкидного линолеума, производимого на основе пищевого сырья, в России давно прекращен. Производство ПВХлинолеума фактически сосредоточено в Приволжском, Центральном и Северо-Западном федеральных округах, причем только одно предприятие – СП «Синтерос» (Самарская обл.) – производит в настоящее время более 25% общероссийского выпуска. Необходимо отметить, что за последние 5–10 лет парк технологического оборудования отрасли был в значительной мере обновлен.

Основной вид применяемых в России утеплителей – это изделия на основе различных видов минеральных волокон – более 70% в общем балансе производства теплоизоляционных материалов, в том числе около 20% приходится на стекловатные материалы. Доля строительных пенопластов составляет около 20%, теплоизоляционных бетонов – не превышает 3%, вспученного перлита, вермикулита и изделий на их основе – 0,4–0,6%.

В строительстве промышленно развитых стран основной вид утеплителей – изделия на основе стекловаты, обладающие по сравнению с минераловатными рядом преимуществ: их можно производить очень низкой плотности, они практически нетоксичны. Самым крупным современным производителем стекловолокна и изделий из него в России является ОАО «ФлайдерЧудово» (технологическое оборудование концерна «Pfleiderer»), выпускающее высококачественные теплоизоляционные материалы для строительства.

Основной вид строительного пенопласта в России – пенополистирол, причем пенополистиролы с добавкой антипирена обладают пониженной горючестью, характеризуемой

способностью самозатухания после удаления внешнего источника огня. В нашей стране преобладает «беспрессовая» технология производства, в мировой практике до 50% пенополистирола строительного назначения производится по экструзионной технологии, позволяющей выпускать более высококачественную (но и более дорогую) продукцию.

В последние годы в России введен в эксплуатацию ряд современных предприятий по производству пенополистирола, выпускающих продукцию на современном импортном технологическом оборудовании, часто с использованием импортного сырья. Производство плит из экструзионного пенополистирола по отечественной технологии и на отечественном оборудовании также освоено на нескольких предприятиях.

Качество российского листового стекла всецело зависит от технологии производства. Флоат-технология производства полированного и оконного стекла реализована в ОАО «Саратовстекло» и ОАО «Салаватстекло» на отечественном оборудовании, полированного и автомобильного – в ОАО «Борский стекольный завод» на линии итальянского производства. Стекло марок М4-М6 и М8, производимое на нескольких предприятиях по технологии ВВС, в настоящее время мало конкурентоспособно даже на внутреннем рынке как по качеству, так и по энергозатратам. Их относительно успешное функционирование объясняется острым недостатком листового стекла на отечественном строительном рынке и благоприятным географическим расположением по отношению к регионам с высокой строительной активностью. Значительное количество флоат-стекла довольно низкого качества ввозится из Республики Беларусь. Полный переход на флоат-процесс в России сдерживается только неблагоприятным инвестиционным климатом.

В настоящее время качество отечественного цемента, полированного стекла, отдельных видов керамических изделий, асбеста и некоторых других материалов и изделий в основном соответствует уровню мировых стандартов. Большая доля отечественных кровельных и гидроизоляционных материалов уступает зарубежным по внешнему виду и долговечности, облицовочные керамические плитки и санитар-

но-керамические изделия — по качеству глазурного покрытия и точности геометрических размеров, теплоизоляционные материалы — по плотности, долговечности и токсичности, большинство отделочных материалов — по декоративности, санитарно-технические изделия — по ассортименту и дизайну. Технический уровень многих предприятий стройматериалов и стройиндустрии отстает от современных требований и от передовой зарубежной практики.

Тем не менее необходимо отметить, что в короткие сроки созданы новые производства по выпуску современных эффективных строительных материалов: облицовочного и многопустотного кирпича, керамических камней; эффективных блоков из ячеистых бетонов, черепицы, крупногабаритной керамической плитки; расширен ассортимент санитарно-керамических изделий. Организовано производство многих видов строительных материалов, которые раньше не выпускались или выпускались в незначительных объемах, в том числе: теплоизоляционных изделий из стекловолокна, различных кровельных и гидроизоляционных материалов, широкого ассортимента отделочных материалов из гипса, теплоотражающего и теплосберегающего стекла, многих видов инженерного оборудования и другой продукции. Создана серия предприятий по производству изделий для малоэтажного строительства. В промышленности полимерных материалов растет выпуск высококачественного линолеума и пластмассовых труб. В то же время новые производства, в том числе и работающие на импортном оборудовании, используются не на полную мощность.

В целом после 1999 г. промышленность строительных материалов демонстрировала самые высокие темпы роста, отставая лишь от нефтедобывающей, металлургической, пищевой промышленности и машиностроения. Однако загрузка производственных мощностей все еще недостаточна, а рентабельность производства стройматериалов остается едва ли не самой низкой среди всех остальных² из-за

² Лозовская М. В поисках локомотива для перерабатывающих отраслей. http://www.ruseconomy.ru/nomer8_200207/ec04.html.

высокой энергоемкости. Наиболее топливо- и энергоемкие подотрасли – цементная промышленность (37,6%), промышленность сборных железобетонных и бетонных изделий (18,5%), промышленность стеновых материалов (15,8%). Удельный вес топлива и энергии составляет более 16%, или около 25% в структуре материальных затрат, а в цементной промышленности доходит до 41% (или 55%)³. В результате имеет место тенденция отказа в промышленном строительстве от железобетонных и кирпичных объектов в пользу металлоконструкций, обладающих рядом преимуществ (мобильность, быстрота возведения, более низкая стоимость, возможность возведения как объектов промышленного, так и развлекательного типа).

Прогноз развития отрасли

Причины малых вложений средств в промышленность: недостаток у предприятий собственных средств, низкая рентабельность и слабый платежеспособный спрос, непрозрачность финансово-хозяйственной деятельности для кредиторов и инвесторов, непроработанность бизнес-планов, а также отсутствие доступной системы долгосрочного кредитования промышленности.

Финансирование практически всего технического перевооружения и создания новых производств шло за счет внебюджетных источников, как правило, собственных и заемных средств. По отдельным стройкам оказывается помощь за счет средств бюджетов субъектов РФ. В целом же государственная поддержка из федерального бюджета носит локальный характер.

В настоящее время, к сожалению, научно-технический прогресс в отрасли основывается на зарубежных разработках и закупках импортного технологического оборудования. Отечественные разработки, ввиду невозможности сразу предложить потребителю комплектное технологическое оборудование с услугами по его монтажу и пусконаладочным

³ *Баринова Л. С.* Из чего строим дома? <http://www.oknaidveri.ru/index.php?page-stat&type-1&code-11>.

работам, остаются мало востребованными. Вместе с тем, отдельные фирмы уже предлагают к широкому использованию оригинальные отечественные разработки в области производства, как правило, местных строительных материалов, и соответствующее технологическое оборудование, в основном малой мощности.

В целом можно сказать, что прогноз развития рынка строительных материалов достаточно благоприятный. При этом, если избежать больших экономических потрясений и резкого обнищания населения, то это развитие будет происходить без особых усилий со стороны государства. Другой вопрос, что заявленные государством планы по формированию рынка доступного жилья требуют резкого увеличения темпов развития строительной отрасли, а значит, системного государственного подхода.

Между заявлениями и действиями правительства наблюдается определенное противоречие. С одной стороны, декларируется необходимость снижения административных барьеров и уменьшения давления на бизнес. Так, функции государства, предусматривающие внесудебное приостановление строительства объектов, производства строительных материалов, конструкций и деталей и, соответственно, применение санкций к организациям, признаны избыточными или дублирующими. Декларируется необходимость реализации порядка оформления разрешительной документации на строительство объекта по принципу «одного окна». Также признана избыточной функция по лицензированию строительной деятельности. Контроль за деятельностью в этой сфере предлагается передать неким саморегулируемым организациям.

В целом эти меры имеют определенный смысл, но по старой российской привычке доводить любое хорошее начинание до абсурда, чиновники договорились до необходимости ухода государства из ряда отраслей экономики. В качестве одной из основных идей предлагается «маленькое эффективное государство», которое «не вмешивается в рыночный механизм».

С другой стороны, резкое усиление давления государства на крупный бизнес, наблюдаемое в последние годы, дает повод говорить о «политике государственной экспан-

сии» и «тенденции движения к государственному капитализму». При этом полагается, что государственный капитализм есть такая конструкция, в которой государственная власть берет на себя функции хозяйственного управления для мобилизации общества на выполнение некоторой общенациональной задачи. Конкретная задача удвоения ВВП требует выработки конкретных предложений в отдельных отраслях экономики. Так, для решения жилищной проблемы планируется увеличение годового объема ввода жилья с 36,3 до 70–80 млн м², в том числе: реализуемого на рынке – 60–70 млн м², государственного и муниципального – 10 млн м²; увеличение доли населения, способного приобрести стандартную квартиру с 9,5% до 30,5%.

В «Концепции развития приоритетных направлений промышленности строительных материалов ...» задачи Госстроя России были определены в осуществлении функций координатора по развитию, техническому перевооружению и модернизации предприятий промышленности строительных материалов, стройиндустрии и отраслевого машиностроения. И это при том, что средства федерального бюджета в объеме инвестиций в основной капитал не должны превышать 2,5%, а местных бюджетов – около 10% от общего объема⁴. Почему бизнес в техническом перевооружении своих предприятий должен ориентироваться на указания некоего государственного координатора при таких объемах инвестиций, остается совершенно непонятным.

Вера в то, что государство в 1991 г. отказалось от административных методов управления экономикой и стало использовать рыночные методы, жива и поныне. Полный отказ от первых под предлогом «снижения административных барьеров» и попытки использования вторых в качестве «государственного координатора бизнеса» – яркий тому пример. Но с каждым годом экономистов все больше удивляет ситуация перманентного «переходного состояния», которая никак не желает заканчиваться.

⁴ «Концепция развития приоритетных направлений промышленности строительных материалов и стройиндустрии на 2001–2005 гг.» <http://www.gvozdk.ru/analit/1848.html>.

Переходное или, другими словами, «подвешенное» состояние не может длиться вечно. В результате государство из инстинкта самосохранения начинает напрямую вмешиваться в ключевые отрасли экономики. Но в итоге эффективными оказываются не рыночные, а именно административные методы. Государство может эффективно задавать направление развития бизнеса, создавая соответствующий рыночный механизм. Но если оно начинает выходить на внутренний рынок в качестве предпринимателя, эта попытка неизменно обречена на провал. С другой стороны, если в условиях такой огромной страны, как Россия, «маленькое эффективное государство» не будет «вмешиваться в рыночный механизм», то этим обязательно займется другое «большое государство».

В отличие от производства оружия, естественных монополий и т. д., и даже от задачи обеспечения жильем малоимущих слоев населения, рынок строительных материалов является классическим конкурентным рынком. Поэтому первоочередные задачи государства в развитии промышленности строительных материалов должны заключаться не в попытках управления частными производителями, а например, в стимулировании добычи местных полезных ископаемых, используемых в производстве строительных материалов, развитии транспортной инфраструктуры (в первую очередь, железнодорожного транспорта), создании благоприятного инвестиционного климата и т. д. Механизм привлечения частных фирм в сферу жилищно-коммунального хозяйства, развития малого предпринимательства, формирования рынка доступного жилья уже был нами предложен⁵.

⁵ Царев И. Г. Состояние и реформирование жилищно-коммунального хозяйства // ЭКО. 2001. №5, 6; Царев И. Г. Малое предпринимательство – дело за малым // ЭКО. 2004. №1. С. 111–123; Аверченко В. А., Царев И. Г. Жилищное строительство – старая песня о главном // ЭКО. 2005. №7.

На примере авиационного двигателестроения – одной из наиболее высокотехнологичных отраслей – автор рассматривает проблемы, общие для российской промышленности: недооценку разных форм послепродажного обслуживания и сопровождения, активного управления спросом на протяжении всего жизненного цикла продукции, а также проблемы реструктуризации и государственного регулирования. Он анализирует недостатки господствующей схемы реструктуризации и предлагает более жизнеспособную систему.

Для аналитиков, руководителей, преподавателей и студентов.

Российское авиационное двигателестроение: *как повысить конкурентоспособность отрасли*

В. В. КЛОЧКОВ,
кандидат технических наук,
Московский физико-технический институт
E-mail: vlad_klochkov@mail.ru

Обзор и анализ положения отрасли

Авиационное двигателестроение – одна из самых высокотехнологичных отраслей российской промышленности. Именно оно лежит в основе технологической самостоятельности национального авиастроения. Помимо России, лишь США, Великобритания и Франция самостоятельно разрабатывают и производят авиационные двигатели различного назначения и класса. Производство других компонент летательных аппаратов распространено гораздо шире.

По состоянию на 2005 г. авиационные газотурбинные двигатели разрабатывают и производят 20 российских предприятий. Основная проблема большинства из них – многократное падение выпуска авиадвигателей из-за резкого сни-

© ЭКО 2005 г.



жения платежеспособного спроса российских потребителей авиатехники, что повлекло ряд негативных последствий:

- разрушаются сложившиеся хозяйственные связи и логистические цепочки;
- прогрессирует утечка специалистов, снижается кадровый потенциал;
- утрачивается научно-технический капитал, «стареет» научный задел и т. п.

Спад спроса на авиадвигатели отчасти компенсируется ростом спроса на газотурбинные установки наземного назначения в топливно-энергетическом комплексе (на ряде предприятий отрасли выпуск наземных установок многократно превышает или даже полностью вытеснил выпуск авиационных двигателей). В то же время изделия наземного назначения имеют мало общего с авиационными силовыми установками. Поэтому, несмотря на безубыточность большинства производителей газотурбинной техники, положение авиационного двигателестроения следует признать критическим.

Несмотря на то, что многие российские двигателестроительные предприятия в последнее время стали независимыми, их объединяют общие экономические интересы. Поэтому необходима разработка отраслевой стратегии. Попытки обойтись «универсальными» рецептами при разработке стратегии развития наукоемких отраслей, как правило, непродуктивны и приводят к принятию столь же «универсальных», не обоснованных научно решений, за которыми не просматривается ни специфика, ни потенциал отрасли.

В чем проигрывает продукция отрасли

Сложившееся положение российского авиационного двигателестроения можно назвать кризисом конкурентоспособности. Чтобы преодолеть его, надо иметь четкое представление о том, в чем проигрывает продукция отрасли по сравнению с продукцией конкурентов.

Во-первых, эксплуатации российских авиадвигателей гражданского назначения на международных авиалиниях препятствуют ограничения по шуму и выбросу вредных ве-

ществ. В настоящее время отечественные предприятия успешно приводят экологические параметры авиадвигателей в соответствие с зарубежными стандартами. Расход топлива российских авиадвигателей гражданского назначения — на уровне основных конкурентов.

Во-вторых, на ранних стадиях жизненного цикла современные российские изделия проигрывали зарубежным по надежности. Но и здесь в последнее время происходят изменения — долговечность и безотказность силовых установок начинают соответствовать мировым аналогам. При этом российские изделия в 2–4 раза дешевле продукции зарубежных конкурентов. Если цена нового российского авиадвигателя типа ПС-90А составляет 2–3 млн дол., то цена его зарубежного аналога типа RB211-535E4 компании Rolls-Royce (Великобритания) — 6–8 млн дол., т. е. в 2–4 раза дороже!

Почему же независимые авиакомпании и в России, и за рубежом отдают предпочтение более дорогой авиатехнике, произведенной западными фирмами?

Авиадвигатель — это лишь составная часть парков воздушных судов, экономическая эффективность которых определяется не только техническими характеристиками двигателей, но и условиями эксплуатации данного парка, а также системой послепродажного обслуживания, включая:

- ☐ мониторинг состояния и диагностику неисправностей;
- ☐ текущее техническое обслуживание;
- ☐ капитальный ремонт;
- ☐ модернизацию.

Существует и ряд специфических для авиадвигателей видов поддержки в эксплуатации. Например, в силу большой длительности капитального ремонта авиадвигателей (порядка нескольких месяцев, включая транспортировку), во избежание длительных простоев воздушных судов и значительных финансовых потерь, необходимо обеспечить наличие резервных авиадвигателей.

Длительный период эксплуатации авиадвигателей (10–20 лет) приводит к тому, что затраты на послепродажное обслуживание оказываются равными и даже превышают

стоимость новых изделий. Поэтому экономическая эффективность современных авиадвигателей гораздо в меньшей мере определяется ценой их приобретения, а больше – затратами на эксплуатацию. Затраты на послепродажное обслуживание отечественных изделий значительно выше, чем у зарубежных аналогов, что и является основной причиной низкой конкурентоспособности отечественного авиационного двигателестроения.

Сейчас даже крупнейшие авиакомпании отказываются от самостоятельного обслуживания техники, перекладывая эти функции на специализированные предприятия. Таким образом, продукция отрасли в современном понимании включает весь комплекс услуг по их сопровождению и эксплуатации. Образно говоря, производство и продажа авиатехники – это «контракт на всю жизнь».

В России же несколько сотен сравнительно мелких перевозчиков, которым невыгодно самостоятельно заниматься обслуживанием авиатехники, содержать для этого инфраструктуру. Советская система, включающая крупные авиаремонтные заводы, была разгружена, а новая так и не была создана.

Зарубежные двигателестроительные предприятия располагают налаженной логистической системой поставки запчастей, развитой сетью региональных центров по ремонту авиадвигателей, что позволяет существенно сократить длительность и стоимость ремонта. В последние годы эксплуатирующим организациям были предложены завоевавшие большую популярность, инновационные виды услуг:

- ⊗ по краткосрочной аренде сменных авиадвигателей на период капитального ремонта штатных, что избавляет эксплуатирующую организацию от необходимости приобретать запасные изделия в собственность;
- ⊗ по обмену изделий, требующих ремонта, на аналогичные отремонтированные изделия, что позволяет сокращать потребности в резервных двигателях, и т. п.

При этом послепродажное обслуживание авиатехники приобретает комплексный характер. Все управляющие и аналитические функции берет на себя производитель, позволяя авиакомпании сосредоточиться на профильной дея-

тельности – авиаперевозках. В результате затраты на послепродажное обслуживание зарубежных авиадвигателей, по сравнению с российскими, ниже на десятки процентов или даже в несколько раз (с учетом потерь из-за простоя воздушных судов) и гораздо более стабильны и предсказуемы. С другой стороны, более половины выручки ведущие зарубежные двигателестроительные компании – General Electric и Pratt & Whitney (США), Rolls-Royce (Великобритания), Snecma (Франция) получают именно от послепродажного обслуживания своих изделий.

Отставание российского двигателестроения в сфере послепродажного обслуживания авиатехники вызвано не столько научно-технологической отсталостью, сколько несовершенством организации производства в отрасли. В связи с этим представляется неперспективной организация в России полного цикла лицензионного производства зарубежных авиадвигателей. Покупка лицензий, как правило, компенсирует отсутствие именно научной и конструкторской школы (которая в настоящее время считается основным конкурентным преимуществом российской промышленности), но не методы организации бизнес-процессов. У нас же обеспечение устойчивой конкурентоспособности продукции требует внедрения в отрасли принципов всеобщего менеджмента качества (TQM).

Основная идея TQM – нацеленность на потребителя, на удовлетворение его потребностей. Это требует коренных изменений ментальности работников отрасли. Необходимо окончательно искоренить непродуктивный антагонизм в отношениях российской авиационной промышленности и воздушного транспорта.

Заметим, что повышение надежности и экологичности авиадвигателей, организация современной системы послепродажного обслуживания способны ликвидировать лишь текущее отставание российского двигателестроения от зарубежных конкурентов. В ближайшие годы ожидается появление на мировом рынке новых поколений авиадвигателей гражданского и военного назначения, а в еще более далекой перспективе – переход на альтернативные виды

топлив, создание силовых установок для гиперзвуковых летательных аппаратов, и т. п. Для сохранения конкурентоспособности российских авиадвигателей в будущем необходимо создание принципиально новых продуктов, что потребует значительного объема НИОКР. Поскольку «догоняющее развитие» отрасли является малопривлекательной перспективой, результаты этих НИОКР должны обеспечить качественный технологический прорыв хотя бы в отдельных секторах рынка авиадвигателей. И такие предпосылки имеются. Например, отечественные двигателестроители до недавнего времени лидировали в сфере использования альтернативных видов топлив – были созданы и испытаны летающие лаборатории ТУ-155/156 с двигателями разработки Самарского конструкторского бюро, работающими на сжиженном природном газе и водороде.

От прогнозирования – к управлению спросом

Разработка и освоение серийного производства новых типов авиадвигателей, создание системы их послепродажного обслуживания требуют значительных (порядка нескольких миллиардов долларов) затрат и сопряжены с большим риском. Поэтому авиационное двигателестроение нуждается в надежных методах прогнозирования спроса на свою продукцию. В настоящее время теряет смысл традиционный вопрос: «Сколько воздушных судов или авиадвигателей требуется рынку?». Необходимо уточнить – каковы характеристики этих изделий, как они будут обслуживаться в процессе эксплуатации?

Прогнозирование спроса на послепродажное обслуживание, обеспечивающее большую долю выручки, не менее важно, чем прогнозирование спроса на сами изделия. Наиболее корректным в этих условиях (хотя и более трудоемким) представляется непосредственное моделирование выбора авиакомпаниями поставщиков авиадвигателей и их послепродажного обслуживания. При этом заметим, что самолет или авиадвигатель, оптимальный для крупной авиакомпании в Западной Европе, необязательно будет эффективным для мелкого регионального перевозчика в Африке... Поэто-

му на рынках авиатехники могут успешно сосуществовать различные производители.

Если считать, что каждая авиакомпания выбирает наиболее экономически эффективные для нее изделия и стратегию их послепродажного обслуживания, можно сформулировать следующий алгоритм прогнозирования спроса на продукцию данного производителя.

- ✓ Формируется совокупность потенциальных заказчиков и база данных по ним (численность, условия базирования и среднегодовой налет парка воздушных судов, и т. д.).
- ✓ Формируется совокупность конкурентов фирмы и база данных по ним (технико-экономические характеристики и цены изделий и услуг).
- ✓ Для каждого заказчика проводится модельная (виртуальная) оптимизация стратегии приобретения и послепродажного обслуживания авиадвигателей фирмы и всех ее конкурентов.
- ✓ Анализируются вероятные клиенты фирмы – авиакомпании, для которых оценочная эффективность нашей продукции выше, чем эффективность продукции конкурентов.
- ✓ Оценивается спрос вероятных клиентов фирмы на различные виды услуг (ремонт и обмен изделий, аренда сменных двигателей, и т. п.).
- ✓ Вычисляются ожидаемая выручка, затраты и прибыль фирмы.

Далее, следуя принципам TQM, производитель вносит коррективы в параметры и цены продукции, корректируя параметры конкурентоспособности и улучшения результатов работы предприятия. Таким образом, алгоритм становится итерационным, циклическим (рис. 1) и корреспондирует с известным в теории менеджмента качества циклом PDCA (Plan – Do – Check – Act: «Планирование – Осуществление – Проверка – Коррекция»).

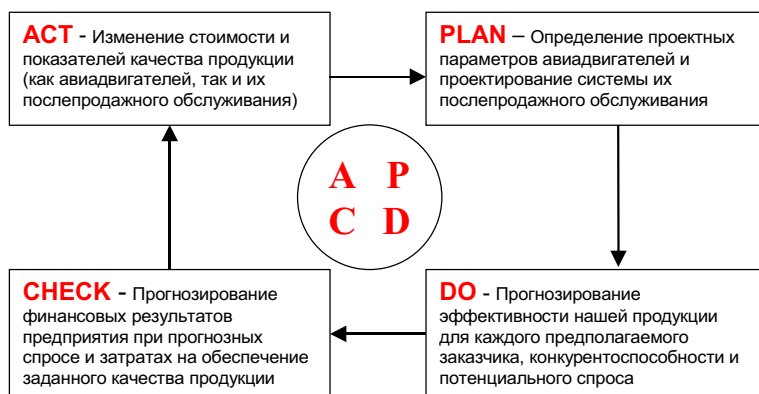


Рис. 1. Алгоритм прогнозирования спроса на продукцию отрасли

При такой постановке пассивное прогнозирование спроса уступает место активному управлению спросом. Происходит органичная интеграция маркетинговых мероприятий – прогнозирования спроса и анализа конкурентного окружения, а также управления качеством продукции. В ходе общения с заказчиками возможно уточнение критериев выбора, которыми руководствуются авиакомпании. С другой стороны, и авиастроительные предприятия могут оказать методическую помощь авиакомпаниям в оптимизации стратегии послепродажного обслуживания авиатехники.

Для снижения чрезвычайно высоких рисков, сопряженных с разработкой и освоением новых типов авиадвигателей, необходимо с самого зарождения идеи создания нового продукта проводить активные маркетинговые мероприятия, направленные на учет пожеланий заказчиков и, по возможности, на получение «мягких» заказов, опционов.

Интерактивное взаимодействие с авиакомпаниями должно сопровождать весь жизненный цикл авиадвигателя – от начала предварительного проектирования до полного прекращения эксплуатации. На этом пути новые возможности в маркетинге открывают современные информационные системы класса CRM, Customer Relationship Management, глобальные компьютерные сети, сайты двигателестроительных компаний в Интернете.

В настоящее время в мировом авиационном двигателестроении бурно развиваются новые формы реализации как самих авиадвигателей, так и послепродажного обслуживания. Приобретают популярность лизинг авиадвигателей, а также оплата их послепродажного обслуживания по фиксированной ставке за летный час. Эти формы продажи продукции снижают риск изменения затрат авиакомпаний, исключают неравномерность денежных потоков и потребность в крупных единовременных платежах (что является исключительно важным для небольших российских перевозчиков, не располагающих значительными финансовыми ресурсами). В то же время эти финансовые продукты основаны на принципах страхования, что усложняет задачу их оценки и порождает проблемы оппортунистического поведения клиентов.

Методы реструктуризации предприятий отрасли

Сегодня в России каждое предприятие обеспечивает полный цикл разработки и производства всех компонент авиадвигателей определенных типов (рис. 2).

В результате неоправданно дублируются постоянные затраты (как на НИОКР, так и на освоение серийного производства), что влечет повышение себестоимости продукции и распыление ограниченных бюджетных средств. Ни одно предприятие не располагает достаточными ресурсами для создания авиадвигателей нового поколения и современной инфраструктуры его послепродажного обслуживания. Поэтому в большинстве концепций реформирования отрасли основные надежды возлагаются на интеграцию предприятий авиационного двигателестроения.

Однако господствующая концепция очередной реструктуризации отрасли не вызывает оптимизма. Предусматривается жесткая горизонтальная интеграция всех предприятий в единую структуру холдингового типа и кардинальное сокращение перспективной производственной программы (предлагается оставить в ней по одному типу авиадвигателей гражданского и военного назначения). Эти меры аргументированы следующим:

- ✧ повышением отдачи от масштаба производства, снижением себестоимости продукции и, как следствие, улучшением ее конкурентоспособности;
- ✧ устранением распыления бюджетных средств и неоправданной конкуренции между российскими предприятиями.

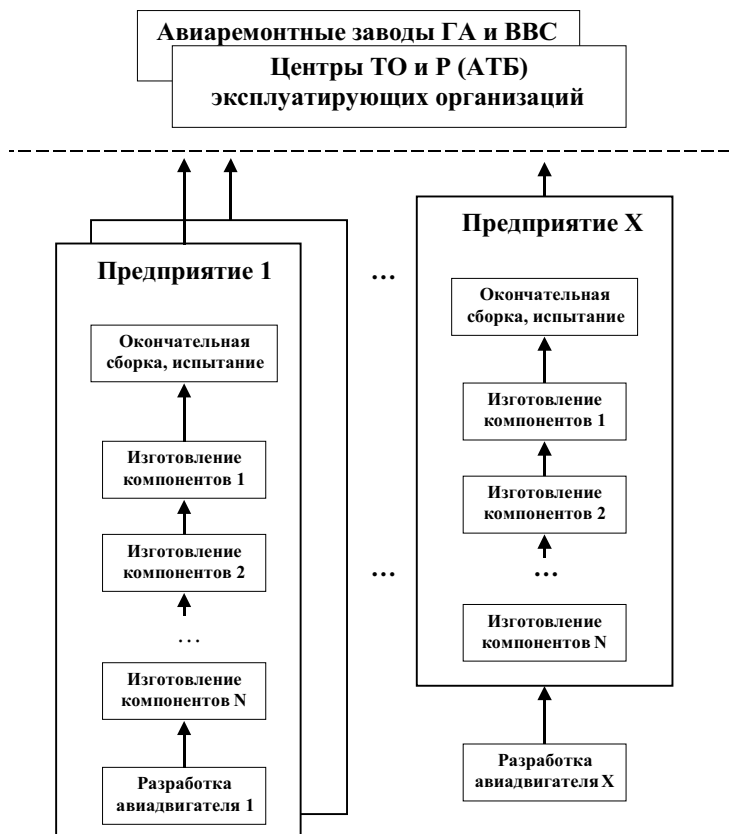


Рис. 2. Сложившаяся структура отрасли

Однако без коренного реинжиниринга бизнес-процессов платежеспособный спрос на российские авиадвигатели не возрастет, и ожидаемый эффект отдачи от масштаба не про-

явится. Поскольку многие предприятия отрасли нуждаются в финансовом оздоровлении, велик риск того, что холдинг в целом окажется убыточным.

При существующих объемах выпуска двигателей не имеет смысла за покупателя рассуждать о конкуренции российских производителей. Скорее, идет борьба за бюджетные дотации и льготы. При этом на экспортных рынках российские двигателестроители успешно заключают, по существу, картельные соглашения. Например, Уфимское моторостроительное ПО поставляет авиадвигатели типа АЛ-31 (военного назначения) в Индию, а выпускающее двигатели аналогичного типа Московское моторостроительное ПО «Салют» – в Китай. После объединения конкуренция отдельных проектов и заводов-исполнителей не исчезнет, но примет нерыночные формы, перейдет в разряд внутрифирменных конфликтов. При этом нет никакой гарантии, что в ходе сокращения модельного ряда победу одержит проект с наибольшими рыночными перспективами.

Критический анализ конкурирующих предложений и зарубежного опыта позволяет нам предложить постепенный переход к матричной структуре отрасли, в которой существующие предприятия при освоении новых типов авиадвигателей отказываются от полного цикла разработки и производства изделий и специализируются на отдельных компонентах авиадвигателей либо на их финальной сборке. Полный цикл производства определенных типов авиадвигателей может быть реализован в виде «мягких» альянсов. В рамках альянса реализуются общее управление проектом, маркетинг, послепродажное обслуживание, а комплектующие изделия закупаются на основе субподряда. Успешные примеры подобной кооперации известны в мировой практике – альянс CFM International между компаниями General Electric (США) и Snecma (Франция) разработал и выпустил за первые 10 лет более 13000 экземпляров авиадвигателя типа CFM56, который стал лидером в своем классе. Подобные альянсы при внедрении технологий непрерывной поддержки жизненного цикла изделий (CALS-технологий) принимают форму так называемых виртуальных предприя-

тий, объединенных общим информационным пространством и способных гибко изменять состав участников с минимальными транзакционными издержками.

Принципиально важно, что интеграция предприятий в рамках «мягких» альянсов происходит вокруг реальных проектов, а не вокруг административных структур, или, тем более, персоналий. Основная роль в предлагаемой концепции реструктуризации отводится не механизмам административного принуждения, а самоорганизации на основе общих экономических интересов (рис. 3).

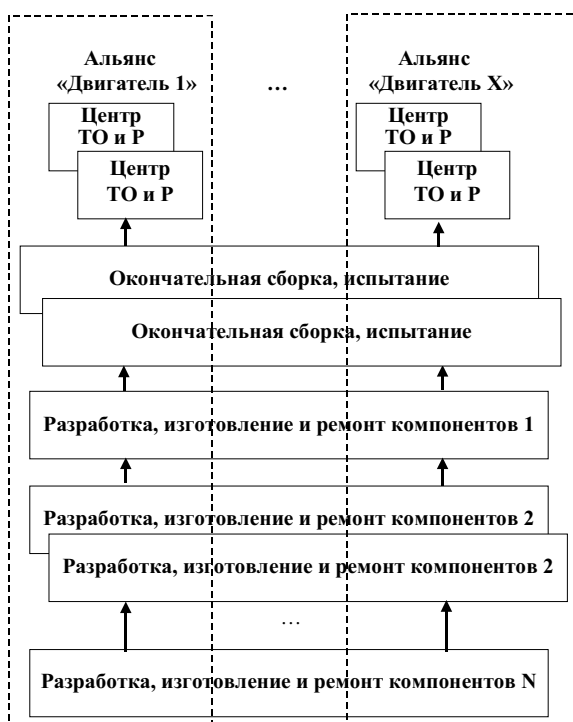


Рис. 3. Предлагаемая перспективная структура отрасли

В рамках каждого завода целесообразно интегрировать разработку, серийное производство и ремонт тех или иных компонент авиадвигателей. Специализация заводов позволит им использовать преимущества большего масштаба выпуска за счет экономии на затратах, значительная доля которых является общей для данной компоненты (например, турбины, компрессоры и т. п.) различных типов авиадвигателей. Разумеется, предлагаемая специализация касается только новых проектов, разрыв сложившихся технологических цепочек опасен и принципиально неэффективен, поскольку все постоянные затраты на организацию полного производственного цикла уже сделаны.

Предлагаемая матричная структура не исключает, а способствует конкуренции как между предприятиями-производителями компонент, так и между альянсами. Альянс может закупать комплектующие для выпуска авиадвигателя какого-либо типа у нескольких конкурирующих производителей (в том числе и за рубежом), что позволяет ему снизить закупочную цену и разнообразные риски (в том числе контрактные риски, риск снижения качества и нерегулярности поставок и т. п.). В то же время на каждом предприятии организуется производство определенных компонент для нескольких типов изделий (как гражданского, так и военного назначения), что позволяет диверсифицировать производство и снизить риск. При этом каждый производитель комплектующих может выпускать их по заказу нескольких альянсов, в том числе конкурирующих между собой на рынках конечных изделий.

Государственное регулирование

Государственное регулирование традиционно играет важную роль в развитии авиастроения не только в России, но и за рубежом. Выработка системы мер, направленных на поддержку российского авиационного двигателестроения, должна опираться на представление о наиболее критичных проблемах отрасли. Поскольку сегодня основной проблемой авиационного двигателестроения яв-

ляется обеспечение конкурентоспособности продукции и платежеспособного спроса, наиболее популярны среди работников и руководителей предприятий следующие предложения:

- не пускать зарубежных конкурентов на внутрисоветский рынок авиатехники за счет кардинального повышения ставок импортных пошлин;
- резко увеличить бюджетное финансирование приоритетных проектов.

Однако анализ эффективности протекционистских мер не позволяет считать их плодотворными даже в ближайшей перспективе. И вот по каким причинам.

□ Российские изделия и так в несколько раз дешевле зарубежных. Их низкая конкурентоспособность вызвана, прежде всего, высокими затратами и рисками при эксплуатации и отсутствием современной системы послепродажного обслуживания. Поэтому даже существующий уровень пошлин, составляющий 43%, не исключает заинтересованности российских авиакомпаний в импорте авиатехники.

□ Протекционистские меры невыгодны российским авиакомпаниям, они приводят к межотраслевым конфликтам интересов и неустойчивости временно достигаемых авиастроением преимуществ. Аналогичный конфликт интересов может возникать даже внутри авиастроительного комплекса России – между самолетостроением и двигателестроением, поскольку отечественные воздушные суда нового поколения, в принципе, могли бы пользоваться спросом у российских и зарубежных заказчиков при условии их оснащения авиадвигателями иностранного производства.

□ Протекционизм способен, в лучшем случае, повысить внутренний спрос на продукцию российских предприятий. Однако для полноценной загрузки потенциала российского авиационного двигателестроения, а также для достижения экономически оправданных объемов выпуска авиадвигателей российским предприятиям следует ориентироваться на мировой, а не только на внутренний рынок авиатехники.

Кроме того, при отборе приоритетных проектов, получающих поддержку, а также сегментов рынка авиатехники, защищаемых пошлинами, неизбежен субъективизм и связанные с ним коррупционные угрозы.

В то же время можно предложить альтернативные меры государственного регулирования, повышающие конкурентоспособность российских предприятий. Прежде всего, необходимо упростить порядок вывоза запчастей для ремонта отечественной авиатехники за рубежом, провести либерализацию правил информационного обмена в интересах глобального мониторинга состояния авиатехники. Что касается финансовой поддержки, ее более целесообразно оказывать не производителям, а заказчикам российской авиатехники (например, в форме субсидирования лизинговых ставок). В этом случае приоритеты определит сам рынок. Разумеется, и в отдаленном будущем сохранится необходимость государственного финансирования фундаментальных и поисковых НИР, направленных, например, на исследование новых принципов создания тяги, применение принципиально новых конструкционных материалов, альтернативных видов топлив, и т. п.

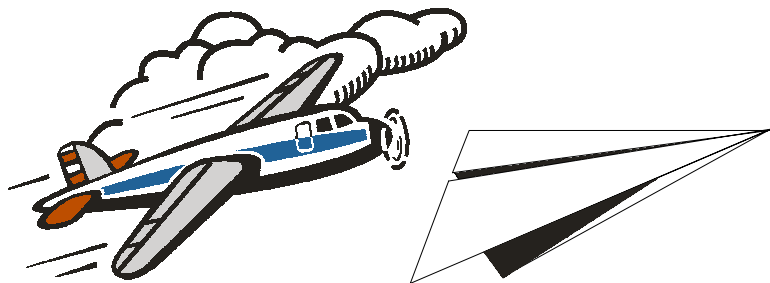
Конкурентоспособность предприятий и отраслей – более широкое понятие, чем конкурентоспособность продукции, и включает в себя также конкурентоспособность на рынках капитала (инвестиционную привлекательность) и квалифицированного труда. Повышение инвестиционной привлекательности наукоемких отраслей (в условиях доминирования сырьевых) – важнейшая проблема российской экономики. При этом механизмы привлечения частного капитала должны удовлетворять двум противоречивым требованиям. С одной стороны, инвестор должен осуществлять контроль над своими вложениями, бизнес должен быть прозрачен и управляем. С другой – необходимо защитить стратегически важные производства (прежде всего, мобилизационные мощности) от какого-либо вмешательства со стороны конкурентов (в том числе, зарубежных).

В рамках матричной структуры отрасли эти противоречия вполне разрешимы. Иностранный капитал и менедж-

мент могут присутствовать в неограниченных долях в альянсах, выпускающих определенные типы авиадвигателей гражданского назначения – тем более, что именно в рамках таких альянсов реализуются процессы маркетинга, управления проектом, послепродажного обслуживания, где весьма целесообразно творческое заимствование зарубежного опыта. Что касается предприятий-производителей отдельных комплектующих, которые нередко располагают уникальными технологиями, участие зарубежных инвесторов в их капитале может быть серьезно ограничено. Разумеется, здесь предложен лишь общий принцип, нуждающийся во всесторонней оценке и детальной проработке правовых механизмов.

В рыночных условиях акценты государственной поддержки наукоемких отраслей смещаются от традиционного протекционизма и прямой бюджетной поддержки к созданию условий, правил игры, способствующих предприятиям в самостоятельном достижении конкурентоспособности.

Несмотря на тяжелое положение отрасли, в России сохранился научно-технический и кадровый потенциал, позволяющий организовать конкурентоспособное производство авиадвигателей. Для реализации этого потенциала необходимо применять современные методы организации производства, разработанные с учетом отраслевой специфики.





За державу обидно

**Экономическая безопасность России. Общий курс/
Под ред. акад. РАЕН В. К. Сенчагова.
М.: Дело, 2005. – 900 с.**

*Если мы наступаем, враг обороняется,
Если враг наступает, мы обороняемся*

Мао Цзэдун

Каких только опасностей не существует! Государственная, пожарная, экологическая, технологическая¹, социальная² и другие. Наименее определена категория «экономическая безопасность». В начале огромного, почти 900-страничного текста книги, на с. 19 авторы настолько красочно описывают крах системы безопасности, построенной в Советском Союзе, что поневоле думаешь: «Если уж такая мощная система рухнула, то что же может быть построено взамен?». И ощущение безысходности, время от времени проявляющееся в этой книге, заставляет вспомнить высказывание из какого-то фильма про гражданскую войну: «Русский офицер перед расстрелом должен понимать, что он сделал все, что мог». Например, написал книгу про безопасность России.

Не случайно основной костяк авторов представлен членами Академии естественных наук – структуры, параллель-

¹ Проблемы сохранения научного и научно-технического потенциала России, обеспечения технологической безопасности страны: / Аналитический вестник / Федеральное Собрание РФ, Аналитический центр аппарата Совета Федерации. М., 1997. № 1. С. 4–96. *Нижегородцев Р.* Технологическая безопасность государства // Мировая экономика и международные отношения. М., 1997. № 10. С. 110–115.

² *Серебряков В. В.* Социальная безопасность России: концептуальный подход. М., 1995.



ной Российской академии наук и не находящейся на изживании государства. Двое сотрудников РАН написали одну главу 17 – методологического, а не содержательного характера. Получается, что заботу об экономической безопасности России проявляют не те, кого поддерживает государство, а те, кто рядом.

Структура книги трехуровневая: 59 глав, в каждой от двух до десяти параграфов, объединены в одиннадцать разделов. Первый раздел вводит в проблему и называется «Концептуальные и историко-правовые аспекты безопасности общества, государства, личности». Следующие три посвящены безопасности в реальном секторе экономики, финансах и внешнеэкономической деятельности. В пятом говорится о региональной экономической безопасности, в шестом – о социальной политике в связи с экономической безопасностью, в седьмом, очень кратком – об экономической безопасности фирм и корпоративных образований. Восьмой, самый кричащий раздел, касается криминализации экономики. Два последующих раздела – проектного характера, девятый – о диагностике и мониторинге экономической безопасности, десятый – о мерах и механизмах ее обеспечения. Заключительный, одиннадцатый раздел, посвящен международной экономической безопасности.

Мы видим, что позиция авторского коллектива – государственническая и далека от современной либеральной. Если бы такой учебник писали сторонники либерального направления в экономической теории и практике, они бы, несомненно, основное внимание уделили экономической безопасности отечественных компаний и предприятий, полагая, что это и решит все проблемы экономической безопасности страны. В данном же учебнике авторы доходят до проектирования государственных органов, отвечающих за национальную экономическую безопасность, на что у либералов не поднялась бы рука. Авторы полагают, что не отечественный бизнес должен заботиться о своем государстве, а напротив, экономическая безопасность государства определяет экономическую безопасность отдельных хозяйствующих субъектов.

Что же такое безопасность?

Лаконичное определение В. И. Даля на с. 23 («отсутствие опасности, сохранность, надежность») приведено как не относящаяся к делу цитата.

На протяжении трех первых глав авторы пытаются сформулировать сущность безопасности. Насколько это им удалось? Любой читатель согласится с тем, что попытки определения экономической безопасности в книге многообразны и разносторонни. Одна из первых линий – попытка прийти к социально-экономической безопасности от безопасности биологической. Чем не аналогия? Государства ведут себя как звери, даже хуже. Каждый из этого зверья беспокоится о собственной безопасности, давайте и мы будем делать также.

Другой пассаж, идущий как бы с противоположной стороны, выглядит так: «Стремление к социальной безопасности – первопричина формирования потребности в труде».

Про экономическую безопасность России стали активно писать, когда этой безопасности не стало. Авторы к числу своих предшественников относят академика Ю. А. Рыжова, которого называют «политическим романтиком». Это – 1993 г. Ссылки на закон РФ «О безопасности», на решения Совета безопасности и Концепцию национальной безопасности никак не вписаны в их аргументацию, хотя им посвящена вся вторая глава книги «Основные положения “Закона о безопасности” и Концепции национальной безопасности». Прорекларированная в этих документах «безопасность личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз» поневоле заставляет задуматься, кто кому из трех перечисленных субъектов угрожает сильнее. Кроме того, не послужила руководством к действию для авторов и трехчленка безопасности, введенная Концепцией: замедление НТП, сепаратизм и проблемы социальной сферы.

Под последними понимаются социальное расслоение, бедность, безработица, крах системы здравоохранения, превышение смертности над рождаемостью и даже «подрыв трудовых ресурсов». В какой-то мере понятно, почему авторы не берут категории Концепции за основу. Ну и что с

того, что такая Концепция появилась? Каковы были последующие шаги правительства РФ? Оно приняло эту Концепцию к сведению и стало делать так, чтобы угрозы не исчезали, а только усиливались.

Авторы предлагают собственный список угроз экономической безопасности (с. 78–79):

- ✧ утрата производственного потенциала (более жесткая формулировка, чем в Концепции);
- ✧ внешний долг;
- ✧ нестабильные инвестиции;
- ✧ низкая конкурентоспособность продукции российских предприятий;
- ✧ бедность населения;
- ✧ утечка капитала.

Далее в развитие предложенных характеристик добавлены некоторые текущие экономические показатели, в частности, валовой сбор зерна и другие. Но потом авторы отходят от этой структуры и опираются на систему «основных индикаторов экономической безопасности». К ним они относят курс рубля, индекс потребительских цен, снижение реальных доходов населения, отношение доходов 10% самых богатых к доходам 10% самых бедных, объем золотовалютных резервов и долю импорта в товарообороте.

Впрочем, в выводах к первой главе (с. 44) безопасность все-таки сводится к защите от угроз. И это заставляет вводить новые категории. Поскольку угрозы стохастичны – либо они реализуются, либо нет, безопасность авторы вынужденно трактуют как некий потенциал, используемый, когда угроза реализуется. Таким образом, экономическая безопасность обеспечивается некоторыми мерами, принимаемыми «про запас», для предотвращения возможной угрозы.

Но на этом авторы не успокаиваются. Две последующих главы расширяют и вновь перелопачивают трактовку экономической безопасности. Примечательно в этом плане название третьей главы – «Повышение результативности и надежности системы обеспечения национальных интересов в экономике страны». Если прочесть его с конца, то – «в экономике страны» есть «национальные интересы». Уже из

этого следует, что национальные интересы существуют и вне экономики, кроме того, в экономике страны есть нечто, что в стороне от «национальных интересов».

Дальше: ту часть национальных интересов, которая относится к экономике, нужно кому-то обеспечивать, для чего этот кто-то (или некто для него) должен создать систему, которая, в свою очередь, должна быть результативной и надежной, и эти два параметра должны еще и повышаться. Но вряд ли они будут повышаться сами по себе. Поэтому предполагается еще один участник – тот, кто повышает.

Таким образом, мы имеем дело с четырьмя действующими лицами. Одно представляет национальные интересы, другое – создает систему обеспечения безопасности, третье – обеспечивает ее функционирование и, наконец, четвертое – повышает эффективность и надежность этой системы.

Обратимся теперь к с. 52. «Экономическое реформирование вызвало необходимость выделения в качестве самостоятельной государственной функции обеспечение национальной безопасности Российской Федерации с централизованным управлением». Такая формулировка начисто игнорирует незавидные события недавнего прошлого, например, пребывание на посту секретаря Совета безопасности РФ господина Б. А. Березовского, впоследствии не поиманного. Уже один этот пример свидетельствует, что сама по себе централизация системы безопасности не увеличивает, а уменьшает эту безопасность.

Может ли экономическая безопасность быть основой безопасности национальной

Экономическая безопасность и безопасность национальная соотносятся авторами книги как часть и целое. Но, будучи добросовестными исследователями, они приводят и подход, разработанный в середине 80-х годов японскими экономистами-международниками. Здесь на верхнем уровне стоит категория «комплексной национальной силы», которая делится на три составляющие: «способность вносить вклад в международное сообщество», «способность к вы-

живанию» и «возможность силового давления» (с. 62–64). Чем это отличается от предложенного в других главах книги исходно биологического подхода «вокруг враги»?

Наиболее распространенное понимание безопасности, принятое в нашей стране, так или иначе сводится к способности выживания во враждебном мире. Но при японском подходе в наибольшей степени разработан комплекс показателей первой компоненты – «способности вносить вклад». Это восемь параметров: базовый потенциал, экономическая, финансовая мощь, наука и технология, возможность реализации базового потенциала в мировом масштабе, валютно-финансовые ресурсы, консенсус в иностранной политике, дееспособность на международной арене. Таким образом, значительная часть того, что относится к экономике, выносится за пределы «способности к выживанию». Впрочем, та же «экономическая мощь» входит и в состав шести параметров, определяющих «способность к выживанию»: географические условия, численность населения, природные ресурсы, оборонительные силы и «дипломатия и сотрудничество в области обороны».

Та же «экономическая мощь» в «возможности силового давления» соседствует с тремя параметрами: военная сила, стратегические материалы и технологии, дипломатические возможности.

Такой подход предполагает, что экономическая безопасность выходит за рамки национальной безопасности. Проще говоря, не одной безопасностью живы будем, можно двигаться вперед, учитывая риски, а не предотвращая их.

В книге подчеркивается, что категории «сила» и «безопасность» в таком контексте не могут быть синонимами. Но почему из этих двух несовпадающих категорий выбрана именно «безопасность». В книге нет прямого объяснения. Разве что в стране, потерпевшей экономическое и политическое поражение в «холодной войне», как-то неудобно рассуждать о будущей национальной экономической силе, о том, как мы сможем оказывать давление на своих партнеров в мировом сообществе. Остается только догадываться о причинах скромности авторского коллектива.

Угрозы внутри России, угрозы внутри нас

Было бы неверно полагать, что авторы уйдут от классификации угроз с главным делением на внутренние и внешние. К чести авторов, внутренние угрозы они считают не менее важными. В противном случае тенденция к биологизации в трактовке возобладала бы, а вместо учебного курса получилась «страшилка» про ЦРУ и прочие вражеские поползновения.

Итак, внутренняя угроза – это:

- ✓ неспособность к самосохранению и саморазвитию;
- ✓ слабость инновационного начала в развитии;
- ✓ неэффективность государственного регулирования экономики;
- ✓ неумение находить разумный баланс интересов при преодолении противоречий и социальных конфликтов для нахождения наиболее безболезненных путей развития общества.

Тем самым внутренние угрозы формулируются исключительно как качественные характеристики. Хотя можно было бы найти несколько параметров, измеряемых количественно.

В главе 8 к этим внутренним угрозам добавляются «ограниченные возможности по страхованию рисков, отсутствие четких технологий взаимодействия профессиональных участников рынка, институциональная незавершенность рыночной экономики, сложная система взаимосвязей в реальном и финансовом секторах» и пр., т. е. все, что есть плохого в нашей экономике.

К делению угроз на внутренние и внешние добавляются еще две оппозиционные пары: деление их на объективные и субъективные (с. 117), «порожденные негативами экономического развития» и «порожденные резонансной неустойчивостью рынка». Последняя пара может быть проинтерпретирована следующим образом: есть угрозы, которые навсегда, а есть те, которые появляются от текущего неумения.

В учебнике мало что сказано о субъективных угрозах, более того, прямо провозглашается, что экономическая безопасность объективна. Но из контекста становится ясно,

что под субъективными факторами понимаются действия исполнительной (в первую очередь) и законодательной ветвей государственной власти. В этом плане авторы присоединяются к концепции, согласно которой действия властей спонтанны и внешними факторами не обуславливаются. Хотя в последнее время больше распространена точка зрения, согласно которой действия и мотивы любых регуляторов рынка имеют объективные основания и потому объективны.

На этом аспекте можно было бы не останавливаться, если бы не стиль «поучений государю»: предполагается, что первые лица страны вольны поступать, как им вздумается, а потому есть резон поучить их, «как надо поступать правильно». Из-за этого же в книге отсутствует объективный анализ мотивов и причин действий федеральных властей, а также не разбирается аргументация, которая сопровождает принятие государственных программ. Поэтому критика государственной экономической политики выглядит иногда односторонней, критикующий не становится на позицию критикуемого, не комментирует и не анализирует его аргументы

Способны ли мы к конкуренции?

В книге приведены данные опроса: только 34% российских предприятий конкурентоспособны на отечественном рынке и всего лишь 7% — на рынках дальнего зарубежья (с. 198).

Всего 7% предприятий, способных к конкуренции на мировых рынках, — и это не лучшие в мире, а просто способные конкурировать! К чему тогда дальше писать 900 страниц про экономическую безопасность России? Но авторы, в отличие от предшественников, не ограничиваются тем, что российские предприятия неконкурентоспособны — и в этом все дело. Роль тут играет, несомненно, их отход от либеральной концепции. Так и кажется: если сделаем что-нибудь непосредственно из Москвы с экономической безопасностью, авось и обойдемся устаревшими фондами и нынешним рабочим классом.

На страницах книги не обсуждается, в чем мы все-таки конкурентоспособны. Впрочем, есть мысли по этому поводу в связи со вступлением России в ВТО и с событиями конца 90-х годов.

Вслед за А. П. Паршевым авторы рецензируемой книги говорят о «гипертрофированной открытости российской экономики», которая идет «явно в ущерб еще далеко не окрепшему внутреннему рынку» (с. 232). Приводится распределение некоторых стран по степени их вовлеченности в мирохозяйственные связи. Отмечаются высокие экспортные и импортные квоты России, соответственно, в 4 и 2 раза большие, чем в США. При этом прямые иностранные инвестиции в нашу экономику – в 100 раз меньше, чем в американскую.

Конечно, есть страны, в которых экспортные и импортные квоты превышают ВВП. Но экономика этих предельно открытых стран (например, Сингапура и Малайзии) несопоставима с российской. Экспортная квота нашей страны составляет 46% от ВВП, в США – 11, Индии – 14, Китае – 26, Японии – 10, странах Евросоюза – от 27 до 33%.

Высокая экспортная квота означает, что те товары, которые могли бы использоваться для развития производства внутри страны (например, металл или фуражное зерно), уходят за рубеж и способствуют развитию тамошней экономики. Высокая импортная квота означает низкую защищенность внутреннего рынка России от импорта. В США она равна 13% по отношению к ВВП, в Японии – 8, Индии – 17, в Китае – 23, в России – 25%. Только развитые страны Европы способны выдержать импортную квоту в пределах от 27 до 33%³.

Вывод, сделанный на основании этих данных: «Сегодня открытость российской экономики не соответствует уровню ее конкурентоспособности, а внешнеэкономическая сырьевая ориентация закрепляет ее низкую конкуренто-

³ К сожалению, авторы приводят данные только за 2000 г. по расчетам ИМЭМО РАН. А интересна была бы как раз динамика экспортной и импортной квот по отношению к ВВП.

способность и развитие ее внутреннего рынка». Однако рекомендации, которые следуют из выводов, что называется, «не в коня корм».

Дело в том, что разрешения на экспорт и импорт выдаются индивидуально. Даже если существует отраслевая экспортная или импортная квота, она формируется уж точно не от представлений о соответствующей интегральной квоте, а под давлением просителей индивидуальных разрешений. Чтобы интегральная квота (экспортная или импортная) из расчетной стала ориентиром для управления экономикой, должен быть сформирован некоторый отлаженный механизм абсолютного соблюдения установленных правил. А современные федеральные власти не способны выдержать давление обстоятельств или отвергнуть настойчивые просьбы влиятельных особ.

Приведем более простой пример. В крупном городе идет «точечная застройка». Инвесторам выделяются земельные участки в уже застроенных районах без учета инфраструктуры, плотности населения и градостроительных планов. Сколько ни запрещай точечную застройку, какие градостроительные планы ни строй, все равно реально строительство в городе будет идти под напором заявок на земельные участки и способности городских властей им противостоять.

Конкурентоспособность регионов

Помимо конкурентоспособности предприятий в книге обсуждается конкурентоспособность регионов, которая оказывает двойственное влияние на экономическую безопасность страны. С одной стороны, высокая конкурентоспособность отдельного региона России – это благо. Но если один регион резко превосходит по конкурентоспособности другой, это не сулит ничего хорошего.

Для определения конкурентоспособности регионов в книге предлагается следующий набор показателей: территория, капиталовложения, основные фонды, денежные доходы населения, плотность железных дорог, плотность автодорог, кредиты, занятые в НИОКР. Возникает вопрос: почему по-

казатели конкурентоспособности региона иные, чем для национальной экономики? Прямой ответ нет, но контекст примерно такой: быстро увеличить плотность дорог, численность населения или занятых в НИОКР, не говоря уж о кредитной системе или величине основных фондов, очень сложно. А экономическую безопасность России хочется повысить быстро и безоговорочно. Причем любой ценой.

Авторы практически не затрагивают одну из наиболее важных причин, отрицательно влияющих на экономическую безопасность — чрезмерную централизацию финансово-экономических ресурсов. 80% финансовых ресурсов, по экспертным оценкам, сосредоточено в Москве. Какими механизмами, хотя бы ради экономической безопасности, «вытолкнуть» эти ресурсы в регионы? Вместо прямого ответа на вопрос авторы говорят о «репрессивной дивергенции экономического пространства, не имеющей аналогов в мире» (с. 624) и т. п.

В условиях плановой экономики развитие восточных районов России рассматривалось как элемент безопасности страны в очень широком контексте — от экологического до военного. Само заселение Сибири и Дальнего Востока русскими и украинцами решило бы проблемы продовольственной безопасности и социальные, снизило бы аграрное перенаселение европейской части Российской империи.

Роль регионов в рецензируемой книге рассматривается следующим образом. Есть регионы, в которых возможны разного рода критические ситуации — от экономического развала до сепаратистских выступлений. И эти кризисные ситуации могут повлиять на регионы, в которых нет ни того, ни другого. Скажем, кризис на Алтае может повлиять на успехи Московской области. Разумеется, такая трактовка позиции авторов нами упрощена. Но это сделано специально, чтобы подчеркнуть: именно те, кто живет на Алтае, требуют больше государственной поддержки, чем процветающая Москва.

Важным продвижением в изучении конкурентоспособности российского реального сектора являются изложенные в книге результаты исследования ведущих отраслей в конкурентоспособных регионах (с. 245–248). Замысел этого

исследования состоял в следующем⁴: сначала выделить конкурентоспособные регионы, затем в каждом из них определить ведущую отрасль. Доля такой ведущей отрасли должна превышать $1/4$ внутреннего регионального продукта. Правда, в некоторых субъектах РФ она доходит и до $3/4$.

Итак, мы получили список ведущих отраслей в конкурентоспособных регионах. Таких регионов 16, и на них приходится 60% российского экспорта. Первое место поделили цветная металлургия и топливная промышленность – по пяти конкурентоспособных регионов из 16, или по 31%. На втором – машиностроение и металлообработка, три региона, или 19%; на третьем – пищевая промышленность (два региона) и, наконец, завершает список черная металлургия, представленная Вологодской областью. Не входят в число ведущих отраслей электроэнергетика, химия и нефтехимия, промышленность строительных материалов, легкая промышленность. Машиностроение и металлообработка (как ведущая отрасль) представлена в два раза чаще в неконкурентоспособных регионах, чем в конкурентоспособных.

Все эти расчеты и выкладки приводят к мысли, что утрата конкурентоспособного отечественного машиностроения – нечто вполне реальное, если рассматривать эту проблему в региональном аспекте.

Возлюби врага своего яко ближнего своего

В книге неоднократно цитируется З. Бжезинский, его русофобская книга «Великая шахматная доска» воспринимается авторами как очевидное свидетельство необходимости заботиться об экономической безопасности России.

Перед лицом З. Бжезинского негоже ограничиваться конкурентоспособностью какого-либо российского автозавода – приличествует говорить о «геополитическом статусе», описанном в книге в довольно мрачном историко-мемуарном стиле.

⁴ Не нужно думать, что в книге излагаются результаты только одного исследования. Практически каждый из авторов описывает результаты собственных изысканий. Поэтому учебник «Экономическая безопасность России» можно считать авангардным, в нем сконцентрированы не только общепринятые, но и новейшие оригинальные идеи и результаты исследований.

«Представленная (авторами – **прим.**) позиция в значительной мере соответствует геополитической стратегии З. Бжезинского, который считает, что наилучший выбор для России – это усиление связей с Европой и США» (с. 66). Другая концепция, с которой авторы согласны только частично, принадлежит российскому экономисту А. Дугину и называется «евразийской». Согласно представлениям евразийцев, Россия и Запад реализуют «разные цивилизационные модели», и задача геополитической стратегии России состоит в поисках «третьего пути».

Авторы фиксируют: «В настоящее время Россия находится на перепутье двух стратегий. Одна определяется современными стандартами западной цивилизации, другая – системой евразийских ценностей. Первая стратегия предполагает интеграцию России в мировую экономику через создание транснационального уклада, а вторая – синтез классического либерализма и государственного регулирования» (с. 71). На протяжении всей книги авторы стараются найти приемлемый компромисс между стратегиями.

В описании геополитического статуса современной России чаще всего встречается слово «диспропорция». Действительно, у нас сохранились рудименты великой державы: огромные размеры территории и значительная численность населения, большие объемы полезных ископаемых, а также их экспорта. Роднит Россию с великими державами образовательный и интеллектуальный потенциалы, не говоря уж о ядерном оружии. Но в последние годы появилось многое, что отличает нашу Родину от великих держав. Слабая информационная и финансово-банковская системы, неразвитость внутреннего рынка, высокая доля бедных, хилый государственный бюджет. Именно в диспропорциях геополитического статуса современной России и видятся авторам главные причины уязвимости ее «для внутренних и внешних угроз национальной безопасности».

Транспортный фактор

Транспорту в монографии не повезло: в главе 13 «Транспортный фактор экономической безопасности» рассмотре-

ны преимущественно проблемы железнодорожного транспорта, хотя с автомобильным и воздушным проблем не меньше, а даже больше.

Обсуждаются три группы угроз в транспортной системе страны: угрозы в сфере перевозочной деятельности, в социальной и в финансовой сферах. Иначе – проблемы текущей деятельности, кадровые и инвестиционные (проблемы развития). Поскольку автор этой главы опирается в основном на материалы по железнодорожному транспорту, то и картина рисуется с этой позиции. Как выясняется, к уровню перевозок 1990 г. предполагается вернуться только в 2010 г. И к этому железнодорожники подготовлены настолько, что «правомочен вывод о том, что на железнодорожном транспорте будут созданы условия для обеспечения выполнения требуемого объема перевозок» (с. 256).

Одна из причин экономического краха, приведшего к развалу СССР, может быть сформулирована так: «Возили больше, чем нужно». В то же время возить даже на уровне 1990 г. будет не на чем. По приводимым в книге статистическим данным, уже в 2002 г. износ грузовых вагонов составил 71,5%, пассажирских – 70, тепловозов – 81,5, электровозов – 72% (с. 257). И откуда мы собираемся взять средства на замену парка вагонов и локомотивов? Ответ дан слишком общий: «привлечением средств заинтересованных субъектов хозяйствования или государственных инвестиций».

К сожалению, не затронут важный вопрос транспортно-экономической безопасности – цель перевозок. Одно дело, когда транспорт становится стимулятором экономического развития в целом, другое – когда поезда и грузовики будут идти сквозь пустующее российское пространство, а главным направлением российской транспортной стратегии станет «прокол» территории новым транспортным коридором.

Наша экономическая безопасность не будет стоять и ломаного гроша, если основной стратегией развития транспорта станет транзит, то есть зарабатывание транспортниками денег за перевоз чужих грузов. (Вспомним В. Высоцкого: «Мимо носа носят чачу, мимо рта – алычу».)

Откупиться бы деньгами от угроз

Более полутора сотен страниц в книге отведены вопросам финансовой безопасности России. Три главы раздела (из одиннадцати) написаны доктором экономических наук О. Л. Роговой, одним из ведущих отечественных специалистов в области кредитно-денежной политики. Каждая ее публикация – важный шаг к пониманию особенностей современного состояния денежного обращения и финансово-кредитной сферы. Не исключение – и эти главы.

Выводы, которые делает автор, оригинальны и интересны. Например, О. Л. Рогова считает, что «ориентация денежно-кредитной политики исключительно на макроэкономические факторы, например, объемы денежной массы, в условиях нестабильной экономики не дает адекватного представления о происходящих экономических процессах». Не будем останавливаться на аргументах, их в книге предостаточно. Но что из этого следует? То, что нелепа боязнь использовать стабилизационный фонд во внутренних инвестициях или для повышения жизненного уровня населения. Дело сейчас совсем не в денежной массе как таковой. Во всем мире с помощью кредитно-денежной политики умеют стимулировать структурные сдвиги в экономике. Только в нашей стране эта политика направлена исключительно на то, чтобы удержать в приемлемых границах инфляцию. Такая однобокая ориентация подрывает экономическую безопасность страны чуть ли не в большей мере, чем инфляция сама по себе.

В качестве одной из основных угроз автор выделяет рестрикционный характер современной российской кредитно-денежной политики. Порочный круг, сформированный ограничениями и запретами, описан так: «Банки ограничены в возможности кредитовать производство, в то же время положение хозяйствующих субъектов становится все более сложным, что приводит к росту невозвращенных кредитов, ухудшению общей ликвидности – снижению кредитного потенциала российских банков» (с. 418).

Отмечены две основные причины финансового «самоудушения» российской экономики. Они заключаются в том, что

кредитно-денежная политика Центрального банка РФ характеризуется: «а) полным игнорированием потребности и спроса структур реального сектора в инвестиционных денежных средствах; б) индифферентностью инструментов кредитно-денежной политики (резервные требования, ставки рефинансирования и др.) относительно стимулирования деятельности кредитных учреждений» (с. 430). Иными словами, наш финансовый чиновник «уважает свой выбор», а что происходит внутри банков или со спросом на кредит – его не очень волнует. Не хотят брать кредит на непосильных условиях? Ну и пусть, как-нибудь проживем и без реального сектора экономики. Он нам не указ.

Наибольшее впечатление может произвести 23-я глава книги, посвященная редко поднимавшейся теме: «Угрозы трансформации платежно-расчетных отношений». Отмечено, что платежно-денежный оборот выведен из сферы государственного регулирования, надзора и контроля. В частности, доля наличного оборота с 90-х годов превысила треть всего денежного оборота, деньги продолжают возить чемоданами. Во всем мире это – явная примета криминализации экономики, обширных возможностей махинаций, коррупции, ухода от налогов и прочего.

В разделе о финансовой безопасности России много сказано о неустойчивости фондового рынка России, о росте внутреннего государственного долга и т. д. Но самый принципиальный вопрос оказался растворенным в массе вопросов более частных: возможна ли в России нормальная резервная валюта, то есть некоторые стабильно привлекательные государственные кредитные обязательства? В книге очень кратко описаны два главных инструмента, с помощью которых современное российское государство проводит свою денежно-кредитную политику. Это – изменения ставки рефинансирования и изменение нормативов отчислений в Фонд обязательных резервов⁵. В подавляющем большин-

⁵ Ставка рефинансирования – процент, под который Центробанк выделяет денежные средства банкам, а Фонд обязательных резервов создан для того, чтобы гарантировать выплаты по счетам до востребования и срочным счетам. Причем это обязательное резервирование никоим образом не связано ни со спросом на кредиты, ни с процентом невозвратов.

стве стран мира подобные инструменты являются вспомогательными по отношению к резервной валюте. Скупая или продавая государственные ценные бумаги, Центральный банк (или система банков, выполняющая его функции) изменяет привлекательность собственных кредитов – в этом сам смысл регулирования.

Но у нас операциями с ценными бумагами занимаются в основном три банка: ЦБ РФ, Сбербанк и Внешторгбанк. В книге отмечается, что уставный капитал этих трех банков равен 40% от совокупного уставного капитала всей банковской системы РФ. Государство руководит всеми тремя головными банками: доля его в Сбербанке – 57%, а во Внешторгбанке – 99,9%.

Но выделение двух «подсобных» банков приводит к тому, что размывается ответственность за регулирование денежного обращения. Все три банка проводят операции с государственными ценными бумагами, ориентируясь не на стабильность денежной сферы и повышение привлекательности кредитов, а на собственные коммерческие интересы, или, как элегантно сформулировано в книге: «в соответствии с собственной кредитной политикой» (с. 416).

Получается, что заботятся о денежно-кредитной сфере многие, но всем известно, что главная опасность для глаз младенца – семь нянек.

Всегда ли экономическая безопасность – это хорошо?

Авторы книги (а их 35) наверняка ответили бы утвердительно на этот вопрос. Но давайте разберемся в противоречиях подобной его постановки. Например, повышает ли экономическую безопасность активная внешнеэкономическая деятельность?

Во что обходится экономическая безопасность, что мы должны потратить на нее, от чего отказаться? Увы, об этом ничего нет. Получается, что экономическая безопасность есть вариант беспроигрышный и беззатратный. Но такого не может быть. Любой выигрыш всегда сопровождается затратами и потерями.

Нужен ли будущим экономистам отдельный курс про то, что ВВП должен расти, инфляция и уровень безработицы — снижаться, основные фонды — обновляться, а внешний долг и дефицит бюджета — отсутствовать или быть минимальными? В общем, следует ли рассказывать, что нужно, чтобы все было хорошо, а не плохо? На девятистах страницах учебника «Экономическая безопасность России» авторы объясняют вопросы, являющиеся главными темами газетной публицистики и теленовостей. И точно так же, как и современные СМИ, они не смеют попрекнуть власти за их действия.

Они уходят от прямых возражений лозунгу удвоения ВВП, хотя к экономической безопасности этот лозунг имеет непосредственное отношение. Безопасно ли удваивать ВВП? Или это также нечто такое, что хорошо само по себе, без анализа издержек?

Уроки разрушения советской плановой системы говорят об обратном. Если главным в экономическом развитии становится безопасность, то есть сохранение сложившегося экономического порядка, то результаты такого всепоглощающего стремления, в конце концов, оказываются плачевными. Стремление ограничить контакты соотечественников с чуждым зарубежьем, закрытость внутреннего рынка от импорта потребительских товаров, разрыв движения собственной валюты с мировой финансовой системой — все эти эффективные и радикальные меры обеспечения экономической безопасности мы уже проходили. Мы полагали их естественными, и за это заплатились нынешним долголетним экономическим кризисом.

Возьмем наугад любую тему из затронутых в книге, например, сокращение экспортной и импортной квот. Разве это принесет одни выгоды? И так — по всем многочисленным вопросам, сконцентрированным в этом большом труде.

Книга значительно бы выиграла, если к ее 59 главам была бы добавлена еще одна, шестидесятая: «Краткосрочные и долгосрочные издержки на обеспечение экономической безопасности России».

Книга заставляет поразмыслить не только над ее содержанием. Кто читатель? Ее писали будто бы персонально для президента РФ. Но это учебник, и тираж ее – не один, а 2000 экземпляров. Тогда, быть может, с ее помощью нужно обучать будущих президентов?

Что может применить в практической деятельности прочитавший книгу человек? Только то, как правильно оценивать действия российских властей: разрушают или укрепляют они экономическую безопасность его Родины. Что ж, может, и это неплохо.

Разумеется, в относительно краткой рецензии невозможно подробно проанализировать содержание 900-страничного учебника. Хотя очень трудно было удержаться от того, чтобы не заглянуть в восьмой раздел книги, посвященный криминализации российской экономики.

Читатель, возможно, сам проверит то ощущение, которое сложилось у нас. На самом деле, под редакцией вице-президента РАЕН, доктора экономических наук В. К. Сенчагова написан новый подробный учебник по экономике современной России. По какой причине он назван «общим курсом экономической безопасности России» – нам еще предстоит узнать. По-видимому, сама необходимость маскировки относится к существу обсуждаемой темы – к экономической безопасности страны.

Но, с другой стороны, чем же еще должна заниматься экономическая наука, если не исследовать то, что плохо, почему угроза появилась, как ее предотвратить или избежать...

А. П. ДОБРОВ,
генеральный директор ОАО «Белон»,
С. С. ДОБРЯКОВ,
ведущий сотрудник
консультационной фирмы «Корпус»,
Новосибирск

Малые высокотехнологичные предприятия в экономике России

К. И. ГРАСМИК,
Омский государственный университет

Процесс создания, распространения и коммерциализации новшеств предусматривает взаимодействие множества субъектов на каждом этапе. Между генерацией идеи и широкомасштабным внедрением её результатов в деятельность крупных предприятий (что сопряжено с риском, ибо требует масштабных изменений) стоят малые высокотехнологичные фирмы (МВП), выполняющие функции отбора и доработки перспективных идей. Следовательно, главное условие создания в России инновационной экономики – развитие высокотехнологичного сектора. Поэтому при разработке целостной стратегии его развития необходим системный анализ проблем, мешающих становлению малых высокотехнологичных фирм, с учётом его особой роли в инновационной системе.

Для МВП существует два пути развития: самостоятельное освоение ниш мирового рынка высокотехнологичной продукции с перерастанием – в случае успеха – в средние и крупные фирмы и разработка и выведение на рынок нового продукта (процесса) совместно с крупной корпорацией. Как считает специалист по венчурным инвестициям Э. Робертс, «синтез предприимчивости, инновационного поведения и передовых технологий малой фирмы с финансовой, маркетинговой мощью и каналами дистрибуции крупной корпорации порождает для обеих сторон значительное конкурентное преимущество».

В последнем случае малая фирма может оставаться независимой: вновь созданной или уже давно работающей, либо созданной крупной корпорацией непосредственно для реали-



зации инновационного проекта (последний вариант называют «внутрикорпорационным предпринимательством»).

Соответственно МВП играют важную роль на ранних стадиях инновационного процесса: формирование концепции, создание макета, опытного образца, рыночное тестирование разработки, производство опытной партии и даже полномасштабное промышленное освоение новшества. Крупное же предприятие может позволить себе рентабельное внедрение инноваций именно потому, что знания обладают практически нулевыми предельными издержками при их распространении. Следовательно, предприятие легко может развивать кооперацию с другими компаниями на основе научно-технической разработки либо расширять ассортимент выпускаемой продукции при наличии необходимой производственной базы.

Сектор малых высокотехнологичных предприятий в экономике России

Задача статистического анализа этого сектора не так проста – в России отсутствует адекватная информационная база. Во-первых, при анализе инновационной активности предприятий они не подразделяются по величине. Во-вторых, не налажен статистический мониторинг инфраструктуры поддержки МВП: технопарков, инновационно-технологических центров, бизнес-инкубаторов. В-третьих, вследствие причин общеэкономического характера значительное число таких фирм работает «в тени», и достоверных оценок этого сектора нет. Поэтому остается прибегнуть к косвенной оценке, а именно – исходить из того, что так как полноценная национальная инновационная система в России только формируется, связи между её отдельными элементами слабы и неустойчивы. Это означает (и подтверждено статистическими исследованиями)¹, что крупные предприятия в основном самостоятельно занимаются поиском и внедрением инноваций, следовательно, малые предприятия функционируют либо независимо, либо (гораздо

¹ Грасмик К. И. Государство и инновационный рост//ЭКО. 2004. № 11. С. 89.

реже) в кооперации с другими малыми фирмами. Можно предположить, что МВП, отнесённые статистикой к сектору «Наука и научное обслуживание», – это наукоёмкие предприятия, осуществляющие НИОКР и параллельно занимающиеся производством и продажами изготовленной высокотехнологичной продукции, потому что без этого выжить в России, при незначительных размерах сектора венчурных инвестиций, просто невозможно. Состояние дел таких предприятий, относящихся к сектору «Наука и научное обслуживание», и позволит судить об общих тенденциях развития малых высокотехнологичных предприятий из других отраслей.

После импульса к созданию таких фирм, вызванного ухудшением экономической ситуации в сфере науки и фактической бесхозностью созданной в советский период интеллектуальной собственности, начиная с 1996 г. наблюдается устойчивое снижение численности МВП как в абсолютном, так и в относительном выражении (табл. 1).

Таблица 1

**Численность малых предприятий (МП),
относящихся к сектору «Наука и научное обслуживание»
(на 1 января), тыс. ед.**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Число МП	865,0	897,3	877,3	841,7	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	890,9
Число МВП	34,78	51,7	48,8	46,7	43,9	38,8	37,1	30,9	28,5	22,7	22,1
Доля МВП в общей численности МП, в %	4,02	5,6	5,56	5,54	5,09	4,47	4,16	3,51	3,38	2,6	2,5

Источник: Российский статистический ежегодник, 1994, 2001–2003; Россия в цифрах, 2004; www.nisse.ru; расчёты автора.

Заметим, что снижение продолжается и в 2003–2004 гг., несмотря на очевидный прирост общего числа малых предприятий. Более того, снижение численности происходит исключительно за счёт ликвидации МВП, а не превышения числа ликвидированных над числом зарегистрированных.

□ Устойчивое ухудшение в течение 90-х годов состояния сферы исследований и разработок существенно снизило число разработок, обладающих потенциалом коммерциализации. Так, число новых патентов, выданных отечественным заявителям, неуклонно снижается. В 1998 г. оно составляло 19215 ед., что ниже уровня 2001 г. на 5436 ед.

□ Специфика деятельности МВП обязывает сочетать научные исследования с профильной коммерческой деятельностью. Иначе говоря, знание, чтобы стать товаром, должно быть как минимум формализовано, а как максимум – материализовано. Исчисление доли объёма продукции, произведённой по основному виду деятельности, от общего объёма (табл. 2) показывает, что организации, относящиеся к сектору «Наука и научное обслуживание», устойчиво имеют один из самых низких коэффициентов среди 18 отраслей экономики, по которым классифицируются малые предприятия.

Таблица 2

Отношение объёма продукции, изготовленной по основному виду деятельности, к общему объёму продукции по предприятиям, относящимся к сектору «Наука и научное обслуживание», за 1999–2003 гг.

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003
Значение коэффициента по отрасли	0,87	0,89	0,84	0,89	0,86
Среднее взвешенное (невзвешенное) значение коэффициента по всем малым предприятиям	0,88 (0,89)	0,87 (0,87)	0,89 (0,9)	0,89(- 0,9)	0,88 (0,91)
Место сектора среди других отраслей	13	10	16	13	15

Источники табл. 2, 4: Российский статистический ежегодник, 2000, 2002, 2003; Россия в цифрах, 2001, 2004; расчеты автора.

□ Соответственно, в настоящее время получать высокую прибыль от инноваций и устойчиво развиваться могут

лишь те фирмы, которым удалось в своё время создать систему производства и сбыта пользующихся спросом рыночных продуктов либо в рамках госзаказа, либо устойчивого спроса со стороны крупного предприятия в России или за рубежом. МВП, которые этого не смогли, ушли с рынка, поскольку их основной актив – научная разработка – морально устарел. Это подтверждают статистические данные: при сокращении абсолютной численности таких предприятий наблюдается рост объёма выработки на одно предприятие, на одного занятого, а также увеличение средней численности работников (табл. 3).

Таблица 3

**Средняя численность работников, объём производства МВП
в расчете на одно предприятие и одного занятого
за 1999–2003 гг., тыс. руб.**

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003
Отношение общего объёма продукции к числу МВП	284,56	487,0	745,58	627,54	1278,21
То же – по основному виду деятельности	248,99	434,0	662,76	557,29	1094,24
Отношение общего объёма продукции к числу занятых	90,68	163,0	213,72	158,98	171,79
То же – по основному виду деятельности	79,34	145,0	189,97	141,18	147,06
Среднесписочная численность работников на одном МВП	3,13	2,98	3,49	3,95	7,44
Справочно: общий объём производства МВП (в ценах 1999 г.), млрд руб.	11,04	18,08	23,04	17,88	29,02
В том числе по основному виду деятельности	9,66	16,09	20,48	15,88	24,84

Источник: Российский статистический ежегодник, 2002, 2003; Россия в цифрах, 2001, 2004; расчеты автора.

Из табл. 3 видно, что начиная с 2001 г. среднесписочная численность работников на одном малом высокотехнологичном предприятии имеет тенденцию к росту. В прежние годы наблюдалась прямо противоположная динамика: 1995 г. –

4,49 чел.; 1996 – 4,75 чел.; 1997 – 3,56 чел.; 1998 г. – 3,3 чел. Отмеченный рост средней занятости, безусловно, свидетельствует об улучшении положения таких фирм, обусловленного, в том числе и ростом инновационной активности в российской экономике в целом. На рост спроса в 2003 г. малый высокотехнологичный бизнес отреагировал увеличением найма работников. (По-видимому, это косвенное подтверждение отсутствия дефицита высококвалифицированной рабочей силы на российском рынке труда.)

Об улучшении положения свидетельствует и то, что структура занятости на этих предприятиях меняется в лучшую сторону: растёт удельный вес постоянной части кадрового состава с одновременным уменьшением доли внешних совместителей. Это означает, что фирмы с оптимизмом смотрят в будущее, формируя «костяк рабочей силы». Кроме того, намечающийся рост доли работающих по договорам гражданско-правового характера (к которым относятся лица, собственно работающие на основе договоров гражданско-правового характера, прежде всего, договора подряда, на выполнение НИОКР, а также лица, привлекаемые для выполнения разовых работ, проходящие практику, стажировку и т. д.) говорит, с одной стороны, о росте кооперации с другими предприятиями, реализации отложенного спроса, с другой – о возрастании активности в подготовке рабочей силы (табл. 4).

Таблица 4

**Категории занятых на МВП в абсолютном (тыс. чел.)
и относительном (%) выражении за 1999–2003 гг.**

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003
Среднесписочная численность рабочих на МВП (в скобках – доля)	121,8 (58,67)	110,6 (57,6)	107,8 (60,8)	112,5 (67,7)	168,9 (69,6)
Средняя численность работающих по договорам гражданско-правового характера	42,3 (20,37)	45,3 (23,6)	32,0 (18,0)	21,5 (12,9)	34,8 (14,3)
Средняя численность внешних совместителей	43,5 (20,95)	36,0 (18,7)	37,4 (21,1)	32,0 (19,3)	39,1 (16,1)

И все же, несмотря на отдельные позитивные тенденции, говорить о буме развития МВП в России нет оснований — значения абсолютных показателей низкие. Состояние сектора можно охарактеризовать как двойственное, негативно-позитивное. Выходу на траекторию устойчивого роста препятствует множество нерешенных проблем.

Проблемы развития сектора МВП в России

Все причины такого положения дел можно разделить на две группы: общие, свойственные малому предпринимательству (и экономике) в целом, и специфически-стадийные, то есть обусловленные высокотехнологичностью бизнеса и при этом сопутствующие именно определённой стадии коммерциализации научной разработки.

К общим причинам относятся следующие: административные барьеры: несоответствие российской системы регулирования мировым стандартам; высокий уровень налогообложения, в частности по ЕСН, НДС; обязанность предоставлять значительные объёмы налоговой отчётности; невыполнение государством своих обязательств, прежде всего, по возврату НДС; низкий уровень защиты прав интеллектуальной собственности; отсутствие права собственности на используемые основные средства (прежде всего, помещения, землю); недобросовестная конкуренция; нестабильность правовых условий деятельности и т. д. Как следствие, ведение бизнеса в сфере малого предпринимательства не является прозрачным, что, в свою очередь, сдерживает развитие программ кредитования малого бизнеса.

Для характеристики специфически-стадийных барьеров необходимо предварительно описать этапы, на которые разбивается процесс финансирования инновационного проекта²:

- ✓ достартового финансирования («посев»);
- ✓ стартового финансирования;
- ✓ начального расширения;
- ✓ быстрого расширения;
- ✓ обеспечения ликвидности рискованных капиталовложений.

² Медовников Д. Тихо течёт река по равнине // Эксперт. 2002. № 17. С. 53.

На *первом этапе* осуществляются работы по теоретическому и практическому обоснованию идеи, а именно: создают макет, оценивают ёмкость рынка, пишут бизнес-план. Эта стадия сравнительно малозатратная, но в то же время очень рискованная, поскольку ошибка в оценке перспективности проекта влечёт за собой большие невозвратные издержки в будущем. На данной стадии ведущую роль играет государство и обеспечивает прохождение инноваторами данного этапа.

В России эту роль выполняет ряд государственных фондов. Так, Российский Фонд Фундаментальных Исследований (РФФИ) каждый год финансирует около 9000 исследовательских проектов. Ежегодно в фонд поступает и формируется в виде компьютерной базы данных 3000 полных отчетов, завершающих трехлетний цикл исследований. Из этого массива завершённых исследований приблизительно пятая часть результатовходит применение в той или иной сфере промышленности³.

Российский Фонд Технологического Развития (РФТР) финансирует научные исследования и экспериментальные разработки в области создания новых видов наукоемкой продукции, сырья и материалов, разработки новых и совершенствования применяемых технологий, повышения технического уровня продукции. Средства предоставляются фондом, как правило, на возвратной основе по льготной процентной ставке. Эффективность его деятельности все эти годы была ниже оптимальной в результате несовершенства нормативно-правовой базы, неоднократных реорганизаций Министерства образования и науки, уменьшения объёма привлекаемых ресурсов вследствие изменения предельной величины расходов на НИОКР, относимых на себестоимость, с 1,5% от себестоимости до 0,5% от выручки.

Полноценное финансирование «посевной» стадии осуществляет Фонд содействия развитию малых предприятий в

³ Цыганов С. А. Место государственных научных фондов в национальной инновационной системе России. Что могут сделать научные фонды для ускорения передачи знаний промышленности и обществу? (тезисы выступления на конференции «Инновационная экономика России») // www.expert.ru

научно-технической сфере, более известный как Фонд Бортника, причём на безвозвратной и безвозмездной основе (программа «Старт»).

Важным элементом инновационной инфраструктуры является Венчурный инновационный фонд – «фонд фондов» (аналог израильской программы Yozma), средства которого предназначены для вложения в уставный капитал венчурных фондов. Его деятельность осложняется отсутствием потенциальных реципиентов в регионах. Если фонды и есть, то очень небольшие, способные содействовать одновременно не более 10–15 проектам. Поддержка инноваций в подавляющем большинстве регионов России если и осуществляется, то, как правило, в рамках мер по стимулированию развития малого бизнеса в целом либо в виде выдачи грантов учёным (очень небольших). Отсутствие региональных инновационных стратегий (а разовые меры не могут дать эффекта) обусловлены не в последнюю очередь перекосом межбюджетных отношений в сторону федерального центра, что лишь усилено реформой по монетизации льгот, введением нормы, согласно которой с 1 января 2005 г. научные исследования могут финансироваться только из федерального бюджета.

Таким образом, сегодня основная проблема развития МВП – недостаточные размеры государственной поддержки, её несистемный характер, неразвитость или полное отсутствие инновационной инфраструктуры в регионах.

На *этапе стартового финансирования* происходит создание высокотехнологичной компании. Новая фирма разрабатывает и испытывает уже прототип изделия, углубляет свои знания о рынке посредством тест-продаж. Эта стадия сопряжена с большими рисками, требует, как правило, нескольких миллионов долларов инвестиций, поэтому основными инвесторами являются не венчурные фонды, а бизнес-ангелы, т. е. состоятельные, склонные к риску люди. Заметим, что здесь крайне значимо мнение учёного, способного оценить технологическую перспективность проекта.

Как правило, в роли бизнес-ангелов выступают индивидуальные инвесторы, имеющие опыт деятельности в сфере высоких технологий. Однако в России чаще всего бизнес-ангелами являются нувориши, привыкшие жить по российским неформальным правилам. Они что-то слышали о сверхдоходах венчурного бизнеса, но о сути венчура не имеют ни малейшего представления. Поэтому рисковать не готовы, наоборот, могут попытаться вернуть вложенное или не предоставить обещанные инвестиции.

Одна из особых проблем — менталитет российских разработчиков, особенно выходцев из академической среды, их нежелание отдавать контроль в руки сторонних инвесторов, а также уступать часть акций. В ряде случаев разработчики не понимают экономических и юридических аспектов коммерциализации новшеств. Управлять же процессом коммерциализации должна та сторона, которая лучше в этом разбирается, обладает большими возможностями, степень риска для которой выше. Заведомо это дело инвестора, поскольку разработчик уже практически ничем не рискует — исследования завершены, патент получен.

Замечу, что не все разработчики с должным вниманием относятся к получению патента. Однако венчурный инвестор, особенно иностранный, даже не примет проект к рассмотрению, если не обеспечена защита прав на интеллектуальную собственность.

Создание МВП, основанных на разработках университетов, сдерживается запретом для образовательных учреждений становиться учредителями коммерческих предприятий в степени большей, чем 25% уставного капитала. В итоге МВП создаются нелегально, либо изобретаются юридические схемы, позволяющие вузу участвовать в коммерциализации продукта, либо коммерциализация осуществляется исключительно на доверии. К сожалению, задуманная правительством передача прав собственности на разработки, созданные за государственный счёт, непосредственно разработчикам (аналог закона Бай-Доула), не будет успешной без разрешения НИИ и вузам на участие в капитале МВП.

Все проекты могут быть с определённой оценены. Многие новшества требуют внесения изменений, для чего, в свою очередь, требуется знание потребностей рынка. Однако в России крайне мало институтов (венчурных фондов, крупных наукоёмких корпораций), способных дать маркетинговое заключение по проекту. В итоге изобретатель не имеет даже приблизительного представления о реальной ценности своей разработки, что приводит либо к её продаже по заниженной цене, либо к устареванию. В компании ЗМ проблему решили следующим образом: учредили институт скаутов, или разведчиков – специалистов, одинаково хорошо ориентирующихся и в соответствующей технологической сфере, и в маркетинге. Они в буквальном смысле слова рыщут по рынкам, выискивая ниши для «ноу-хау на полке».

Этап *начального расширения* предусматривает переход фирмы к практической деятельности по выпуску инновационной продукции. Теперь ей требуются значительные инвестиции в создание системы сбыта, налаживание коммуникаций с представителями целевой аудитории, производственные фонды для достижения эффекта масштаба, патентование и судебную защиту своих прав, в том числе за рубежом⁴, получение необходимых лицензий и сертификатов (особенно в фармацевтике). Как правило, сторонние инвесторы «приходят» именно на этой стадии. Следствием неразвитости венчурного рынка в России является то, что во главе российского МВП стоят, как правило, разработчики инновационных идей, люди с техническим образованием. Им может быть свойственна амбициозность и мотивированность, но у них отсутствует глобальное видение и ограничены международные деловые связи. Фирма как бы «выключена из бизнеса», у неё нет механизма продвижения новшества на рынок и отслеживания действий конкурентов. На рынке инновационной продукции, отличающем-

⁴ Общая стоимость подачи заявки и поддержания патента в восьми странах ЕС составляет около 120 тыс. дол. в сравнении с 13 тыс. дол. в США. В то же время защита, которую патенты дают инноватору, не является абсолютной, а затраты и продолжительность судебных разбирательств в случае спора могут быть огромными//Лисин Б. Инновационный вызов Европе//www.budgetrf.ru

ся высокой изменчивостью конъюнктуры, время считается одним из ключевых факторов.

Инфраструктура, призванная способствовать развитию МВП на этапе начального расширения, только начинает формироваться. Так, Фонд Бортника финансирует преимущественно на паритетной основе действующий бизнес, реализующий инновационные проекты. Проекты фонда предусматривают поддержку некоторых важных аспектов коммерциализации новшества, например НИОКР в процессе обучения специалистов предприятия использованию новой технологии, внедряемой разработчиками-учёными университета (программа «Технологии университетов – малым компаниям»); НИОКР по освоению лицензии, приобретённой МВП, а равно крупным и средним предприятием у МВП (программа «Темп»). Фонд не финансирует: приобретение лицензий, патентование, сертификацию, составление бизнес-плана, не оказывает помощи в поиске партнёров. Объём выделяемых средств на всю программу «Темп» составляет всего 400 млн руб., поэтому потенциальными получателями средств могут быть лишь доказавшие эффективность, давно существующие МВП.

Помимо недостаточных размеров государственной поддержки МВП сталкиваются с отсутствием сетей МВП, что, в свою очередь, обусловлено нехваткой реально работающих сетевых организаторов, технопарков, крупных инновационных компаний, исследовательских университетов, то есть вузов, основная цель которых – подготовка исследователей, а не просто теоретиков. Отсутствие таких университетов сдерживает подготовку полноценных специалистов, препятствует формированию научных школ, не позволяет учёному-инноватору набрать аспирантов, хорошо знакомых с разработками учёного, готовых в будущем участвовать в коммерциализации его идей. Отмечу, что разработка может иметь множество областей применения, и усилий изобретателя просто не хватит на НИОКР по доработке новшества в каждой из них, значит, нужны последователи. Во-вторых, коммерциализация знания требует специалистов разного профиля, разной научной специализации. Раньше у нас делали проще: российский инноватор как

только осознавал потенциал изобретения, начинал собирать команду из бывших коллег по НИИ для реализации идеи...

На *этапе быстрого расширения* осуществляются широкомасштабные инвестиции по выходу на внешние рынки, улучшению системы сбыта, расширению ассортимента. На этой стадии малая фирма кредитоспособна, по меркам банков, её хотят купить корпорации.

Здесь в полной мере сказывается узость внутреннего рынка высокотехнологичной продукции. Прежде всего ввиду малой доли инновационно-активных предприятий: 10–12% (в развитых странах – 25–30%) – спрос на отечественные технологии невелик. Увеличить ее не позволяют разуклопектованность российского оборудования, несоответствие спроса и предложения высокотехнологичной продукции, отсутствие системы госзакупок инновационной продукции на федеральном и региональном уровне. В то же время практика изученных инновационных фирм показывает, что – ни одна! из них не пережила бы бурные 90-е годы без стабильного источника заказов (часто на побочную, менее высокотехнологичную продукцию), в некоторых случаях – государственного. Например, НПП «Биотех-М» (выпускающее аппараты для очищения крови) не запустил бы свой знаменитый прибор «Гемос» в серию, если бы не выиграл конкурс Минобороны на поставку аппаратов для мобилизационного резерва⁵.

Попытки выхода на внешний рынок наталкиваются на ограничения, иногда создаваемые собственным правительством⁶. Соответственно, недостаточная представленность российского МВП на внешнем рынке препятствует распро-

⁵ Костина Г. Естественный Гемос//Эксперт. 2003. № 7. С. 56–58.

⁶ Например, для того чтобы легально вывезти из страны с целью продажи коробку с программой компании, надлежит собрать восемь (!) документов, главный из которых – заключение ФАПРИД (Федерального агентства по защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения при Минюсте), затем выдержать пять этапов оформления товара на таможне. Если все идет идеально, процесс займет две недели (при этом о возврате НДС, что прямо предусмотрено законом, не может быть и речи). Ни один западный заказчик ждать столько времени не станет и купит софт у конкурента // Каково экспортировать российский софт/www.3i.ru

странению знаний о новых методах ведения бизнеса среди российских МВП и в перспективе — созданию кластеров, что означало бы снижение издержек и повышение роли России на мировом рынке высокотехнологичной продукции. В самом деле, при прочих равных условиях, географическая и культурная близость фирм является фактором снижения издержек. Кроме того, замкнутость, ограничение развития компании внутренним рынком означает менее жёсткую конкуренцию, что в конечном итоге влияет на результативность инновационного процесса.

Наконец, на этапе ликвидности (выхода) венчурный фонд осуществляет выход из проекта путём продажи своей доли акций на открытом рынке (IPO), либо стратегическому инвестору, либо менеджменту компании. Отмечу, что в России оптимальный способ выхода — продажа компании зарубежной технологической корпорации потенциальному партнёру или конкуренту российской фирмы. Объясняется это тем, что в нашей стране создать мощную высокотехнологичную компанию по многим причинам не так-то легко, спрос на инновационную продукцию внутри страны пока невелик, следовательно, российских инвесторов, кому высокотехнологичные МВП были бы интересны, немного. И все же в стране ощущается избыток капитала, а необходимость диверсифицировать портфель заставляет инвесторов искать новые сферы вложения средств, что, заметим, косвенно подтверждается ростом курса акций и объёмами торгов по ценным бумагам единственной высокотехнологичной «публичной» российской компании — РБК.

Итоги

Итак, положение МВП начинает улучшаться, благодаря росту инновационной активности. Однако возникновение инновационного бума сдерживается как причинами системного характера (например, сокращением сектора фундаментальных и прикладных исследований, а значит, уменьшением количества новых идей), так и наличием проблем институциональной природы, свойственных России как пе-

реходной экономике. Заметим, что если первые «помехи» устранимы лишь в долгосрочном периоде, то влияние вторых может быть ослаблено энергичными действиями правительства уже через несколько лет.

Кроме того, институциональный характер трудностей означает, что западные модели НТП, в частности, широко обсуждаемая в СМИ и правительстве венчурная схема инновационного процесса в её классическом варианте, с нашей точки зрения, не является оптимальной и доминирующей, по крайней мере, в ближайшем будущем. Венчурный капиталист — это прежде всего финансовый инвестор, заинтересованный в скорейшем возврате средств, в частности путём размещения акций на фондовом рынке. А формирование компаний на основе разработок российских учёных, весьма далёких от бизнеса, требует целенаправленной кропотливой работы, обширных связей с западными компаниями, готовыми покупать продукцию инновационной фирмы, и с компаниями в странах Юго-Восточной Азии, готовых по контракту выпускать продукцию. Факторами снижения риска для венчурного капиталиста служат растущий спрос на рынках высокотехнологичной продукции (благоприятная конъюнктура), большое количество инновационных фирм, развитая инфраструктура, прежде всего финансовая, информационная. В России всего этого нет. Поэтому становление сектора МВП должно происходить с учётом несовершенства институциональной среды инновационного бизнеса, более того, — иметь своей целью построение соответствующей системы организованного рынка высокотехнологичной продукции. А именно: правил игры совокупности продавцов и покупателей, включённых в мирохозяйственные связи, и инфраструктуры, обеспечивающей их взаимодействие.

Центральным звеном цепи проблем развития МВП в России следует назвать спросовые ограничения. Как показывает анализ практики российских МВП, спрос на их продукцию либо полностью отсутствует на внутреннем рынке в силу технологического отставания промышленности; либо сформирован, но недостаточен, либо его нет, но он возможен. Следовательно, государство должно формировать

прежде всего внутренний спрос на продукцию МВП посредством: восстановления инвестиционной льготы хотя бы на предприятиях машиностроения как наиболее инновационно-активных; освобождения от НДС и ввозных таможенных пошлин импортируемого высокотехнологичного оборудования, сырья, материалов, лицензий, ноу-хау, не конкурирующих с отечественными. Также стоит допустить зарубежные высокотехнологичные компании на внутренний рынок, с тем чтобы они формировали спрос. Однако чтобы не потерять внутренний рынок, необходимо при контроле отслеживать спрос и импорт высокотехнологичной продукции). Для этого важно расширить концепцию деятельности российских фондов поддержки: отслеживать конъюнктуру на мировом и российском рынке высокотехнологичной продукции, выявлять перспективные ниши и искать разработчиков или действующие МВП, способных закрепиться на выявленных нишах. При этом критериями поддержки проектов должны стать: новизна ниши (чем новее ниша, тем меньше в ней крупных, «уже окопавшихся» зарубежных компаний); минимально эффективный размер предприятия (чем он меньше, тем лучше); потенциальный размер рынка; возможный мультипликативный эффект (многие российские МВП могут стать партнёрами головного МВП); наличие внутреннего спроса и необходимость приспособления западных технологий к российским условиям⁷.

Другая важная проблема – стадийная разорванность инфраструктуры поддержки МВП. Существующие государственные фонды поддерживают либо научные исследования (нулевую стадию), либо, как правило, частично и на возвратной основе – действующие МВП, находящиеся на третьем этапе развития. Очевидно, нужно создать фонд (либо расширить деятельность уже существующих фондов), в задачи которого входило бы оказание услуг (сертификация, участие в выставках, патентование, в том числе за рубежом, проведение маркетинговых исследований) инновато-

⁷ *Пример:* необходимость создания отечественных («родных») сортов генномодифицированных растений. Картофельный хай-тек // Эксперт. 2002. № 33. С. 50–53.

рам, находящимся на второй стадии — стартового финансирования. Хорошо бы, чтоб грант покрывал до 80–90% требуемой суммы. Средства, по образцу аналогичных программ в Чили, Мексике, Бразилии, могут выделяться не инноватору, а напрямую организациям, выполняющим работы.

Риски инвестирования в высокотехнологичный бизнес в России остаются выше, чем в западных странах. Для страхования рисков инвесторов и расширения возможностей выхода целесообразно применить следующую схему (в программе Yozma она показала высокий результат): государственный фонд (например, Фонд Бортника), приобретая часть акций МВП, гарантирует через определённый срок покупку части доли венчурного фонда по стоимости вложенного капитала, увеличенного на процент ($LIBOR+2-4\%$). Кроме того, правительству целесообразно часть денег стабилизационного фонда инвестировать не в ценные бумаги развитых стран, а в аффилированные российские структуры западных венчурных фондов. Естественно, если в меморандумах этих фондов записано, что средства будут инвестированы исключительно в российские высокотехнологичные компании. Агентами правительства по таким инвестициям должны выступать государственные венчурные фонды, поскольку они имеют опыт вложения средств в высокотехнологичный бизнес.

Срочно нужна и сеть МВП, предназначенная, прежде всего, для облегчения поиска партнёров по кооперации в сфере НИОКР и производства, а также инвесторов. Сетевым организатором могло бы выступить Минобразования и науки. Возможный способ взаимодействия: портал в Интернете, содержащий коммерчески значимую информацию о МВП: ассортимент, цены, условия поставок, проекты в сфере НИОКР.

Таким образом, для развития российских МВП необходим комплекс нестандартных мер, учитывающих текущие и стратегические задачи российской экономики, наши сильные и слабые стороны.

Паритет покупательной способности валют и обменный курс рубля

Л. П. ДОЛОТЕНКОВА,
кандидат экономических наук,
Новосибирский государственный университет

Две выдержки из отчета ЦБ РФ:

– «В декабре 2004 г. на внутреннем валютном рынке рубль укрепился в номинальном выражении относительно доллара США по сравнению с декабрем 2003 г. на 3,0%».

– «В январе–ноябре 2004 г. макроэкономическая ситуация характеризовалась увеличением производства товаров и услуг ...»¹

Попробуем, опираясь на общемировые тенденции, понять связь этих двух явлений.

Основные понятия

Товар, поступающий в международный обмен с внутренней ценой, выраженной в национальной валюте, переоценивается в зарубежную валюту при посредстве обменного курса валют (ОКВ). Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой.

В последней трети XX века в финансовой сфере произошли существенные изменения: была ликвидирована модель валютной системы, основанная на золотом паритете международных денег (доллара, фунта стерлингов) и фиксированном курсе валют, ее сменила модель с плавающим обменным курсом.

¹ Социально-экономическая ситуация в январе–ноябре 2004 года. <http://www.cbr.ru>.



Подверженный резким колебаниям плавающий валютный курс неадекватно отражает сравнительную покупательную способность национальной валюты на внутреннем рынке (например, колебания валютного курса носят спекулятивный характер). Поэтому в рамках Программы международных сопоставлений уже несколько десятилетий разрабатывается показатель, выражающий соотношение покупательной способности валют различных стран, – паритет покупательной способности валют (ППС).

В связи с этим возникла проблема соотношения валютного курса, параметра наблюдаемого, с паритетом покупательной способности валют, показателем расчетным. Разработкой методических подходов к этой проблеме и статистики на протяжении десятилетий заняты Статистический отдел ООН, Всемирный банк (ВБ), Международный валютный фонд (МВФ), национальные статистические службы. В литературе эта проблема стала рассматриваться в рамках концепции абсолютного ППС.

Анализ соотношения ОКВ и ППС на количественном уровне позволяет получить наиболее квалифицированные характеристики этой связи. Становится возможным конкретно исследовать как общемировые тенденции, так и их преломление в России.

Соотношение обменных курсов и паритетов покупательной способности валют

В проведенной статистической проверке соответствия ОКВ и ППС² по ведущим экономикам мира за 1975–2002 гг. выявлены следующие тенденции.

Ни для одной из представленных в табл. 1 стран за 28-летний период динамика отношений ОКВ к паритету не демонстрирует устойчивой тенденции. Размах колебаний (строка Макс. / Мин. табл. 1) составляет 1,5–2 раза. Даже

² За базовую валюту и базовый уровень цен приняты американский доллар и уровень цен в США. Критерием соответствия получаемых расчетным путем количественных оценок отношения ОКВ/ППС является их равенство 1 (или приближение к 1).

Таблица 1

Отношение обменных курсов доллара к паритету покупательной способности³, в долях единицы

Год	Бельгия	Канада	Франция	Германия	Италия	Япония	Нидерланды	Швеция	Швейцария	Великобритания	M[x]	$\delta[x]$	$v[x]$
1975	0,96	0,93	0,88	0,94	1,34	1,21	0,91	0,68	0,97	1,28	1,01	0,20	0,20
1976	0,99	0,88	0,93	0,98	1,53	1,18	0,92	0,68	0,96	1,44	1,05	0,26	0,25
1977	0,91	0,95	0,93	0,94	1,46	1,07	0,85	0,67	0,98	1,42	1,02	0,24	0,24
1978	0,82	1,03	0,83	0,83	1,33	0,86	0,77	0,67	0,76	1,24	0,91	0,22	0,24
1979	0,80	1,04	0,77	0,79	1,21	0,94	0,74	0,63	0,75	1,06	0,87	0,18	0,21
1980	0,84	1,02	0,75	0,81	1,12	1,01	0,76	0,61	0,80	0,89	0,86	0,15	0,18
1981	1,12	1,04	0,96	1,07	1,38	1,04	1,00	0,59	0,97	1,01	1,02	0,19	0,19
1982	1,37	1,06	1,11	1,18	1,28	1,23	1,08	0,91	1,00	1,16	1,14	0,14	0,12
1983	1,49	1,03	1,22	1,24	1,50	1,18	1,16	1,04	1,03	1,30	1,22	0,17	0,14
1984	1,67	1,09	1,37	1,41	1,63	1,20	1,34	1,10	1,16	1,46	1,34	0,21	0,15
1985	1,69	1,16	1,37	1,47	1,68	1,21	1,40	1,11	1,22	1,48	1,38	0,21	0,15
1986	1,25	1,17	1,02	1,07	1,23	0,85	1,05	0,87	0,88	1,28	1,07	0,16	0,15
1987	1,07	1,10	0,89	0,91	1,05	0,76	0,91	0,77	0,74	1,14	0,93	0,15	0,16
1988	1,08	1,02	0,90	0,91	1,03	0,70	0,92	0,73	0,73	1,03	0,90	0,14	0,16
1989	1,14	0,97	0,96	0,98	1,05	0,76	0,99	0,74	0,82	1,07	0,95	0,13	0,14
1990	0,96	0,96	0,82	0,84	0,88	0,80	0,87	0,65	0,70	0,95	0,84	0,11	0,13
1991	0,99	0,95	0,86	0,86	0,88	0,75	0,90	0,64	0,71	0,93	0,85	0,11	0,13
1992	0,92	1,01	0,81	0,79	0,86	0,71	0,85	0,62	0,69	0,91	0,82	0,12	0,15

Год	Бельгия	Канада	Франция	Германия	Италия	Япония	Нидерланды	Швеция	Швейцария	Великобритания	M[x]	$\delta[x]$	$v[x]$
1993	0,96	1,09	1,01	0,82	1,08	0,63	0,89	0,83	0,72	1,07	0,91	0,16	0,17
1994	0,92	1,16	0,85	0,81	1,09	0,59	0,87	0,81	0,67	1,04	0,88	0,18	0,20
1995	0,83	1,17	0,77	0,72	1,07	0,56	0,77	0,74	0,58	1,02	0,82	0,20	0,25
1996	0,85	1,12	0,82	0,73	1,00	0,57	0,80	0,73	0,59	1,02	0,82	0,18	0,22
1997	0,84	1,13	0,84	0,75	1,00	0,62	0,83	0,73	0,59	0,99	0,83	0,17	0,21
1998	0,93	1,20	0,89	0,81	1,00	0,72	0,87	0,76	0,66	0,96	0,88	0,16	0,18
1999	1,04	1,26	0,95	0,92	1,09	0,79	0,97	0,83	0,75	0,94	0,95	0,15	0,16
2000	1,12	1,29	1,01	0,99	1,16	0,76	1,04	0,88	0,80	0,96	1,00	0,16	0,16
2001	1,10	1,21	1,06	1,07	1,27	0,72	1,13	0,94	0,92	0,97	1,04	0,16	0,15
2002	1,23	1,29	1,22	1,19	1,37	0,81	1,21	0,99	0,88	1,04	1,12	0,18	0,16
Мин	0,80	0,88	0,75	0,72	0,86	0,56	0,74	0,59	0,58	0,89	–	–	–
Макс	1,69	1,29	1,37	1,47	1,68	1,23	1,40	1,11	1,22	1,48	–	–	–
Макс/ мин	2,12	1,48	1,83	2,05	1,95	2,19	1,89	1,86	2,08	1,66	–	–	–

M [x] – средние значения; $\delta[x]$ – стандартные отклонения; $v[x]$ – коэффициенты вариации.

³ **Рассчитано по:** OECD Purchasing Power Parities – Special Section. <http://www.oecd.org/std/ppps.htm>.; Economic Report of the President. Washington, 1995, 1996, 1997, 1999, 2001, 2002, 2004; Wirtschaftspolitick unter Reformdruck. Jahresgutachten 1999/2000. Metzler–Poeschel Stuttgart.

для Канады, страны, экономика которой сильно связана с американской, это соотношение составляет почти 1,5.

Для совокупности из десяти стран в целом за один и тот же год отношения ОКВ к ППС были также далеко не одинаковы. Например, в 1975 г. они колебались от 0,682 (Швеция) до 1,341 (Италия); по прошествии почти трех десятилетий, в 2002 г., — от 0,880 (Швеция) до 1,372 (Италия).

Коэффициенты вариации (последняя колонка табл. 1) рассматриваемого отношения для каждого года показывают: в одни периоды страны сближались по этому показателю, в другие — расходились. В итоге вариация отношения в 2002 г. оказалась близка к уровню 1975 г. (составила 81% от уровня 1975 г.); средняя вариация второй половины периода от средней вариации первой половины составляет 95%.

Таким образом, для главных индустриальных стран характерно колебание отношения обменного курса к паритету покупательной способности валют вокруг 1 (в диапазоне от 0,6–0,9 по минимальным значениям; 1,1–1,7 — по максимальным).

Закономерные отклонения обменных курсов от паритетов покупательной способности

Возникает два существенных вопроса: 1) подтверждается ли данный вывод для других стран, например, для России? 2) подчиняются ли соотношения ППС и ОКВ какой-либо закономерности?

Для ответа на поставленные вопросы произведен анализ ОКВ/ППС на большом массиве данных. Статистика Всемирного банка дает возможность синхронизировать данные и сопоставить ВНД (GNI — новое наименование прежнего ВВП, GNP) на душу населения по ОКВ и по ППС по 103 странам⁴, в которых сосредоточено более 90% мирового ВВП. Процессы отслеживаются за 1996–2002 гг.

В подсчете интересующего нас отношения ОКВ/ППС величины получены как соотношения оценок валового на-

⁴ Статистикой Всемирного банка охвачены в рассматриваемые годы примерно 140 стран. Однако список стран во времени варьировался — одинаковыми в перечнях за 1996–2002 гг. оказались 103 страны.

ционального дохода ВНД, измеренного двояким способом: ВНД по курсу базовой валюты – доллара, взятому в прямой котировке, и по паритетах покупательной способности валют. Статистика названных показателей (табл. 2) представлена в стандартной классификации Всемирного банка с разбивкой по уровню доходов⁵ всей совокупности стран, отслеженных статистикой Всемирного банка (140 стран).

Таблица 2

Соотношение ОКВ/ППС

Группы стран*	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Мир в целом	1,209	1,288	1,369	1,433	1,439	1,527
Страны с низкими доходами	4,286	4,173	4,452	4,829	5,093	4,907
Страны со средними доходами	2,008	2,003	2,626	2,883	2,898	3,135
Страны с высокими доходами	0,865	0,919	0,972	1,003	1,005	1,075

* Примерное соотношение стран, входящих в группы (включая не охваченные стандартным статистическим учетом): 1-я группа – 31%, 2-я группа – 47%, 3-я группа – 22%.

Данные табл. 2 усиливают выводы, полученные по высококоразвитым странам (последние составляют примерно пятую часть стран, входящих в третью группу): по каждой группе стран наблюдается расхождение ОКВ и ППС, что сказалось и на обобщенных мировых показателях.

Теперь прокомментируем таблицу с достаточно широко распространенных позиций, когда различие между ППС и валютным курсом представляется в виде деления стран на

⁵ Пример классификации стран:

ВНД на душу населения в 2002 г.

	По ОКВ (дол.)	По ППС (международных долларов)
Страны с низкими доходами	430	2110
Страны со средними доходами	1850	5800
Страны с высокими доходами	26490	28480

Источник: 1996–2004. World Development...

«более дешевые» и «более дорогие». Эта классификация содержится в литературе⁶ и в официальных статистических справочниках.

Как видно из табл. 2, различными по странам являются размеры ВНД, измеренного как по обменному курсу, так и по паритету покупательной способности валют. С одной стороны, рыночный курс национальной валюты как пропорция обмена представляет собою валютный паритет (ОКВ). С другой стороны, расчетное сопоставление покупательной силы валют на внутреннем рынке предстает также в форме паритета, ППС. Проиллюстрируем это на примере России. По данным Госкомстата РФ, в 1999 г. обменный (рыночный) курс доллара (ОКВ) составлял 27 руб./дол. Стандартная «корзина» товаров и услуг, цена которой в США составляла 100 дол., в России, в соответствии с методикой ПМС, была оценена в 541 руб. (Российский статистический ежегодник. Справочник. 2004. С. 715). Таким образом, в расчете на доллар ППС российского рубля составлял 5,41 руб.; соотношение ОКВ/ППС равнялось 5/1 (1 дол. = 27 руб. = $5,41 \cdot 4,99$). Следовательно, по отношению к ППС обменный курс доллара в рублях оказывается завышенным примерно в пять раз. То есть за товары, покупаемые на внешнем рынке за доллары, Россия платила почти впятеро большим количеством своих товаров (в рублях), чем это следовало бы по паритету покупательной способности рубля и доллара.

Применительно ко всей совокупности стран в принятой классификации (табл. 2) связь ОКВ/ППС выглядит следующим образом.

Для первой группы стран – с низким уровнем душевого ВНД – характерно отклонение обменных курсов доллара на их валюты от ППС вверх в среднем примерно в 4–5 раз.

⁶ Деление, согласно которому уровни цен в богатых странах выше, чем в бедных, известно под названием «эффект Баласса-Самуэльсона». Правда, эффект формулируется со множеством оговорок, но само явление фиксируется. В терминах концепции абсолютного ППС оно формулируется как расхождение стран по показателю ОКВ/ППС: страны с высоким отношением ОКВ к ППС (дешевые) и страны с низким отношением ОКВ к ППС (дорогие). Эта терминология закрепилась и перешла в официальные источники.

Для второй группы стран (со средним уровнем душевого ВНД) обменные курсы доллара на их валюты тоже завышены, но в меньшей степени – в среднем в 2–3 раза.

В результате валовой национальный доход групп стран с низкими и средними доходами при пересчете в доллары по валютному курсу оказывается заниженным в пропорции, отвечающей соотношению ОКВ/ППС. Например, в России ВНД, измеренный по ОКВ, в 1996–1999 гг. составлял 32–65% от ВНД, измеренного по ППС, а в 2000–2002 гг. – и вовсе 21–26%.

В третьей группе стран (куда входят страны – члены ОЭСР и ряд других) обменные курсы доллара на национальные валюты имеют предел колебаний вокруг ППС в среднем 10–13%. В эту группу входят как страны, чей коэффициент ОКВ/ППС меньше или равен единице (Япония, Великобритания, Дания, Швеция и некоторые другие), так и страны с коэффициентом выше единицы (Франция, Германия, Нидерланды и др.). Соответственно в среднем размеры ВНД, измеренного по ОКВ и ППС, расходятся незначительно.

Динамика ОКВ/ППС по группам стран показана на рис. 1.

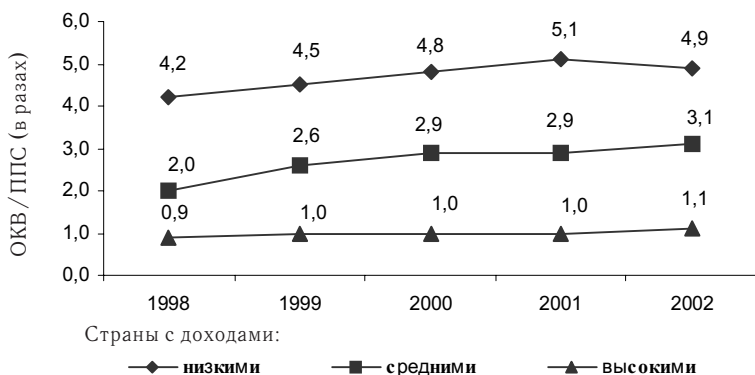


Рис. 1. Динамика отношений душевых размеров ВНД, измеренных по ППС и ОКВ, 1998–2002 гг.

В странах с низкими и средними доходами наблюдается тенденция к нарастанию разрыва между ОКВ и ППС: в

2002 г. по отношению к 1998 г. в группе с низкими доходами рост составляет 18%, в группе со средними доходами – 57%.

Любопытна динамика соотношения ОКВ/ППС по группе стран с высокими доходами. В последние годы завышение курса доллара захватило и эти страны: среднее отношение ОКВ/ППС превысило единицу. Как видно из табл. 1, Бельгия, Франция, Германия, Нидерланды, Швеция (ОКВ/ППС < 1) из разряда стран, которым долго оказывалось выгодным покупать доллары, в последние годы перешли в разряд стран, которые покупают доллары по завышенной цене.

Складывается ситуация, когда весьма небольшая группа богатых стран покупает доллар по низким относительно соответствующих ППС ценам (в 2002 г. – лишь Япония, Швейцария, Швеция), тогда как остальные – по высоким. Притом в тенденции: чем беднее страна, тем более высокую цену она платит за доллар.

Деление стран на «дорогие» и «дешевые» (в других терминах: страны с «высоким» и «низким» общим уровнем цен) не представляется корректным. Из рассмотренного выше соотношения товарного наполнения доллара в США и России в 1999 г. $1/4,9$ следует, что рынок российских товаров и услуг в отмеченном году для граждан России был весьма и весьма дорогой, но он предстает как «дешевый» для держателей иностранной валюты. Точно так же для туристов США товары африканских стран с высоким отношением ОКВ к ППС предстают дешевыми, а японские, с отношением ОКВ к ППС ниже единицы, – дорогими.

Продолжим анализ, используя данные табл. 2 и рис. 1 для оценки общего уровня экономического развития стран. Приведем лишь одну характеристику различий стран по общему уровню экономического развития, опираясь на группировку стран по уровню доходов. Удельный вес в общемированном ВНД (1996–2002 гг.) стран с высокими доходами превосходит соответствующий показатель стран с низкими доходами почти в 20 раз при соотношении количества стран один к двум и проживающего населения – один к трем.

Анализ под этим углом зрения выявляет отчетливую закономерность в соотношении ОКВ/ППС. Результаты расчетов по совокупностям стран приведем в компактной форме, в виде графиков⁷. На примере 2002 г. график дается крупным планом (рис. 2).

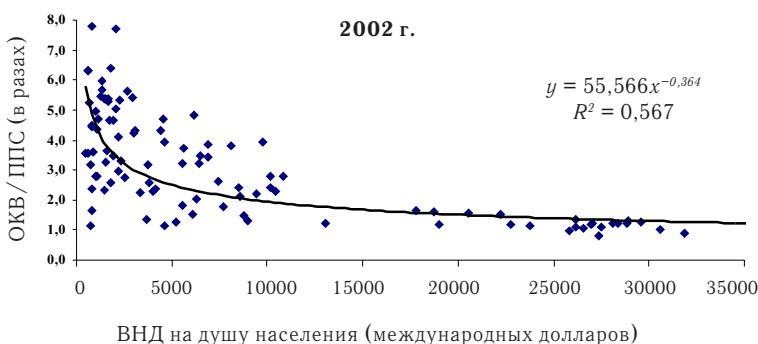


Рис. 2. Зависимость отношения обменного курса к ППС от ВНД на душу населения (по ППС)

Рис. 2–3 составлены по: 1996–2004. World Development Indicators, <http://www.worldbank.org/data/>

График отражает степенную зависимость двух чисел по каждой стране: душевые размеры ВНД, измеренного по ППС, и отношения ОКВ/ППС.

Только для восьми стран отношение ППС/ОКВ было равно 0,8–1,1; для остальных стран оно больше 1, по многим странам – существенно. Несоответствие обменных курсов паритетам покупательной способности валют ускоренно нарастает при уровнях душевых размеров ВНД ниже 7 тыс. дол.

Расчеты за остальные годы периода 1996–2002 гг., представленные на рис. 3, позволяют выявить связь ППС с ОКВ на крупном массиве данных⁸. Бросающаяся в глаза схожесть процессов не случайна.

⁷ По 103 странам. Исключены из полного списка в 140 стран главным образом страны с низкими доходами. Проверка показала, что результаты (по R^2), полученные по 140 и по 103 странам, различаются в сотые доли в 2002 г.: $R^2(140 \text{ стран}) = 0,518$, $R^2(103 \text{ страны}) = 0,567$.

⁸ По сопоставимому списку из 103 стран.

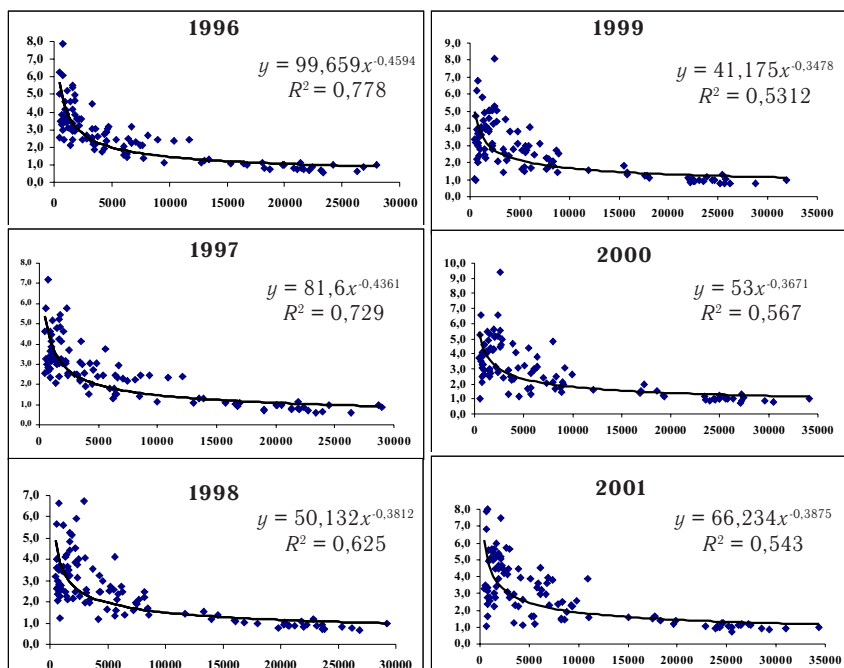


Рис. 3. Зависимость отношения ОКВ/ППС от ВНД на душу населения

Хотя в обширный список входят страны с разным уровнем развития, степень объяснения дисперсии отношения обменного курса к ППС составляет 53–78% (см. величины R^2 на графиках).

Несмотря на то, что величины коэффициентов детерминации зависимости ОКВ/ППС от ВНД на душу населения в пределах рассматриваемого периода имеют тенденцию к понижению, минимальное значение в динамике этого показателя при столь значительном количестве наблюдений (более 100 стран) все же достаточно велико.

За всем этим просматривается наличие единого для всех стран фактора, определяющего общую закономерность – зависимость расхождений валютных курсов и ППС от уровня экономического развития стран.

Это существенный вывод. Он опровергает распространенное мнение, что законом валютных курсов является их выравнивание на уровне абсолютного ППС. В действительности осуществляется закон отклонений валютных курсов от паритетов покупательной способности валют, определяемый общим уровнем развития стран.

Проиллюстрируем это двумя характерными примерами. Первый – случай Великобритании: на графике невозможно «нащупать» положение этой страны, ее точка находится точно на линии тренда (ОКВ/ППС составляет 1,0).

Второй пример. При рассмотрении графиков за 1999–2001 гг. привлекает внимание верхняя точка, наиболее сильно выпадающая из общего ряда. Это – случай Киргизии. После 1996 г. ВНД Киргизии, измеренный в долларах, ежегодно сокращался (в 2002 г. он составлял 53% от уровня 1996 г.). Душевой доход (в 2002 г. – 290 дол.) находился на уровне самых отсталых стран; в 2001–2002 гг. отношение ОКВ/ППС равнялось 9,4. Выражаясь образно, можно сказать, что в концентрированной информации, заключенной в одной точке, закодирована судьба страны за последние годы.

Применительно к России

По размерам ВНД на душу населения, измеренного как по ОКВ, так и по ППС, Россия относится к группе стран со средними доходами⁹. Статистика представлена в табл. 3, динамика показателей – на рис. 4.

Ключевым в этом периоде является 1998 г., когда девальвация, обрушив курс российского рубля, определила тенденцию развития основных процессов на годы вперед (рис. 5). Курс рубля снизился в пять раз: в 2000 г. за 100 руб. можно было приобрести 3,6 дол. против 18 дол. в 1996 г. Это не могло не сказаться на размерах ВНД, изме-

⁹ В 2000–2002 гг. ВНД на душу населения в РФ составлял 37–42 % от среднего душевого ВНД стран в той градации, которая по классификации ВБ именуется высшей группой стран со средними доходами (1996–2004. World Development Indicators..., 2000–2002. P. 16).

**Россия: соотношение душевых размеров ВНД,
измеренного по ОКВ и ППС¹⁰**

Год	ВНД на душу населения		
	По ОКВ (долларов США, Атлас-метод ^{а)})	По ППС (международных долларов) ^{б)}	Отношение: 3/2 ^{в)}
1	2	3	4
1996	2410	4190	1,739
1997	2740	4190	1,529
1998	2260	6180	2,735
1999	2250	6990	3,107
2000	1660	8010	4,825
2001	1750	6880	3,931
2002	2130	8080	3,793

Примечания: а) Атлас-метод (World Bank Atlas method) – метод обработки статистических данных, имеющий целью устранить кратковременные флуктуации валютных курсов; б) международные доллары в расчетах ВНД имеют ту же покупательную способность, что и американский доллар в США; в) отношение ОКВ/ППС есть обратное соотношение величин, показанных в колонках 2 и 3.

ренного по ОКВ: сокращение его объема относительно 1996 г. составило примерно треть¹¹. Это сразу отразилось на соотношении ОКВ и ППС. На рис. 4 видно, что отклонение обменного курса доллара в рублях от его покупательной способности резко увеличилось, достигнув в 2000 г. максимального значения – 4,825.

Такой резкий сдвиг в соотношении показателей свидетельствует о неблагополучии. Разрыв в отношении ОКВ/

¹⁰ Величины, представленные в табл. 3, свидетельствует о возможном несовпадении методик за разные годы. Например, снижение оценки по Атлас-методу в 2000 г. по сравнению с 1999 г., рост в 2000 г., спад в 2001 г., почти удвоение оценки по ППС в 2002 г. по сравнению с 1996 г. Однако тенденция отношения ОКВ/ППС с 1998 г. отражена правильно. Всякий раз такого рода сомнения приходится толковать в пользу статистики ВБ как наиболее полной. В самих методиках ВБ можно встретить указания на некоторые натяжки и условности.

¹¹ Сокращение с 356 млрд дол. до 241 млрд дол. (рассчитано по: 1996–2004. World Development Indicators..., 1996, 2000).

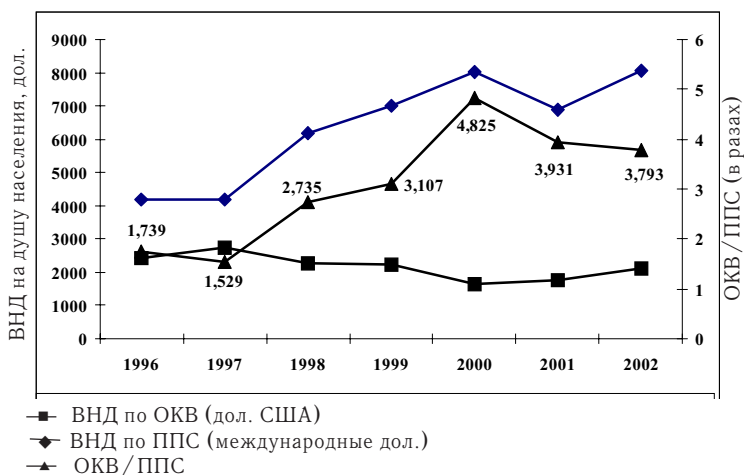


Рис. 4. Россия: соотношение душевых размеров ВНД, измеренного по ОКВ и ППС

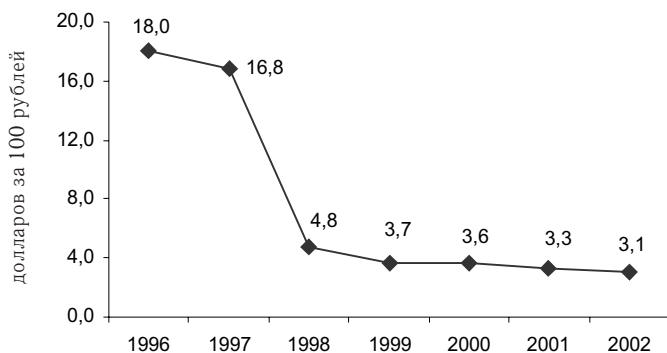


Рис. 5. Курс рубля к доллару США

ППС, существовавший до августа 1998 г., уже тогда означал, что Россия относилась к числу так называемых «дешевых» стран: за американский доллар в России можно было приобрести в 1,5–1,7 раза больше товаров и услуг, чем в развитых странах. После 1998 г. этот разрыв увеличился приблизительно втрое, и на единицу американской валюты уже можно было приобретать вчетверо-впятеро больше.

Скачки такого масштаба в отношении ППС и валютного курса обычно свидетельствуют о значительных изменениях позиций страны на международных рынках. В результате, если в 1996 г. по соотношению валютного курса и паритета покупательной способности Россия находилась в соседстве с такими странами, как Бразилия, Португалия, Парагвай, Уругвай, то в 2000 г. она оказалась в компании стран, которые в контексте данной темы нужно назвать «супердешевыми» (в иных терминах – наименее экономически развитыми): Бангладеш, Того, Ангола и другие подобные страны.

На рубеже 2000 г. стали проявляться благоприятные тенденции. Этот процесс начался благодаря улучшению обоих параметров соотношения ОКВ/ППС. С одной стороны, к 2000 г. ВНД по ППС вырос почти вдвое¹². Прежде всего, сказалась инертность цен. Годовой темп роста потребительских цен, который в 1998 г. был в полтора раза выше, чем в 1996 г., в 2000 г. вернулся приблизительно к уровню 1996 г. (и составил 120,2%)¹³. Замедление роста цен наблюдалось и в последующие годы: прирост индекса потребительских цен в 2001 г. составил 18,6%, что на 50% ниже темпа прироста в 1999 г. и на 16% – ниже темпа прироста 2000 г.

Позитивным фактором послужил также начавшийся рост производства: ВВП в процентах к предыдущему году составил: в 1999 г. – 106,4, в 2000 г. – 110,0, в 2001 г. – 105,1, в 2002 г. – 104,7.

Эти благоприятные тенденции замедлили ослабление рубля: новое повышение валютного курса доллара в 2000–2002 гг. составило всего 13% (снижение с 3,6 до 3,1 дол. за 100 руб.) (рис. 5). В результате, как видно на рис. 4, после 2000 г. соотношение обменного курса и паритета покупательной способности валют сократилось на 21%.

Отсутствие полного набора статистических данных в окончательном виде не позволяет провести аналогичный анализ за последующие годы. Однако предшествующий анализ открывает путь для понимания перспектив развития процесса.

¹² По данным ВБ, ВНД по ППС России вырос за этот период с 619 млрд дол. до 1165 млрд дол.

¹³ Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. 2004. С. 710.

Отрезок пути, который российский рубль должен преодолевать для закрепления наметившейся за последние годы тенденции, хорошо просматривается и просчитывается на количественном уровне.

Специальный расчет поможет понять как эволюцию, так и перспективы изменений рассматриваемых показателей (табл. 4).

Таблица 4

Россия: фактическое и расчетное отношение ОКВ/ППС

Год	Параметры формулы $y = ax^a$			ОКВ/ППС	
	а	х	α	Расчетное	Фактическое
1996	99,66	4190	-0,4594	2,160	1,739
1997	81,6	4190	-0,4361	2,148	1,529
1998	50,132	6180	-0,3812	1,799	2,735
1999	41,175	6990	-0,3478	1,895	3,107
2000	53	8010	-0,3671	1,955	4,825
2001	66,234	6880	-0,3875	2,158	3,931
2002	55,566	8080	-0,3640	2,101	3,793

Расчет базируется на формулах функции графиков 2 и 3, отражающих закономерное сочетание ОКВ и ППС, с учетом данных по России. Например, расчетная величина за 1996 г. определяется по формуле:

$$y = 99,66x^{-0,4594},$$

применительно к России получаем:

$$2,160 = 99,66 \cdot 4190^{-0,4594}.$$

Сопоставление фактической и расчетной величин (две последние колонки табл. 4) позволяет выявить отклонения ОКВ/ППС от соответствующей точки кривой, выражающей закономерность. Расчетная величина показывает уровень отношения ОКВ/ППС для России, соответствующий по кривой ее уровню ВНД на душу (по ППС). Другими словами, она определяет своего рода норму этой пропорции, обоснованную объективными связями.

Сопоставление этих данных позволяет, во-первых, интерпретировать ретроспективу. В этом случае показатели 1,5–1,7 в 1996–1997 гг. можно расценивать как определенное отклонение вниз от нормального для России – 2,160 и 2,148. Анализ причин этого факта требует специального исследования (основанного на сопоставлении всех параметров валютно-экономической системы России первой половины 90-х и последующего времени) и мог бы стать предметом отдельной статьи.

Во-вторых, сопоставление расчетного и фактического отношения валютного курса к паритету покупательной способности российского рубля задает количественные параметры стратегии развития.

Если обратиться к графикам за 1996–2002 гг., отражающим общемировые закономерности, можно обнаружить, что в 1996–1998 гг. позиции России (точки 1,5–1,7) находились ниже линии графика, в последующие годы – существенно выше (в 2002 г. – 4,825). Отвоевание прежних позиций, быстрый возврат на прежний уровень мирового небосклона (снова в позицию лучше средней) – это задача отдаленного будущего; реально можно выстраивать задачу постепенного улучшения показателей. Параметры последнего столбца табл. 4, в среднем соответствующие соотношению ОКВ и ППС на уровне 2,0, определяют линию на ближайшее будущее. Численным ориентиром для России в соотношении ОКВ/ППС в ближайшие годы являются уровни стран, которые находятся в той же группе со средними доходами, однако имеют более высокий доход на душу населения (раздел А табл. 5).

В более отдаленной перспективе, продвигаясь постепенно вниз и вправо по кривой, отражающей закономерность – зависимость соотношения ОКВ/ППС от уровня экономического развития стран – Россия может достичь показателей стран, находящихся в нижней части группы государств с высокими доходами (раздел Б табл. 5). И наконец, в идеале возможен выход на более высокую траекторию, когда российский рубль станет полноценной монетой.

**Соотношение душевых размеров ВНД,
измеренного по ОКВ и ППС: 2002 г.**

	ВНД на душу населения		
	По ОКВ дол. США (Атлас-метод)	По ППС, между- народных дол.	Отношение: 3 / 2
1	2	3	4
Российская Федерация	2130	8080	3,793
А. Страны со средними доходами (высшая градация)			
Аргентина	4220	10190	2,415
Уругвай	4340	7710	1,776
Венгрия	5290	13070	2,471
Чехия	5480	14920	2,723
Мексика	5920	8800	1,486
Б. Страны с высокими доходами (низшая градация)			
Португалия	10720	17820	1,662
Греция	11660	18770	1,610
Испания	14580	22210	1,523

Рассчитано по: 1996–2004. World Development Indicators, <http://www.worldbank.org/data/>.

Проведенный статистический анализ позволяет определить общие объективные параметры возможных положительных сдвигов в сторону укрепления российского рубля. Вместе с тем этот анализ убеждает, что их достижение осуществимо лишь при условии, если будут продолжены положительные тенденции в макроэкономике.

Бухгалтерский фугас в фундаменте неизбежных аварий

Ю. Н. ЛАЧИНОВ,
кандидат экономических наук

Недавняя энергетическая авария в Москве породила в обществе два вида реакции. Первый вид – эмоциональный потоп с подмывом под руководство РАО ЕЭС, абсолютно бесперспективный, непрофессиональный и дурной естественной российской дурью; второй – попытка делового осмысления с выводами и предложениями людей ответственных, профессионалов. Одной из арен встречи двух позиций стала телепередача «Версты» на канале ТВЦ 30 мая 2005 г. Из выступлений участников – от представителей МЧС и энергетики до И. Хакамады – стало ясно, что замена стареющего оборудования (по утверждению Хакамады, 97% изношенности, при оптимистично-осторожных «более 60%»), не обеспечена средствами.

Нисколько не умаляя роли человеческого фактора и важности правильной организации работы энергетического комплекса, остановимся на экономической стороне аварий и техногенных катастроф. Вспомним множество других крушений в разных областях и сферах: пожары по причине короткого замыкания, падения летающей техники, различные транспортные аварии, а также саморазрушения зданий, жилых домов, жилищных коммуникаций. В подавляющем большинстве случаев причина бедствий – изношенность оборудования и объектов эксплуатации. Обстоятельство общеизвестное – износ, накопившийся за годы и десятилетия.

В противоположность этому естественному износу в экономике должна работать *амортизация*, обеспечивающая восстановление и, в принципе, «бессмертие» фундаменталь-



ных объектов. Однако с 1992 г. формирование Амортизационного фонда было отменено простым письмом Минфина РФ – исключением из бухгалтерии самого этого термина и бухгалтерского счета. Сия операция была проведена без научного обсуждения и без думского законодательного оформления. Опомнились финансисты-«новаторы» в 1996 г. и сделали следующий шаг в бездну – назвали *амортизацией... счет износа основных фондов!* Назвав «смерть» «возрождением», успокоились – термин вернулся в бухгалтерский учет. Но сущность амортизации-восстановления, изгнанная из экономики, в нее так и не вернулась.

Что же происходит? Сумма износа, начисляемая с названием «амортизация», включается в стоимость продукции (услуг) и присутствует в цене. Но из полученной выручки от продаж вычитаются только реальные текущие денежные издержки (материалы, энергия, зарплата). При этом распределение выручки никак не предусматривает создание целевого амортизационного фонда, средства которого могли бы накапливаться до солидных сумм, необходимых для капитального восстановления машин, оборудования, зданий, сооружений и коммуникаций.

Таким образом, амортизационные начисления перетекают в прибыль, а уж прибыль-то собственники никак не отождествляют с восстановлением. В лучшем случае часть прибыли направляется ими на развитие, инвестиции в новые объекты, что никак не останавливает процесс разрушения устаревающего оборудования. Вот и накопился за 12–13 лет такой износ, который никакими инвестициями не погасишь. И как бы ни старались собственники, управленцы и инвесторы продвинуть вперед дело в любой отрасли, они обречены на топтание на одном месте – месте, с которого начинается естественное восстановление всего того, что уже рассыпается от ветхости.

Ведь экономика общества аналогична живому организму, нормальное развитие которого предусматривает первоначальное восстановление изношенных элементов. Наслоение же новообразований на отмирающую основу приводит к трудноизлечимой болезни. В сложившихся условиях ос-

таются лишь два пути развития: либо создание в каждой застарелой сфере абсолютно нового производства на новых территориях с полным забвением старого, отжившего и отживающего, либо разрушение, расформирование устаревшего потенциала и построение нового на освобожденных площадях. Но оба варианта требуют огромных сумм, которых просто нет ни в казне, ни у совокупного отечественного инвестора, включая банки. Здесь нужны иностранные капиталы и семимильные шаги в развитии и в пропаганде отечественного финансового рынка.

Вышеизложенные положения о бухгалтерской диверсии в амортизацию основных фондов страны автор направлял в 2000 г. в Государственную думу РФ и даже получил уведомление о раздаче депутатам размноженного материала для осмысления и возможного обсуждения. Также была опубликована статья автора «Бухгалтерская клоунада в российской экономике или бухучет в уничтожении российского капитала»*. Кстати, еще в конце 2000 г. С. Шойгу заявил, что первоочередным фактором техногенных катастроф является износ основных фондов, и пик его наступит в 2003–2005 гг. Но никаких последствий это заявление руководителя МЧС РФ не имело.

Отсутствие естественного экономического истока восстановления фундаментальных объектов общественного производства и бытия неизбежно приводит к гибели весь материальный капитал. И любые новые наслоения на невозстановленном фундаменте способны лишь отдалить его полное и безвозвратное разрушение. Перекрытый безграмотностью минфиновских чиновников амортизационный источник восстановления материального капитала надо наконец освободить. Но как освободить экономику России от таких бухгалтерских горе-новаторов?..

* Вопросы экономических наук. № 4 (4). М.: Спутник+, 2003.

В последние десятилетия все высокоразвитые государства озабочены проблемой здоровья населения. Проводятся различные исследования, на которые выделяются многомиллионные гранты. К сожалению, интересы пищевой промышленности не всегда совпадают с потребностями человеческого организма. Продукты, которые сегодня предлагают нам всевозможные отечественные и зарубежные производители, вопреки заявленной ценности, не всегда являются даже просто полезными.

Йогурт.

Полезный продукт или эликсир молодости?

Ж. МЕДВЕДЕВ,
Лондон

История йогурта

Кисломолочные продукты входили в питание различных наций с древнейших времен. Их готовили из овечьего, козьего, кобыльего, ослиного, верблюжьего, оленьего и буйволиного молока еще задолго до появления коров как преимущественно «молочных» животных. Заквашивание молока было поначалу способом консервации и необходимой процедурой для получения творога и сыра.

Йогурт (от тур. – *yogurt*) пришел в Европу из Турции. Однако современный йогурт, ставший популярным молочным продуктом, имеет очень мало общего с настоящим турецким йогуртом, приготовленным, как правило, из козьего молока.

Для изготовления последнего молоко длительно кипятится для стерилизации и упаривания, то есть превращается в продукт, сходный с русским топленым молоком. После охлаждения в теплое молоко добавляется закваска из йогурта прежней партии, и продукт разливается в глиняные сосуды. Превращение топленого молока в более плотный,

© ЭКО 2005 г.



полужидкий йогурт требует нескольких часов. Неизбежное повышение кислотности компенсируется добавлением меда без потери приятных слабокислых вкусовых качеств. Готовый продукт может храниться при комнатной температуре или в погребе в течение нескольких дней.

Турецкий йогурт содержит все необходимые для организма питательные вещества в высоких концентрациях, и преимущество в его потреблении отдавалось детям, больным и старикам. При длительном кипячении молока значительная часть витаминов разрушается, но при кисломолочном брожении идет образование некоторых из них.

Происхождение йогурта имеет древние корни. Точно такой же продукт был известен среди кавказских народов задолго до прихода турков в Закавказье в XI веке. В Грузии он назывался «мацони», Армении – «мацун» (от арм. мацел – сгущать, скреплять). В то время, конечно, никто не знал о существовании бактерий кисломолочного брожения, содержащихся в заквасках, но способность кислотных продуктов к консервации была известна. Аналогичный продукт в России появился позже и получил название «варенец» или «ряженка».

Исключительной популярности йогурт, прежде всего болгарский, достиг в начале XX века.

Болгарский йогурт и долголетие

В 1900 г. в 18 странах Европы была проведена перепись населения¹. В анкетах возраст опрашиваемых делился на группы: «0–9», «10–19» и т.д. до 99 лет, после чего шла одна общая группа «100 лет и выше». Главной неожиданностью стало то, что наибольшее количество людей – 3732 чел., возраст которых превысил 100 лет, жили в Болгарии, бедной стране с населением около 5 млн чел. Было зарегистрировано 10 чел. в возрасте 120 лет и 4 – в возрасте 125 лет. В равной по числу жителей Швейцарии, самой богатой стране Европы, были обнаружены лишь 5 чел. в данной возрастной категории.

¹ Френкель З. Г. Удлинение жизни и деятельная старость. М.: Изд. АМН СССР. 1949. С. 112–151.

В последующих переписях населения в 1905, 1910 и 1920 гг. Болгария продолжала лидировать среди всех стран Европы по долгожителям. Например, в 1920 г. их количество составило 2161 чел.

Конечно, не стоит сбрасывать со счетов тот факт, что в течение более чем 500 лет мусульманского правления в христианской Болгарии не велось государственной документации о рождениях и крещениях. Поэтому данные переписи собирались простыми опросами. Как выяснилось позже в специальных исследованиях, при опросах пожилые люди стараются увеличивать свой возраст и округлять цифры. Чтобы осознать условность «болгарского долгожительства», следует отметить, что в переписях 2000 г. в Болгарии были зарегистрированы лишь 103 чел. в категории «100 лет и выше» на 7,9 млн чел. населения. В Швейцарии на 7,2 млн чел. оказалось 959 долгожителей².

Среди объяснений особого долгожительства болгар наибольшую известность получила теория Мечникова, придававшая основное значение особенностям питания, в частности, употреблению значительного количества йогурта из козьего и коровьего молока. Основатель иммунологии И. И. Мечников в 1903 г. опубликовал в Париже книгу «Этюды о природе человека»³, в 1904 г. переведенную на английский язык, а в 1908 г. – на русский.

По его мнению, человек обладает множеством анатомических и физиологических признаков, необходимых обезьянам, питающимся листьями растений, но утратившим свое значение при переходе к более концентрированным формам смешанной животной и растительной пищи. К числу этих атавизмов Мечников относил и толстый кишечник.

У растительноядных животных, включая приматов, толстый кишечник наполняется преимущественно целлюлозой; в нем присутствуют бактерии, способные расщеплять ее до глюкозы и органических кислот. У человека же в нем скап-

² Lopez A. D., Ahmad O. B. and oth. Life Tables for 191 countries for 2000: Data, Methods, Results. World Health Organization. Geneva. October, 2001. P. 113, 114, 391, 392.

³ Metchnikoff E. Etudes sur la nature humaine. Paris, 1903.

ливаются остатки пищи, не успевшие перевариться в тонком кишечнике, значительная часть которых – это животные и растительные белки. В толстом кишечнике они подвергаются не расщеплению, а бактериальному разложению, происходящему с образованием токсических веществ: аммония, амидов, фенолов, тиолов, индолов и др. Всасываясь через стенку кишечника в лимфу и кровь, они вызывают повреждения специализированных тканей и органов. Эта «теория самоотравления» или «аутоинтоксикации» не потеряла значения и до настоящего времени.

В эту теорию хорошо вписался йогурт – практически как «эликсир молодости». Молочнокислые бактерии расщепляют молочный сахар – лактозу – до молочной кислоты. Кислота всасывается в кровь в тонком кишечнике, но часть бактерий проходит в толстый кишечник вместе с остатками не успевшей расщепиться лактозы. Процесс молочнокислого брожения, продолжаясь в толстом кишечнике, подавляет развитие гнилостной микрофлоры и предотвращает образование токсинов.

Мечников определил, что основной микроб болгарского йогурта – это лактобацилла, названная им «болгарской палочкой». Вскоре в йогурте были обнаружены и другие лактобактерии. Ацидофильная палочка, наиболее устойчивая к кислоте желудочного сока, подавляет развитие не только гнилостных, но и некоторых инфекционных микробов в толстом кишечнике.

Йогурт и новый продукт, названный «ацидофилином», с 1910 г. начали применять с лечебными и профилактическими целями в борьбе с желудочно-кишечными заболеваниями.

В последующие десятилетия не прекращались исследования в данной области. В 1977–1979 гг. советские и американские институты геронтологии, антропологии, этнографии и экспериментальной медицины организовали совместное исследование долгожителей Абхазии. В то время в результате переписей населения было установлено, что именно горный Кавказ является мировым центром долголетия, где максимальное число людей доживало до столетнего возраста, а некоторые – до 110, 120 и даже 130 лет.

Экспедиция финансировалась американской фирмой по производству йогурта «Данон», и исследователи, помимо прочего, проверяли корреляцию между долгожительством абхазов и потреблением молочнокислых продуктов питания, особенно традиционного для Грузии мацони.

В Абхазии мацони готовилось обычно из козьего теплого молока с помощью заквасок. Результаты исследований показали, что у долгожителей в возрасте от 90 до 100 лет в содержимом не только верхнего, но и нижнего отделов толстого кишечника в составе микрофлоры преобладали лактобациллы и молочнокислые бифидобактерии, пропорции которых значительно превышали обнаруживаемые у «средних» взрослых жителей в возрасте до 60 лет⁴.

Несомненно, что очень старые абхазы из-за потери зубов потребляли относительно больше мацони и меньше местного кукурузного хлеба (мамалыги), чем молодые люди. К глубокой старости сильно ослабевают кислотообразующие функции желудка и, соответственно, его стерилизующее действие. Это может объяснить столь обильное присутствие лактобактерий в различных отделах кишечника. Обычно же лактоза, оставшаяся в йогурте, расщепляется в верхних отделах кишечника до молочной кислоты за 3–4 часа⁵.

Йогурт, ацидофилин и другие кисломолочные продукты, приготовленные традиционными методами, хоть и не являются «эликсиром молодости», безусловно, полезны для здоровья и продления жизни. Путем сравнительных исследований было доказано, что преобладание молочнокислых лакто- и бифидобактерий в микрофлоре толстого кишечника значительно уменьшает риск заболевания раком прямой кишки и толстого кишечника⁶. Кисломолочные бактерии, проникающие при потреблении натурального йогурта в ки-

⁴ Квасников Е. И., Коваленко Н. К., Нагорная С. С., Котляр А. Н., Шишлевская Т. Н. Изучение нормальной микрофлоры пищеварительного тракта долгожителей Абхазии // Феномен долгожительства. М.: Наука, 1982. С. 111–116.

⁵ Guarner F., Malagelada J. R. Gut flora in health and disease. Review. The Lancet, 2003. P. 512–519.

⁶ Burns A. J., Rowland J. R. Anti-carcinogenicity of Probiotics and Prebiotics. Curr. Issues Intest. Microbiol. 2000. Vol. 1. P. 13–24.

шечник, оказывают лечебное действие при гастроэнтеритах, инфекционных поносах, колитах, запорах и других кишечных заболеваниях⁷. Они также важны для восстановления микрофлоры кишечника после прохождения курса лечения антибиотиками.

Следует, однако, подчеркнуть, что все положительные свойства кисломолочных продуктов относятся к «живому» йогурту, в котором происходит процесс ферментации молочного сахара под влиянием бактериальных ферментов.

Современный йогурт

Выход йогурта в массовую коммерческую торговлю, особенно через супермаркеты, значительно расширил общее потребление молочных продуктов и географический ареал их распространения. Однако переход к широкому промышленному производству значительно изменил технологию изготовления йогурта, неизбежно трансформировав его из «продукта здоровья» в особый «десерт».

Сегодня йогурт делается из пастеризованного молока, к которому добавляется желатин для нужной консистенции, а кислотность и вкус создаются фруктовыми концентратами. Некоторые разновидности продукта производятся из обезжиренного молока. После приготовления нужной комбинации смесей их пастеризуют или стерилизуют, часто микроволновыми обработками — благодаря этому продукт может долго сохраняться на полках магазинов.

Большая часть видов йогурта, как правило, дешевых, предлагаемая производителями (особенно Швейцарии и Испании), не содержит живых лактобактерий, иногда даже молочной кислоты. Такие виды йогурта без наличия лактозы часто вызывают аллергию, которая зарегистрирована уже у 10–15% населения Европы и у 50–100% населения Азии и Юго-Восточной Азии, и не несут пользы для здоровья, присущей натуральным кисломолочным продуктам домашнего приготовления.

⁷ Majamaa H., Isolauri E., Saxelin M., Vesikari T. Lactic acid bacteria in the treatment of acute rotavirus gastroenteritis. J. Pediatr. Gastroenterol Nutr. 1995. Vol. 20. P. 333–338.

Правила Европейского Союза требуют точного указания всех ингредиентов на упаковках продовольственных товаров. Те виды йогурта, которые являются полезными терапевтическими продуктами и содержат лактобактерии, обязательно помечены маркировкой «live» («живой»). Также указывается перечень видов бактерий, находящихся в активной форме. На данный момент при производстве йогуртов применяется около 20 видов различных кисломолочных бактерий.

Примеры из моей коллекции стаканчиков от йогурта. «Йогурт с черной смородиной» фирмы «Маркс и Спенсер» помимо черной смородины, сахара, глюкозного сиропа, содержит также смесь из трех лактобактерий: ацидофильной лактобактерии, термофильного стрептококка и бифидобактерий. Это «живой» йогурт, хотя и с половинным содержанием молочных жиров. Другой йогурт той же фирмы, «Ванильный», полностью обезжиренный, содержит 10 различных компонентов, включая пектин, фруктозу, три химических сахариновых продукта, но не содержит лактобактерий. Таких «псевдойогуртов», рекомендованных не для здорового пищеварения, а для потери веса – сотни.

Ближе всего к оригинальному турецкому йогурту коммерческий йогурт «греческого стиля». Его, конечно, не делают из топленого молока, чтобы не разрушать витамины, но добавляют сливки для более густой консистенции. Например, йогурт «Рахиль-органик» содержит живые культуры: ацидофильную лактобактерию, термофильный стрептококк, бифидобактерии и мечниковскую «болгарскую палочку». Поскольку он также содержит 8% молочного жира и мед – этот продукт не предназначен для желающих потерять вес.

В коммерческой продаже «живой» йогурт с активными культурами лактобактерий стоит дороже массовых «псевдойогуртов». Но их цена соответствует их ценности.

Диалог у пещеры

– Выходи, Чудо-Юдо! Драться выходи! Капец тебе пришёл!!!

Горыныч был стар и прозябал в своей пещере, лишь изредка тешась воспоминаниями о былом величии. Поэтому вызов на поединок не на шутку взволновал его. «Давно, однако, не было никого», — думал он, спеша к выходу.

– Ан помнят еще. Не забыли.

– Ну ты где, холоднокровное? — орал в нетерпении Витязь, размахивая куском арматуры.

– Кто там? — осторожно поинтересовался Горыныч.

– Смерть твоя тут. Аллес гемахт к тебе в гости пришел, образина, — неистовствовал Витязь.

– Ты еще щит погрызи, берсерк, — съехидничал Горыныч. — Пришел — так говори, зачем пришел. Не ори. Толком говори.

– На поединок тебя вызываю!!! Биться смертным боем будем!! Во имя избавления земли русской!!! — торжественно объявил Витязь.

– Ох уж мне этот великодержавный шовинизм, — выдохнул огнем старый Змей, появляясь перед Витязем во всей красе своей. — Я-то чем мешаю земле русской? Уж лет 100 из пещеры не вылазил — ко мне какие претензии?

– Ну это... — смущенно пробормотал Витязь. — Положено так. Ты — Змей Горыныч, я — Витязь. Положено тебя отсюда... Должен я, понимаешь? Должен!

– Согласно Закону Предков? Удостоверение Витязя с собой? — деловито осведомился Змей.

– А надо? Может, как-нибудь так? К чему этот формализм?

– Надо! — отрезал Горыныч. — Давай ко мне начнут всякие проходимцы ходить, называться витязями, а я со всеми драться буду. Есть процедура — предъявляешь удостоверение Витязя, оружие.. Вот ты с арматуриной явился — это, между прочим, на жестокое обращение с животными тянет. До двух лет, между прочим. Меч нужен. И не какой-нибудь —



кладенец! Так вот – удостоверение, оружие, разрешение на оружие, справка от нарколога, понятые, поединок.

– Понятые зачем? – сник Витязь. – Развели тут, понимаешь...

– А затем. Я лет 200 назад одного по-честному один-на-один победил, а потом его родичи по судам затаскали – мол, не поединок был, а я его из-за угла поразил.

– Да ну? – возмутился Витязь. – Есть же экспертиза, в конце концов...

– Нету экспертизы. Я ж, в случае победы, проигравшего съедаю. Брезгуют эксперты, сам понимаешь.

– Строгости какие... А ты... – покраснел Витязь. – Ты говорят, раньше самую красивую девушку из деревни забирал что ни год. Все спросить хотел: зачем тебе?

– Жалко было – оттого и забирал. Забирал самую красивую, вывозил к Парижу и выпускал. Потому как негоже красивой девушке в ваших Старый Корчах всю жизнь жить.

– Правда? А чего ж перестал?

– А ты сам подумай. Кого из ваших сегодня не стыдно у Парижа выпустить?

– И то верно, – понял вдруг Витязь. И от горечи осознания разозлился еще сильнее. – Не заговаривай мне зубы, нечисть!!! Меч, удостоверение, понятых, справка от нарколога... Что там еще надо?

– Справка об отсутствии долгов из налоговой, коммуна, электросетей, газовой службы – обязательно, – продолжил Змей. – Мне никакого резона нет долги твои выплачивать. Все соберешь – приходи.

– Да я бумажки эти год собирать буду! – возмутился Витязь.

– А мне не к спеху, – равнодушно заявил Горыныч. – Я могу и подождать. Иди, иди...

Витязь отшвырнул арматуру и понуро побрел в сторону деревни.

– Да, это!!! Слышь? – вспомнил вдруг Горыныч.

– Ась?

– Перед поединком не пей, пожалуйста. Печень у меня ни к черту от вас, богатыри...

По материалам Интернета

Фразы

- ⌘ Когда деньги теряют чувство собственного достоинства, наступает инфляция.
- ⌘ *Лозунг.* Все обещанное нам – выполним!
- ⌘ 40° в тени – подпольное производство водки.
- ⌘ Рыночная экономика – это экономика здравого смысла, а теневая экономика – здравого умысла.
- ⌘ *Закон благотворительности.* Когда ты понимаешь страдания бедных людей – у тебя нет возможности им помочь. Когда появляется такая возможность, то перестаешь понимать бедных.
- ⌘ Природа не терпит пустоты кармана чиновника.

МИРОНЧЕНКО С.,
Одесса

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 8. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.07.05.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2200. Заказ 467.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



Нестареющие истины

Когда государство управляется согласно с разумом, постыдны бедность и нужда; когда государство не управляется согласно с разумом, то постыдны богатства и почести.

Конфуций

Взимание непомерных налогов – это путь, вызывающий разбой, обогащение врага, приводящий к гибели государства.

Сюнь-Цзы

Встарь богатейшими странами были те, природа которых была наиболее обильна; ныне – те, в которых человек наиболее деятелен.

Бокль Генри Томас

