

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

В номере:

**Просвещённое  
богатство –  
богатство  
просвещения!**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

# 11 (377) 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

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 3 КЛИМАНТОВ С. Б.,  
КОВАЛЕВИЧ М. К.  
Перспективы социальной  
политики в бюджете 2006 года:  
меняем курс или уточняем  
прежний?
- 15 БЕРДАШКЕВИЧ А. П.  
Бюджет образования и науки  
в 2006 г.

## «ЭКО»-ИНФОРМ

31, 66

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 34 СУСЛОВ Н. И.  
Анализ факторов энергоемкости  
и стимулов к энергосбережению:  
Россия и Сибирь на фоне  
мировых тенденций
- 52 БУШУЕВ В. В.  
Энергоэффективность  
и экономика России в рамках  
Энергетической стратегии

## ОТРАСЛЬ

- 67 ЕРЕМИНА С. Л.,  
ГУНИН Д. А.  
Интернет в России
- 73 ФАЙЗУЛЛАЕВ Д. А.  
Российско-украинский газовый  
«тяги-толкай»
- 88 ПОРУНОВ А. Н.  
Портной мира № 1

## ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 95 КОЧЕРГИН Д. А.  
Макроэкономические эффекты  
электронных денег

- 116 ЛАНСКОВ П. М.  
Будет ли в России  
Центральный депозитарий?

## УПРАВЛЕНИЕ

- 124 ВОРОНОВ Ю. П.  
Чтение между строк (контент-  
анализ в конкурентной разведке,  
и не только в ней)

## ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 148 МАКАРОВ А. М.,  
ВОРОБЬЕВА О. А.  
Влияние интеллектуального  
капитала на антикризисное  
управление: анализ опыта  
работы арбитражных  
управляющих

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 158 ЕГОРОВ Д. Г.,  
ЕГОРОВА А. В.  
К вопросу о коррекции  
рыночных цен. Надо ли это  
делать? И можно ли?

## СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 167 БАРЫШНИКОВ М. Н.  
Семейная фирма в царской  
России
- 180 СПЕСИВЦЕВ Л. Я.  
Купец в России – больше чем  
купец

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 187 КУЛЕШОВ В. В.  
Практическая энциклопедия  
«Топ-менеджер.  
Для всех, кто руководит»

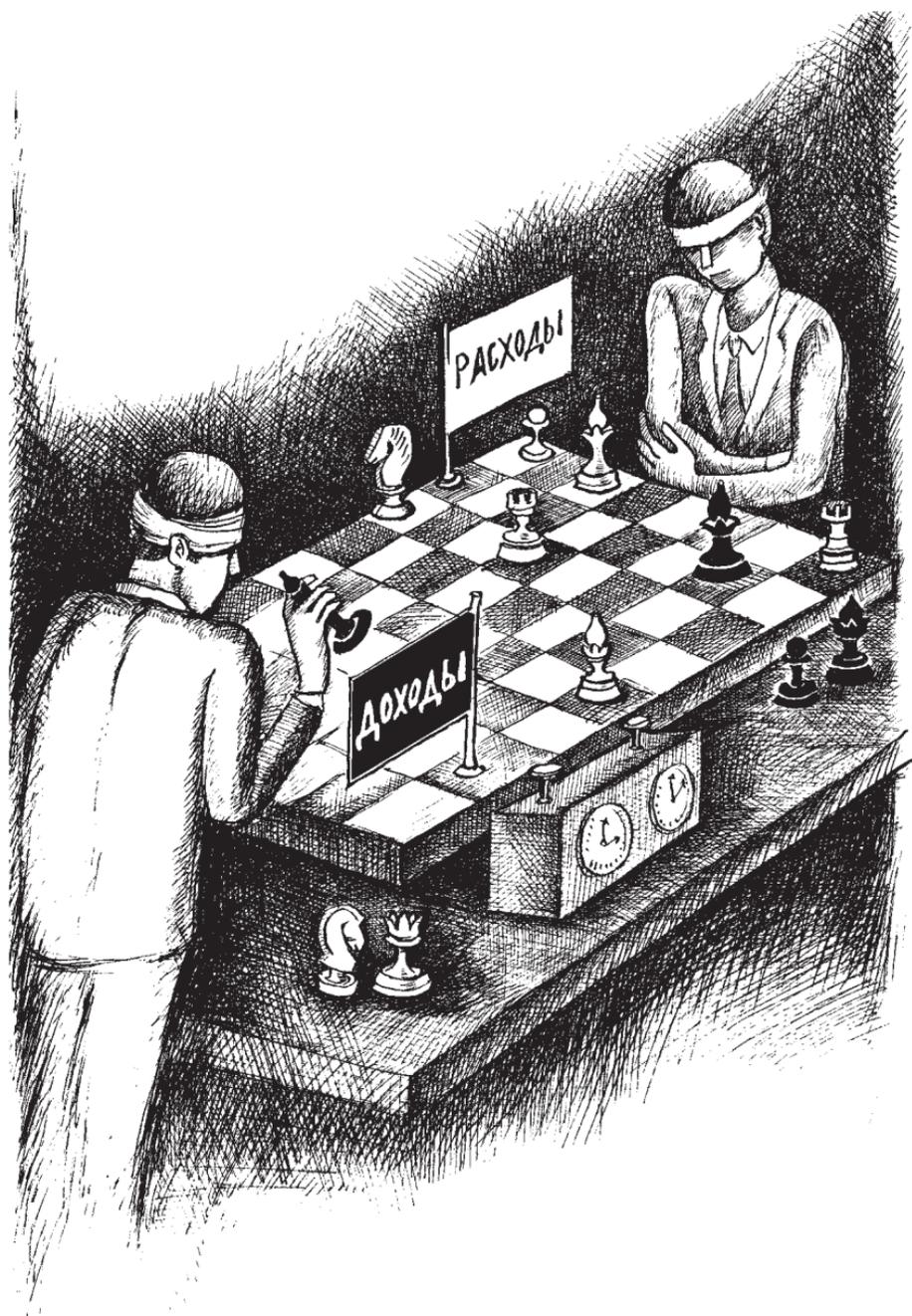
## POST SCRIPTUM

- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

[www.econom.nsc.ru/eco](http://www.econom.nsc.ru/eco)





В статье рассмотрены бюджет на 2006 г. и перспективы социальной политики на среднесрочный период.

Для исследователей-аналитиков, представителей властных органов, преподавателей, студентов.

---

## Перспективы социальной политики в бюджете 2006 года: меняем курс или уточняем прежний?

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

26 августа текущего года правительство Российской Федерации на основе положений ежегодного Послания президента РФ Федеральному собранию подготовило и внесло в установленном порядке в парламент проект федерального бюджета на 2006 г.

5 сентября 2005 г. президент Российской Федерации на встрече с членами правительства, руководством Федерального собрания и членами Президиума Государственного совета обсудил вопрос «создания новых механизмов» для повышения качества жизни граждан России.

Сформулированные на этой встрече президентом России цели позволяют по-новому оценить как бюджет на 2006 г., так и в целом перспективы социальной политики на среднесрочный период.

### **Приоритеты социальной сферы и неопределенность социальной концепции федерального бюджета 2006 г.**

Как показывает мировой опыт, стратегические приоритеты государства в социальной сфере находят свое финансовое и во многом идеологическое воплощение в государственном бюджете. Анализ государственных бюджетов стран с развитой социальной составляющей позволяет по-

© ЭКО 2005 г.

лучить ответ не только на вопрос о модели реализации приоритетов государства в социальной сфере, но и о намеченных промежуточных результатах, а также о долгосрочных целях социальной политики.

Бюджеты современной России, как прошлых лет, так и на 2006 г., не позволяют получить однозначный ответ на вопрос, какая модель участия государства в социальной сфере реализуется в России и существует ли такая модель в принципе.

Главная причина, на наш взгляд, следующая. До настоящего времени в Российской Федерации концептуально **не решен вопрос о пределе вариативности трактовок конституционных социальных гарантий**. С 1993 г. и по настоящее время обществу были предложены различные подходы государства к реализации социальных гарантий, базирующиеся на законодательстве, которое признается не противоречащим Конституции России.

Напомним, что вначале реализовывалась модель льготного обеспечения (как правило, в натуральной форме), по своим правовым и финансовым объемам во многом превосходившая советскую. Созданная конструкция оказалась финансово непосильной для государственного бюджета, что привело к появлению финансово не обеспеченных социальных гарантий в той форме, как они виделись в 90-е годы.

С 2005 г. и на период до 2008 г. обществу, опять-таки в рамках конституционных социальных гарантий, предложены контуры модели социальной политики, направленной на пересмотр обязательств государства перед населением в сторону их уменьшения и максимальной «монетизации», положительные и негативные аспекты которой уже получили довольно подробное освещение\*.

Указанный эволюционный процесс в 1993–2005 гг. происходил на фоне по сути своей не меняющихся социальных приоритетов (рост благосостояния населения, здравоохранение, образование и решение жилищного вопроса), но при этом в отсутствие внятной модели участия государства в социальной сфере.

---

\* См.: ЭКО. 2005. № 8. С. 13.

Следует отметить, что, как показывает мировой опыт, чаще всего модели участия государства в социальной сфере закрепляются в соответствующих концепциях и кратко-, средне- и долгосрочных программах, а затем находят отражение в перспективных финансовых планах и ежегодном государственном бюджете.

В Бюджетных посланиях и посланиях Федеральному собранию последних лет президентом России были намечены основные ориентиры, на базе которых правительству России предложено осуществить выработку эффективной модели участия государства в социальной сфере.

Концепцией реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 гг. предусмотрены новые подходы в управлении общественными финансами, а также переход к среднесрочному бюджетированию, ориентированному на результаты. Предполагалось, что основой формирования бюджетов России станут четко заданные цели и приоритеты госполитики, а расходы федерального бюджета будут увязаны с конкретными и измеримыми результатами деятельности федеральных органов исполнительной власти.

Анализ социальных аспектов концепции федерального бюджета на 2006 г., внесенного правительством в Государственную думу, не позволяет определить не только контуры конкретной модели, но и эффективность действия набора инструментов, которые предлагаются для решения проблем в социальной сфере, с целью существенного повышения качества жизни и снижения дифференциации доходов населения.

В проекте бюджета на 2006 г. нет критериев оценки достижения стратегических целей и индикаторов результативности исполнения федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации для обеспечения задач социального развития государства, отсутствуют принципы бюджетирования, ориентированного на результат, а также экономические и социальные индикаторы результативности федеральных целевых программ, касающихся социальной сферы.

Можно сделать вывод, что бюджет 2006 г., финансовый план на 2006–2008 гг., прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2006–2008 гг. носят инерционный характер, наиболее важные социальные вопросы остались за их рамками. Поверхностным является подход к рассмотрению проблем здравоохранения, образования, реформы ЖКХ. Из указанных документов не ясны требуемые масштабы модернизации этих секторов экономики и вероятных рисков для социального спокойствия.

Поэтому не случайно 5 сентября 2005 г., уже после внесения правительством России проекта федерального бюджета на 2006 г. в Государственную думу, президент Российской Федерации на встрече с членами правительства, руководством Федерального собрания и членами Президиума Государственного совета вынес вопрос «создания новых механизмов» для решения задачи повышения качества жизни граждан России и поставил конкретные задачи по реализации «приоритетных национальных проектов в таких областях, как здравоохранение, образование, жилье».

Выход на приоритетные национальные проекты в социальной сфере – не только первый конкретный шаг к разработке национальной модели социального государства, причем как ее финансовой, так и идеологической составляющей, но и к пересмотру социальной составляющей концепции бюджета страны, как в части его формирования, так и приоритетов.

Несомненно, отмеченные социальные инициативы президента России, направленные на актуализацию и адресность социальной политики государства, находятся в рамках конституционных социальных гарантий и найдут свое законодательное закрепление в Федеральном законе «О федеральном бюджете на 2006 год». Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что правительство России приступит к реализации в 2006 г. президентских инициатив по-прежнему в отсутствие четкого видения средне- и долгосрочной стратегии развития страны, основываясь на **сметно-затратном методе финансирования социальной сферы.**

По оценке Минфина России, бюджетные расходы в 2005 г. в расчете на одного человека составят 45511 руб. в год (около 1600 дол.). При этом только к 2008 г. внешний долг на душу населения планируется сократить до 466 дол. (в 2002 г. он составлял 851 дол. на человека).

Напомним, что лишь в 2005 г. планируется выйти на 90% ВВП 1990 г., а в 2007 г. – пройти планку 1990 г., то есть провал социально-экономической политики, который был допущен в 90-е годы, предполагается преодолеть только к 2008 г.

Кроме того, правительство России прогнозирует замедление темпов экономического роста со 107,2% до 105,8% в 2006 г. и 106% в 2006 г.

Следует еще раз констатировать, что прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2006–2008 гг., а также перспективный финансовый план Российской Федерации на 2006–2008 гг. и проект федерального бюджета на 2006 г. формировались **при отсутствии общей стратегии социально-экономического развития российской экономики.**

Не имеет бюджет 2006 г. и достаточных резервов прочности на предмет сохранения макроэкономической стабильности.

При этом не ясно, как отразятся на исполнении бюджета 2006 г. президентские поручения по конкретным финансовым вливаниям в социальную сферу.

Кроме того, существуют естественные факторы, которые оказывали и будут оказывать негативное влияние на эффективность социальной политики, в том числе в ее бюджетной составляющей.

На 1 июня 2005 г. численность постоянного населения России составила 143,1 млн человек и с начала года уменьшилась на 359,3 тыс. человек, или на 0,25%. Эта тенденция характерна почти для всех регионов России. Так, в январе–мае 2005 г. в России отмечалось снижение численности родившихся в 75 регионах и увеличение числа умерших – в 68 субъектах Федерации. В целом по стране превышение числа умерших над числом родившихся составило 1,7 раза (в январе–мае 2004 г. – 1,6 раза), причем в 27 регионах оно составило 2–3 раза.

На фоне указанной тенденции и отсутствия конкретных целей социальной политики в России неэффективным в долгосрочной перспективе видится вложение значительных бюджетных средств в здравоохранение, строительство жилья, и особенно в образование, если не решается фундаментальный вопрос: **как предотвратить ежегодное катастрофическое сокращение населения страны.** Другими словами, в кого государство вкладывает деньги сегодня, если завтра не будет самого объекта вложения?

Следующий фактор – отсутствие заметного роста числа рабочих мест и эффективной системы переподготовки кадров, позволяющих снижать бремя социальных расходов государства на поддержание безработного населения.

По данным Минздравсоцразвития России, прогнозируется рост напряженности на рынке труда, связанный с грядущими структурными преобразованиями в экономике. Так, только в металлургии и железнодорожном транспорте в ближайшие три года высвободится свыше полумиллиона работников. Параллельно ожидаются сокращения в топливно-энергетическом комплексе – порядка 700 тыс. человек. Причем уже сейчас скрытая безработица растет более высокими темпами, чем раньше.

На конец мая 2005 г. по сравнению с соответствующей датой 2004 г. число официально зарегистрированных безработных увеличилось во всех федеральных округах, особенно в Южном, Приволжском и Сибирском.

Не поставлена точка и в пенсионной реформе. Доля средств федерального бюджета в общих доходах фонда в течение 2006–2008 гг. выросла с 57,7 до 62,4%. Это свидетельствует о возрастающей зависимости доходной части Пенсионного фонда Российской Федерации от поступлений из федерального бюджета и опасности возрождения модели государственного пенсионного обеспечения, основанной не на механизмах обязательного пенсионного страхования, а на постоянных дотациях из федерального бюджета.

Дестабилизирующими факторами в 2006 г. могут стать рост тарифов, особенно на жилищно-коммунальные услуги (в 1-м полугодии рост тарифов на жилищно-коммунальные

услуги составил в среднем по России 29,1%, что выше показателей за весь 2004 г. (23,5%), а также не просчитанная реформа местного самоуправления, стоимость которой, по экспертным оценкам, колеблется от 250 до 400 млрд руб.

В последние годы в связи с реформой межбюджетных отношений и разграничением доходных источников и расходных обязательств между уровнями бюджетной системы усилилась региональная дифференциация. Но в условиях существенных региональных различий в социальной сфере в бюджете 2006 г. расчеты по объемам предоставляемых гражданам социальных услуг и их стоимости на основе введенных социальных стандартов и нормативов финансовых затрат не обоснованы, не предусмотрены и меры по повышению эффективности финансовой помощи регионам из федерального бюджета в целях создания единого экономического и социального пространства.

### **Разграничение полномочий в социальной сфере – прелюдия к возврату прежних отношений или новый курс?**

Одна из главных задач проводимых в последнее время реформ – разграничение полномочий между федеральными, региональными властями и органами местного самоуправления, которые, реализуя закрепленные за ними полномочия, должны отвечать перед обществом за достигнутые результаты. Предусматривается, что федеральные власти отвечают за выплату пенсий и пособий, оборону и безопасность, высшее образование и науку, а региональные и местные – за предоставление услуг здравоохранения, образования и жилищно-коммунального хозяйства.

**Большую часть расходов по разделам «социальная политика», «здравоохранение и спорт», «образование», «жилищно-коммунальное хозяйство» будут нести бюджеты регионального и местных уровней.**

Таким образом, сформированное и законодательно закрепленное разграничение полномочий вступает в противоречие с президентской инициативой о национальных проектах в социальной сфере.

На концептуальном уровне требуется решить задачу, по какой схеме будет строиться реализация конечных целей национальных проектов в социальной сфере: «средства – гражданин» или «средства – территория (уровень соответствующего бюджета) – гражданин».

В случае создания совместных моделей реализации национальных проектов в социальной сфере также потребуется унификация политики выравнивания и стимулирования регионов, чтобы обеспечить всем гражданам, вне зависимости от места проживания на территории России, единые социальные конституционные гарантии.

В качестве примера приведем ситуацию с передачей с регионального на федеральный уровень осуществления мер социальной поддержки реабилитированных лиц, лиц, признанных пострадавшими от политических репрессий, а также тружеников тыла. Трудно оспорить, что причины, по которым возникли указанные категории льготников, носят общегосударственный характер. В связи с чем им должны быть обеспечены равные меры социальной поддержки вне зависимости от региона проживания. В настоящее время в стране существует 89 видов льготных категорий реабилитированных лиц, лиц, признанных пострадавшими от политических репрессий, а также тружеников тыла с разным объемом натуральных льгот и размером денежных выплат.

В настоящее время в ряде регионов в социальной сфере складывается критическая ситуация. Только по официальным данным, среди регионов в мае 2005 г. среднедушевые денежные доходы населения различались в 14 раз (минимальные – в Республике Ингушетия – 1736,6, максимальные – в г. Москва – 23676,6 руб.).

В Республике Ингушетия и Усть-Ордынском Бурятском автономном округе денежные доходы населения по-прежнему ниже величины прожиточного минимума. В этих регионах среднедушевые денежные доходы населения позволяют приобрести менее двух минимальных наборов продуктов питания.

Среди регионов самые высокие бюджетные доходы на душу населения отмечены в Ханты-Мансийском, Ямало-

Ненецком, Чукотском автономных округах и Тюменской области (48,95–88,4 тыс. руб. на душу населения), самые низкие – в Астраханской, Ульяновской, Воронежской, Волгоградской, Пензенской, Саратовской и Владимирской областях (4,3–4,94 тыс. руб.).

По состоянию на 1 июня 2005 г. в 15 субъектах Российской Федерации бюджетная обеспеченность (доля собственных доходов в общих расходах бюджета субъекта) превысила 80%, 20 регионов имели низкую бюджетную обеспеченность (менее 40%).

Остается серьезной проблемой наличие задолженности по выплате заработной платы. По данным организаций, кроме субъектов малого предпринимательства, суммарная задолженность по зарплате по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности на 1 июля 2005 г. составила 11,29 млрд руб.

В январе–мае 2005 г. реальные денежные доходы населения по сравнению с соответствующим периодом 2004 г. сократились примерно в четверти регионов. Среди них – республики Карелия, Калмыкия; Ярославская, Мурманская, Астраханская, Ульяновская области, Ямало-Ненецкий, Таймырский, Эвенкийский, Чукотский и Корякский автономные округа.

По данным Минэкономразвития России, в 2005 г. не удастся преодолеть и негативную тенденцию 2003–2004 гг. – усиление концентрации инвестиций в экономически развитых регионах, что создает предпосылки к увеличению диспропорций в социально-экономическом развитии между регионами России. Значительные объемы инвестиций по-прежнему осваиваются только в городах Москва и Санкт-Петербург, Московской, Свердловской, Кемеровской, Челябинской и Сахалинской областях, республиках Башкортостан и Татарстан, Краснодарском крае, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Причем численные потери населения в большинстве регионов со средним и выше среднего уровнем развития компенсируются миграционным приростом. Так, в текущем году в Москве миграционный прирост превысил естественную

убыль населения на 6,2%. В Московской области численные потери населения были компенсированы миграционным приростом на 70,5%, в Санкт-Петербурге – на 28%, Республике Татарстан – на 27,1%, Кемеровской области – на 23,2%.

Указанные тенденции, даже на фоне укрупнения регионов, ведут к дезинтеграции единого социального пространства и в целом России как федеративного государства.

Дезинтеграционные процессы в социальной сфере закладываются и в лукавой схеме, когда государство, единое по своей сути, выступает в настоящее время как триединство «федеральный центр – региональные власти – местное самоуправление». За данной «расчлененкой» следуют сферы социальной ответственности, объемы социальных расходов и многообразие часто неэффективных территориальных моделей социальной политики.

Налогоплательщик как потребитель государственных социальных услуг не воспринимает наличие указанной схемы и в случае предоставления некачественных социальных услуг или предоставления их не в полном объеме, как правило, апеллирует к президенту России как гаранту конституционных социальных прав.

Таким образом, дилемма «гражданин как потребитель социальных услуг – государство как гарант и производитель социальных услуг» при неэффективной социальной политике в массовом сознании большинства граждан будет рассматриваться как неэффективная социальная политика государства в целом, а не губернатора или руководителя муниципального образования, исполняющих бюджеты соответствующих уровней, исходя из объемов переданных им доходных источников и финансовой помощи из других бюджетов.

В этой связи государственные управленцы федерального уровня вторгаются в сферу полномочий, законодательно закрепленных за регионами или местным самоуправлением, когда начинают призывать к осуществлению более жесткого регулирования и контроля за расходованием средств по разделам «социальная политика», «здравоохранение и спорт», «образование», «жилищно-коммунальное хозяйство».

Следовательно, до тех пор, пока не будет сформулирована ясная модель социальной политики государства, учитывающая или, наоборот, минимизирующая региональную специфику России, на базе которой будут сформулированы среднесрочные и долгосрочные цели социального развития, средства, направляемые в социальную сферу, будут использоваться не на «развитие человеческого капитала», а на создание неэффективных управленческих звеньев, обслуживающих предоставление государством населению некачественных социальных услуг.

**Разработка приоритетных национальных проектов в социальной сфере в 2006–2008 гг., о необходимости которых заявил президент России, не может не поставить на повестку дня вопрос о необходимости возврата на федеральный уровень большего объема социальных расходов.** Наиболее эффективными инструментами реализации указанных национальных проектов представляются в действующих условиях федеральные целевые программы, на базе которых могут разрабатываться соответствующие региональные целевые программы.

Именно в рамках таких программ можно эффективно решать проблемы преодоления массовой бедности, безработицы, детской беспризорности, эпидемий социально обусловленных болезней, тенденций деградации человеческого потенциала; предоставления гражданам гарантий на образование, здравоохранение и жилище; уменьшения межрегиональной дифференциации уровня жизни населения.

В качестве базовой методологической основы можно использовать положения Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, утвержденной действующим Указом президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г. № 440.

Основные положения указанной Концепции предусматривают, что для управления процессом перехода к устойчивому развитию и оценки эффективности используемых средств «следует устанавливать целевые ориентиры и ограничения с обеспечением процедуры контроля за их достижением (соблюдением)». При этом предусматривается, что целевые ориентиры

могут быть выражены в показателях, характеризующих качество жизни, уровень экономического развития и экологического благополучия. Эти показатели должны отражать те уровни, при которых обеспечивается безопасное развитие России в экономическом, социальном и других аспектах.

В указанной Концепции предлагается исходить из следующих основных показателей качества жизни: продолжительность жизни человека (ожидаемая при рождении и фактическая), состояние его здоровья, отклонение состояния окружающей среды от нормативов, уровень знаний или образовательных навыков, доход (измеряемый валовым внутренним продуктом на душу населения), уровень занятости, степень реализации прав человека.

Концепция также предусматривает, что в качестве целевых и лимитирующих показателей устойчивого развития в социально-экономической сфере могут устанавливаться уровни удельного (на душу населения и единицу валового внутреннего продукта) потребления энергии и других ресурсов, а также производства отходов.

Аналогичные системы показателей могут использоваться при решении проблем перехода к устойчивому развитию не только для государства в целом, но и для каждого субъекта Российской Федерации.

В этой связи в рамках потребности в разработке и принятии модели участия государства в социальной сфере требуется рассчитать объем реальных потребностей в ресурсах по социальным блокам, необходимых для качественного скачка в уровне и качестве жизни, и предусмотреть их в бюджетах 2006–2008 гг. При этом проводимые в стране изменения системы финансирования социального обеспечения должны способствовать улучшению благосостояния граждан, а разграничение полномочий по социальной поддержке граждан между органами государственной власти и органами местного самоуправления не должно приводить к дифференциации уровней и качества жизни населения в субъектах Российской Федерации.

В предлагаемой статье подробно по направлениям рассматривается структура расходов федерального бюджета на 2006 г. на образование и науку. Надеемся, что анализ ситуации в этих сферах будет полезен исследователям-аналитикам и представителям властных органов, а также всем тем, к кому имеют отношение рассматриваемые параметры бюджета.

---

## Бюджет образования и науки в 2006 г.

**А. П. БЕРДАШКЕВИЧ,**  
кандидат юридических наук,  
советник аппарата Комитета Государственной думы  
по образованию и науке,  
Москва

### Общие параметры бюджета на 2006 год<sup>1</sup>

По сравнению с ожидаемым исполнением федерального бюджета 2005 г. доходы, планируемые в 2006 г., увеличатся на 75,4 млрд руб. Доля доходов от валового внутреннего продукта составит 20,7%. Общий объем доходов консолидированного бюджета Российской Федерации на 2006 г. прогнозируется в сумме 7697,8 млрд руб. (31,57% к ВВП).

Доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности, в 2006 г. составят 4,6% от общей суммы неналоговых доходов федерального бюджета. Прогнозируемый объем поступлений в федеральный бюджет от сдачи в аренду имущества, находящегося в государственной собственности, оценивается в сумме 16,7 млрд руб.

Расходная часть бюджета на 2006 г. является составной частью расходов 2007 и 2008 гг. Расходы федерального бюджета на 2006 г. представлены в объеме 4270, 11 млрд руб. Профицит федерального бюджета запланирован в объеме 776,02 млрд руб. Общие расходы консолидированного бюд-

---

<sup>1</sup> Использованы материалы, подготовленные органами исполнительной власти России.



жета на 2006 г. прогнозируются в сумме 6852,23 млрд руб. при доходах в 7697,79 млрд руб.

Таблица 1

**Объемы расходов в области образования  
и науки на 2007–2008 гг., млн руб.**

<b>Статья расходов</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Расходы федерального бюджета – всего	4658569,7	5310906,6
<i>Из них:</i>		
1. Распределение по функциональной структуре расходов бюджетов Российской Федерации	4255875,7	4799011,5
<i>В том числе:</i>		
<b>Общегосударственные вопросы</b>	<b>709148,7</b>	<b>747922,5</b>
Фундаментальные исследования	46611,6	57525,6
Прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов	9932,8	19308,9
<b>Национальная оборона</b>	<b>702377,5</b>	<b>805112,0</b>
Прикладные научные исследования в области национальной обороны	90801,2	96166,4
<b>Национальная безопасность и правоохранительная деятельность</b>	<b>566838,8</b>	<b>640157,4</b>
Прикладные научные исследования в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности	3697,8	4360,3
<b>Национальная экономика</b>	<b>149686,6</b>	<b>152754,9</b>
Прикладные научные исследования в области национальной экономики	8223,4	8188,2
<b>Жилищно-коммунальное хозяйство</b>	<b>10993,0</b>	<b>10778,3</b>
<b>Охрана окружающей среды</b>	<b>6630,2</b>	<b>7367,5</b>
Прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды	191,3	200,9
<b>Образование</b>	<b>221486,8</b>	<b>233544,6</b>
Дошкольное образование	2296,8	2585,8
Общее образование	2380,8	2611,2
Начальное профессиональное образование	6821,0	7439,3
Среднее профессиональное образование	22544,4	24492,3
Переподготовка и повышение квалификации	4115,5	4448,3
Высшее профессиональное образование	178418,3	187557,9
Молодежная политика и оздоровление детей	474,3	496,9
Прикладные научные исследования в области образования	699,8	782,7

<b>Статья расходов</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Другие вопросы в области образования	3735,9	3130,2
Культура, кинематография и средства массовой информации	37718,4	38341,0
Прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии и средств массовой информации	188,8	
Здравоохранение и спорт	156994,4	151787,7
Прикладные научные исследования в области здравоохранения и спорта	1788,1	1952,8
Социальная политика	217378,6	248112,1
Прикладные научные исследования в области социальной политики	113,9	118,7
Межбюджетные трансферты	1476622,8	1763133,6
2. Расходы инвестиционного характера	402694,0	418801,8
3. Не распределено		93093,3

### Расходы на образование в 2006 г.

Соответствующие расходы сформированы в размере 201408,9 млн руб. с приростом против 2005 г., в том числе на оплату труда работающих в системе образования – 98853,5 млн руб. (табл. 2).

Расходы на национальные проекты в области образования в размере 4,9 млрд руб. проведены по разделу «Межбюджетные трансферты». В январе 2006 г. расходы по разделу «Образование» будут дополнительно увеличены за счет перераспределения некоторых доходов бюджета в 2005 г.

Предлагается в 2006 г. увеличить размер стипендий учащихся и студентов образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования со 140 до 210 руб., а стипендий для аспирантов и докторантов государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных организаций – соответственно до 1500 руб. и 3000 руб. Предлагается также повысить стипендии правительства Российской Федерации для аспирантов до 3000 руб., для студентов высших учеб-

**Объемы расходов по разделу «Образование»  
в 2005–2006 гг., млн руб.**

Статья расходов	2005				2006	
	Закон от 23.12.2004 № 173-ФЗ	% ВВП, 18720 млрд руб.	Уточненная роспись на 12.08.2005	% ВВП 21000 млрд руб.	Проект	% ВВП, 24380 млрд руб.
Образование	155338,0	0,8	159104,6	0,8	201408,9	0,8
Дошкольное	3812,3	0,0	1873,9	0,0	2112,8	0,0
Общее	1611,8	0,0	1978,1	0,0	2974,4	0,0
Начальное профессиональное	4167,5	0,0	5057,8	0,0	7008,5	0,0
Среднее профессиональное	19665,0	0,1	19449,6	0,1	21840,8	0,1
Подготовка и повышение квалификации	2271,5	0,0	2584,9	0,0	3912,6	0,0
Высшее профессиональное	108811,9	0,6	114150,1	0,5	154711,4	0,7
Молодежная политика и оздоровление детей	1818,1	0,0	509,4	0,0	445,2	0,0
Прикладные научные исследования в области образования	1761,7	0,0	1751,0	0,0	868,5	0,0
Другие вопросы в области образования	11418,2	0,1	11749,8	0,1	7503,3	0,0

ных заведений – до 1200 руб., для студентов среднеспециальных учебных заведений – до 700 руб. Дополнительно из средств федерального бюджета для выплаты указанных специальных стипендий потребуется 19,0 млн руб. в год. Из средств федерального бюджета для выплаты стипендий президента Российской Федерации потребуется 14,2 млн руб.,

чтобы повысить соответствующие стипендии для студентов – до 1600 руб., для аспирантов – до 3000 руб.

На обеспечение деятельности образовательных учреждений, предоставляющих образовательные услуги в сфере национальной обороны, национальной безопасности и правоохранительной деятельности, предусматривается 43263,8 млн руб. (прирост против 2005 г. – на 6311,9 млн руб., или 17,1%), в том числе на оплату труда работников с учетом индексации денежного довольствия военнослужащих, приравненных к ним лиц и государственных служащих – 32174,9 млн руб. (включая начисление).

В составе расходов на образование ассигнования на содержание работников центральных аппаратов отдельных федеральных органов исполнительной власти в сфере образования учтены в размере 539,0 млн руб., что больше, чем в 2005 г., на 23,6%.

Эти расходы определены с учетом дополнительных ассигнований, необходимых на финансирование проектируемого увеличения численности работников центрального аппарата Федерального агентства по образованию, в связи с передачей в их ведение от федеральных органов исполнительной власти 650 учебных заведений.

Индексация (повышение) оплаты труда работников федеральных государственных учреждений в 2006 г. будет осуществляться в рамках решения задачи, поставленной в Послании президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации на 2005 год (табл. 3).

В целом фонд оплаты труда работников федеральных государственных учреждений, оплачиваемых по ЕТС, возрастет по сравнению с 2005 г. на 43,3 млрд руб. и составит 242,1 млрд руб. На повышение оплаты труда работников федеральных государственных учреждений в 2006 г. потребуется дополнительно 29,1 млрд руб., без учета досчета до условий, сопоставимых с текущим годом. По предварительным расчетам, уровень реальной заработной платы в 2006 г. увеличится на 11,1%, что позволит удвоить за 2005–2007 гг. заработную плату в номинальном выражении. В реальном выражении заработная плата за указанный период вырастет в 1,52 раза

## Повышение тарифных ставок (окладов) ЕТС в 2006 г., руб.

Разряд	Тарифные коэффициенты, январь–апрель	Тарифные ставки (оклады)				Размер повышения тарифных ставок (окладов), сентябрь к январю
		январь–февраль	март–апрель	май–август	сентябрь–декабрь	
1-й	1,00	800	864	1100	1100	1,375
2-й	1,11	888	959	1144	1188	1,338
3-й	1,23	984	1063	1188	1254	1,274
4-й	1,36	1088	1175	1254	1309	1,203
5-й	1,51	1208	1305	1364	1452	1,202
6-й	1,67	1336	1443	1507	1606	1,202
7-й	1,84	1472	1590	1661	1771	1,203
8-й	2,02	1616	1745	1826	1947	1,205
9-й	2,22	1776	1918	2002	2145	1,208
10-й	2,44	1952	2108	2200	2354	1,206
11-й	2,68	2144	2316	2420	2585	1,206
12-й	2,89	2312	2497	2607	2794	1,208
13-й	3,12	2496	2696	2816	3014	1,208
14-й	3,36	2688	2903	3036	3245	1,207
15-й	3,62	2896	3128	3267	3498	1,208
16-й	3,90	3120	3370	3520	3795	1,216
17-й	4,20	3360	3629	3795	4037	1,201
18-й	4,50	3600	3888	4950	4950	1,375

## Расходы на научную деятельность в 2006 г.

В проекте федерального бюджета на 2006 г. предусмотрены расходы на проведение прикладных научных исследований в сумме 107337,1 млн руб., что на 16,7 и 15,5 процентных пункта выше расходов, утвержденных федеральным законом о федеральном бюджете, и расходов по уточненной росписи расходов федерального бюджета 2005 г. (табл. 4). По подразделу «Фундаментальные исследования» сохранена приоритетность поддержки фундаментальной

науки гражданского назначения, объемы финансирования которой увеличатся на 27,5% по сравнению с уточненной росписью на текущий год и составят 37099,1 млн руб., в том числе расходы на предоставление научных грантов на конкурсной основе – 5399,3 млн руб., что на 26,2% больше уровня 2005 г. Учтены дополнительные расходы, связанные с увеличением количества и размеров грантов президента Российской Федерации молодым российским ученым – докторам наук, а также кандидатам наук и их научным руководителям.

По подразделу «Прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов» проектируется выделить в гражданском секторе 3823,8 млн руб., из которых более 58,5% будет освоено федеральными научными учреждениями. На поддержку научных мероприятий путем предоставления субвенций планируется выделить 281,1 млн руб., а на выполнение работ по госконтрактам – 176,7 млн руб.

Учтены дополнительные расходы, связанные с уточнением количества и увеличением размеров премий правительства Российской Федерации в области науки и техники, с учреждением премий правительства Российской Федерации в области науки и техники для молодых ученых, а также с предполагаемым увеличением количества Государственных премий Российской Федерации в области науки и технологий (дополнительно три премии).

Расходы федерального бюджета на 2006 г. на национальную оборону сформированы с учетом ассигнований Роскосмосу для финансирования аренды комплекса «Байконур» в размере 115 млн дол.

По подразделу «Прикладные научные исследования в области национальной обороны» программная часть составляет более 95% и включает расходы Минобороны России и Росатома по реализации государственной программы вооружения в части НИОКР; расходы по федеральным целевым программам: Роспром – по ФЦП «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации» (249,3 млн руб.); Минпромэнерго России, Роспром, Роскос-

## Объемы расходов федерального бюджета на науку в 2005–2006 гг., млн руб.

	2005				2006	
	Закон от 23.12.2004 № 173-ФЗ	% ВВП (18720 млрд руб.)	Уточненная роспись на 12.08.2005	% ВВП (21000 млрд руб.)	Проект	% ВВП (24380 млрд руб.)
Общегосударственные вопросы	46010,6	2,5	498102,5	2,4	646868,2	2,7
Фундаментальные исследования	29550,6	0,2	30008,7	0,1	38600,9	0,2
Прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов	3318,5	0,0	3442,2	0,0	5063,4	0,0
Национальная оборона	531139,2	2,8	554830,7	2,6	667257,4	2,7
Прикладные научные исследования в области национальной обороны	79189,9	0,4	79553,9	0,4	93611,9	0,4
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	398889,5	2,1	440778,9	2,1	541357,0	2,2
Прикладные научные исследования в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности	2654,3	0,0	2754,7	0,0	3573,1	0,0
Национальная экономика	242134,3	1,3	246952,4	1,2	338740,9	1,4
Прикладные научные исследования в области национальной экономики	35650,2	0,2	36845,1	0,2	43831,0	0,2
Жилищно-коммунальное хозяйство	8636,2	0,0	10282,3	0,0	38627,5	0,1

	2005				2006	
	Закон от 23.12.2004 № 173-ФЗ	% ВВП (18720 млрд руб.)	Уточненная роспись на 12.08.2005	% ВВП (21000 млрд руб.)	Проект	% ВВП (24380 млрд руб.)
Прикладные научные исследования в области жилищно-коммунального хозяйства	60,0	0,0	60,0	0,0	0,5	0,0
Охрана окружающей среды	4630,0	0,0	4760,5	0,0	6334,3	0,0
Прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды	169,3	0,0	171,0	0,0	183,1	0,0
Образование	155338,0	0,8	159104,6	0,8	201558,9	0,8
Прикладные научные исследования в области образования	1761,7	0,0	1751,0	0,0	868,5	0,0
Культура, кинематография и средства массовой информации	39173,1	0,2	46499,9	0,2	50448,1	0,2
Прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии и средств массовой информации	173,3	0,0	191,1	0,0	225,8	0,0
Здравоохранение и спорт	85672,2	0,5	88646,3	0,4	149349,9	0,6
Прикладные научные исследования в области здравоохранения и спорта	996,8	0,0	1052,2	0,0	1910,0	1 0,0
Социальная политика	167360,9	0,9	183516,2	0,9	201558,9	0,9
Прикладные научные исследования в области социальной политики	75,1	0,0	75,9	0,0	124,3	0,0
Межбюджетные трансферты	954545,2	5,1	1190584,8	5,7	1428163,5	5,9
Всего	929,3	16,3	3424059,3	16,3	4270114,7	17,5

мос, Минобороны России – по ФЦП «Промышленная утилизация вооружения и военной техники (2005–2010 гг.)» (318,7 млн руб.); Минобороны России – по федеральным целевым программам «Глобальная навигационная система» (639,5 млн руб.), «Антитеррор (2005–2007 годы)» (360,0 млн руб.), «Реструктуризация запасов ракет, боеприпасов и взрывчатых материалов, приведение системы их хранения во взрывопожаробезопасное состояние на 2005–2010 годы» (58,13 млн руб.). В непрограммной части данного подраздела учтены расходы на выполнение международных договоренностей и специальных работ и исследований, включая проведение работ по утилизации вооружения и военной техники – по Минпромэнерго России и Роспрому в сумме 3537,5 млн руб., по Минобороны России – в сумме 553,8 млн руб. и Росатому – в сумме 182,2 млн руб.

По подразделу «Прикладные научные исследования в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности» общий объем бюджетных ассигнований в 2006 г. составляет 3573,1 млн руб., или на 23,6% выше уровня 2005 г. Расходы на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в рамках государственной программы вооружения учтены в составе расходов по указанному подразделу на 15,4% выше уровня 2005 г. Кроме того, учтены расходы в сумме 94,1 млн руб. на реализацию мероприятий, предусмотренных федеральными целевыми программами «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2005–2009 годы», «Преодоление последствия радиационных аварий на период до 2010 года», «Снижение рисков и смягчение последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Российской Федерации до 2010 года», «Антитеррор (2005–2007 годы)».

Подраздел «Исследование и использование космического пространства» сформирован в объеме 6153,4 млн руб., с увеличением по сравнению с 2005 г. в 1,42 раза. В состав расходов включены расходы Федерального космического агентства по Федеральной космической программе России на 2006–2015 годы (проект), Федеральным целевым про-

граммам «Глобальная навигационная система» и «Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2005–2009 годы», реализуемым в интересах науки, техники и различных отраслей экономики.

По Федеральной космической программе России в 2006 году предполагается выполнить запуск двух пилотируемых и четырех грузовых транспортных кораблей в рамках проекта Международной космической станции, а также запуск космических аппаратов «Метеор-М», МКА «Стерх», обеспечить проведение работ по организации запусков и управлению полетами космических аппаратов. Кроме того, предполагается выделить ассигнования на оказание государственной поддержки организациям по обеспечению содержания и эксплуатации более 900 объектов космодрома Байконур. По федеральной целевой программе «Глобальная навигационная система» предусмотрено решение следующих задач: проведение запуска трех космических аппаратов «Глонасс-М» и обеспечение подготовительных работ для запуска шести космических аппаратов «Глонасс-М» в 2007 г., включая создание материально-технического задела по космическим аппаратам и ракетам-носителям с целью обеспечения уровня орбитальной группировки «Глонасс» в 2007 г. не менее 18 космических аппаратов.

Подраздел «Прикладные научные исследования в области национальной экономики» сформирован в объеме 43831,0 млн руб., увеличение по сравнению с 2005 г. – в 1,19 раза. Проведение научных исследований гражданского назначения в области национальной экономики проектируется в объеме 24700,1 млн руб., что составляет около 34,2% от общего объема федерального бюджета на науку гражданского назначения. Примерно 72% указанной суммы будет освоено в рамках реализации 13 федеральных целевых программ.

В части научных исследований оборонного комплекса в данном подразделе учтено 19122,976 млн руб. Более 92% данной суммы составляют расходы федеральных целевых программ: «Глобальная навигационная система» (983,5 млн руб.),

«Комплексные меры противодействия злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту на 2005–2009 годы» (4,0 млн руб.), «Промышленная утилизация вооружения и военной техники (2005–2010 годы)» (49,276 млн руб.), Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы (16612,0 млн руб.).

В составе подраздела учтены расходы Федерального агентства по атомной энергии в сумме 1474,2 млн руб. по финансированию приоритетных направлений науки и техники в области атомной энергии, установленные положениями постановления правительства Российской Федерации от 25 августа 1993 г. № 861 «О подписании контракта на поставку в Соединенные Штаты Америки низкообогащенного урана, перерабатываемого из высокообогащенного урана, извлеченного из ядерного оружия».

В раздел «Жилищно-коммунальное хозяйство» включены расходы инвестиционного характера в объеме 23,08 млрд руб на жилищное строительство в рамках Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, в том числе молодых ученых, а также беженцев и вынужденных переселенцев, на восстановление жилья в Чеченской Республике в рамках Федеральной целевой программы «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 год и последующие годы)», Федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России» на 2002–2006 гг. на обеспечение жильем судей и ряд других программ.

По подразделу «Прикладные научные исследования в области охраны окружающей среды» федеральным научным учреждениям на проведение исследований в области охраны окружающей среды предусматривается 183,1 млн руб., с увеличением по сравнению с 2005 г. в 1,07 раза.

По подразделу «Прикладные научные исследования в области культуры, кинематографии и средств массовой информации» планируется направить 225,8 млн руб. с увеличением по сравнению с 2005 г. в 1,18 раза, в том числе на

реализацию федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года».

В подразделе «Прикладные научные исследования в области здравоохранения и спорта» планируется направить на эти цели 1910,1 млн руб., что на 81,5% превышает уровень 2005 г. На капитальные вложения будет направлено 2550,0 млн руб., на НИОКР – 60,0 и на пропаганду занятий физической культуры и спортом – 90,0 млн руб.

В целях обеспечения национальной безопасности учтены дополнительные расходы по подразделу «Прикладные научные исследования в области здравоохранения и спорта», связанные с созданием федерального государственного учреждения «Государственный научный центр прикладной микробиологии и биотехнологии», а также с преобразованием ФГУП «Государственный научный центр вирусологии и биотехнологии “Вектор” в федеральное государственное учреждение.

На проведение прикладных научных исследований в области социальной политики планируется направить 124,3 млн руб. (с ростом более чем на 63% к уровню 2005 г.), в том числе на реализацию федеральных целевых программ «Социальная поддержка инвалидов (2006–2010 годы)» и «Дети России» на 2003–2006 гг. – 14,6 млн руб. в части их научного сопровождения.

Расходы на проведение прикладных научных исследований в области образования определены в сумме 868,5 млн руб. Снижение расходов на эти цели связано с их перераспределением и увеличением финансирования фундаментальных исследований, выполняемых вузовским сектором науки.

При формировании проекта федерального бюджета на 2006 г. в части расходов на проведение прикладных научных исследований учитывалось девять приоритетных научных направлений развития науки, технологий и техники, утвержденных президентом Российской Федерации 30.02.2002 г. № ПР-577, а именно: информационно-телекоммуникационные технологии и электроника; космические и авиационные технологии; новые материалы и хи-

мические технологии; новые транспортные технологии; перспективные вооружения, военная и специальная техника; производственные технологии; технологии живых систем; экология и рациональное природопользование; энергосберегающие технологии, а также критические технологии, включающие 52 позиции, утвержденные президентом Российской Федерации 30.03.2002 г. № ПР-578.

Проектом федерального бюджета предусмотрены расходы на проведение прикладных научных исследований Фонда содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере в размере 1,5% к общему объему расходов на проведение научных исследований гражданского назначения.

\* \* \*

Представленный правительством Российской Федерации проект бюджета реален и, как показывает опыт последних лет, скорее всего, будет перевыполнен. План бюджетных расходов на 2006 г. можно рассматривать как формальное подтверждение стремления финансировать образование и науку по остаточному принципу. В самом деле, если сравнить между собой бюджеты 2005 и 2006 г., то видно, что каждый раздел и подраздел бюджета получил примерно равный прирост. Но равный прирост по каждому из разделов свидетельствует как раз о том, что составители бюджета мало учитывали потребности текущего дня, не акцентировали особо важные государственные нужды или общественно значимые интересы. Таких приоритетов нет ни в цифрах бюджета, ни в пояснительной записке.

Прирост государственных затрат на образование и науку сформирован по арифметическому принципу в соответствии с процентом общего прироста расходов бюджета. При этом не ясно, сколько должно стоить одно рабочее место научного работника и сколько нужно затратить на обучение одного студента. Реальные цифры получают путем арифметических операций, по факту бюджетных назначений и количеству людей. Если продолжать следовать старым принципам бюджетной политики, то государственные вузы бу-

дут продолжать выпускать педагогов, которые не работают в школах, гуманитариев, которые никогда не найдут для себя работу в области экономики и юриспруденции, а в государственных научных учреждениях будут числиться научные работники, не имеющие материально технического обеспечения для работы.

В ближайшие годы финансирование отечественных научных работ не достигнет уровня США или Германии. Это означает, что затраты на одно научное место в России будут в несколько раз меньше, чем у зарубежных коллег. Недостаточная материально-техническая вооруженность не позволит российским научным организациям вести работы на мировом уровне по целому ряду направлений. Необходимо сократить количество таких приоритетных для Российской Федерации направлений поисковых исследований, оставив только те, где передовые позиции отечественной науки сохранены.

Резкого, в десятки раз, экономического роста для России в ближайшее десятилетие никто не планирует. Инновационная активность является ключевым фактором динамичного развития и конкурентоспособности современной экономики. Мировая практика накопила значительный опыт успешного соединения науки, образования и бизнеса, функционирования структур, призванных обеспечить продвижение научных разработок в реальный сектор экономики. Недостаточный уровень развития инновационной инфраструктуры и правовые проблемы в области регулирования рынка интеллектуальной собственности в России сдерживают переход экономики на инновационный путь развития.

Передовые достижения науки должны составлять базу образовательного процесса. А российское научное сообщество должно быть готово не только создавать, но и аккумулировать мировое знание. Для этого нужны подготовленные кадры и интеграция науки и образования. Следует, однако, учитывать, что если академические институты займутся образовательной деятельностью, то станет реальной опасностью, когда образовательная деятельность вытеснит

научную. Приток бюджетных, а, главное, внебюджетных средств в образование много выше аналогичных потоков в науке<sup>2</sup>.

Особой задачей российской образовательной системы является интеграция в мировое образовательное пространство; повышение ее конкурентоспособности на международном рынке образовательных услуг. Важно обогащение отечественной образовательной системы передовыми зарубежными технологиями, продвижение национальных технологических и организационных стандартов в страны ближнего и дальнего зарубежья через обучение специалистов этих стран. Государство обязано взять на себя обеспечение обучения по специальностям, непривлекательным для инвестиций из негосударственного сектора, но нужным стране и людям.

Каждое функциональное и структурное объединение вузов с крупными научными организациями должно иметь ясно выраженную и понятную всем цель. При передаче образовательных учреждений с федерального уровня на местный уровень и наоборот законодатель обязан сформировать условия, при которых здания, земля или иное имущество не выпадут из перечня объектов собственности, переданных в оперативное управление государственным или муниципальным учреждениям образования.

На смену методике формального бухгалтерского подхода к нуждам национальной образовательной системы и отечественной науки должны прийти научно обоснованные методы формирования государственного заказа в области образования и науки, на базе которых будут откорректированы проекты федерального бюджета на 2007 и 2008 гг. и уточнен проект бюджета на 2006 г.

---

<sup>2</sup> Кузьминов Я. И., Савицкая Е. В. Анализ финансовых потоков в сфере высшего профессионального образования // Министерство образования Российской Федерации. ГУ-ВШЭ. М., 2004. Информационный бюллетень № 3 (5).

## Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 г.

Некоторые количественные индикаторы говорят о серьезном отставании России от развитых и некоторых развивающихся стран. Так, величина затрат в расчете на одного занятого исследованиями и разработками в России в 8 раз меньше, чем в Южной Корее, и в 12 раз меньше, чем в Германии, коэффициент изобретательской активности по сравнению с США в России ниже в 10,8 раз.

Поэтому в настоящее время остро стоит проблема реформирования системы образования, науки и стимулирования инноваций.

В конце 2004 г. – начале 2005 г. Министерством образования и науки была разработана Стратегия развития Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2010 г. В ней предусматривается два варианта развития: инерционный и активный, различающиеся прежде всего, активностью государства в области реформирования науки и стимулирования инноваций (таблица).

Для достижения данных целевых индикаторов активный сценарий предполагает проведение комплекса мероприятий по следующим основным направлениям:

- формирование благоприятного налогового режима и таможенной политики;
- совершенствование законодательной базы в области защиты и использования интеллектуальной собственности, венчурного инвестирования;
- реформирование и поддержка системы высшего образования, фундаментальных и прикладных исследований;
- создание эффективной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансфер результатов сектора исследований и разработок в российскую и глобальную экономику.

Для реализации активного варианта стратегии потребуется выделить 789,5 млрд руб., из которых:

© ЭКО 2005 г.



- ь 577,6 млрд руб. – средства федерального бюджета;
- ь 55,1 млрд руб. – средства бюджетов субъектов РФ;
- ь 156,8 млрд руб. – средства из внебюджетных источников.

В рамках системы управления реализацией Стратегии предполагается создать Координационно-экспертный совет, в состав которого будут входить ученые и специалисты в соответствующих областях, представители бизнес-сооб-

**Основные целевые показатели инерционного  
и активного сценариев в области науки и инноваций**

Показатель	2004	2006	2010
<b>Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВВП</b>			
инерционная динамика	1,35	1,49	1,63
с учетом реализации стратегии	1,35	1,56	2,0
<b>Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки, %</b>			
инерционная динамика	41,7	44,4	45,4
с учетом реализации стратегии	41,7	44,5	55,0
<b>Удельный вес затрат организаций государственного сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки, %</b>			
инерционная динамика	24,2	23,5	23,0
с учетом реализации стратегии	24,2	22,0	18,0
<b>Объем инвестиций фондов, осуществляющих прямые и венчурные инвестиции в компании высокотехнологичных секторов, млрд руб.</b>			
инерционная динамика	9,0	13,0	31,0
с учетом реализации стратегии	9,0	25,0	125,0
<b>Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %</b>			
инерционная динамика	11,0	12,2	14,0
с учетом реализации стратегии	11,0	13,6	20,0
<b>Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций, %</b>			
инерционная динамика	28,0	33,0	40,0
с учетом реализации стратегии	28,0	35,0	60,0

**Источник:** Минобразования РФ

щества и федеральных органов управления. Основными исполнителями стратегии выступят Минобразования, Минэкономразвития, Минпромэнерго РФ, отраслевые ведомства.

На первый взгляд, наличие у правительства подобных документов с наполнением в виде количественных индикаторов, которые должны характеризовать результаты ее реализации, можно в целом воспринимать позитивно, особенно учитывая намерения правительства по выделению рекордных сумм на науку в рамках бюджета-2006. Это свидетельствует о том, что политика в сфере науки и инноваций будет являться одним из приоритетов. В то же время всегда остается вопрос о том, насколько эффективно будут использоваться бюджетные средства. Кроме того:

- ь в стратегии нет никаких ссылок и обоснований приведенных прогнозных показателей. Остается неясным, какой методологией пользовались авторы стратегии, поэтому создается ощущение, что некоторые целевые значения взяты «с потолка»;
- ь не хватает ясности в том, насколько эффективен будет механизм реализации стратегии. Многие аспекты стратегии предполагается реализовывать на основе ФЦП и ФЦНТП, но некоторые из них еще даже не разработаны;
- ь вне зависимости от эффективности механизма реализации, осуществление данной стратегии ввиду ее сложности также потребует увеличения издержек со стороны государства.

Таким образом, сложно однозначно оценить Стратегию развития РФ в области развития науки и инноваций на период до 2010 г. С учетом всех плюсов и минусов можно говорить о том, что такой документ в целом необходим, но требует существенной доработки.

**Источник:**  
**Вестник Русского экономического общества.**  
**2005. Вып. 178. www.ress.ru**

Статья посвящена анализу энергоемкости производства и эффективности использования энергии в различных странах мира и группах стран\*. Устанавливается связь указанных показателей с факторами институционального развития, климата, относительными ценами на энергоресурсы. Дополнительно учитывается воздействие неофициальной экономики. Мы показываем, что качество институционального окружения имеет высокую значимость для эффективности использования энергии в производстве и энергосбережения.

---

## Анализ факторов энергоемкости и стимулов к энергосбережению: *Россия и Сибирь на фоне мировых тенденций\*\**

**Н. И. СУСЛОВ,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

### Рабочие гипотезы

В последние десятилетия прошлого столетия во многих странах мира резко усилилась тенденция к снижению энергоемкости производства. Так, в группе государств ОЭСР (без новых членов) в 2000 г. по сравнению с 1973 г. средний индекс сокращения энергоемкости дохода составил более 15%, а в таких странах, как Дания, Германия, Великобритания, США, Ирландия, – 40–50%. На этом фоне энергоемкость производства в бывших социалистических странах остается существенно более высокой, превосходя уровни Западной Европы и Японии в несколько раз (рис. 1).

---

\* Статистическую базу исследования составляют международные статистические источники – базы данных Международного энергетического агентства, Мирового банка, Международной организации труда и др. Использована выборка по 117 государствам.

\*\* Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 05-02-02222а.



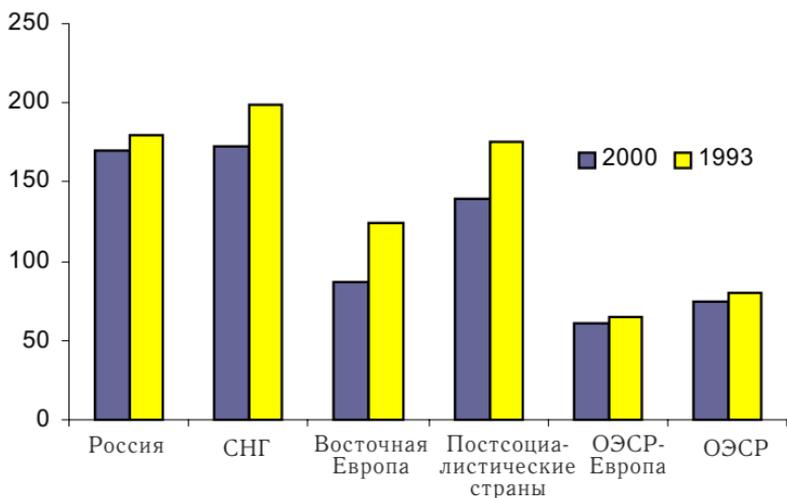


Рис. 1. Энергоемкость производства в странах и регионах мира, США в 1993 г. = 100%

Для объяснения указанных фактов было сделано предположение: высокие уровни энергоемкости в бывших социалистических странах связаны с воздействием нескольких групп условий, которые можно признать достаточно объективными: на них невозможно или трудно повлиять в рамках политики. В первую очередь, это климат и географическое положение стран; стартовое состояние и структура основного капитала со всеми его диспропорциями; экономические, социальные, политические институты, которые достались в наследство от административно-командной системы.

**Суровый климат.** Эмпирический анализ температурных режимов, проведенный в разрезе всей совокупности стран и по их отдельным группам, подтверждает – бывшие социалистические страны, в особенности бывшие республики Советского Союза, располагаются в менее благоприятных климатических условиях по сравнению с другими государствами. На их территориях среднегодовой температура почти в три раза ниже, чем в среднем в рыночных экономиках (по шкале Цельсия), а амплитуда сезонных колебаний – почти в 2,7 раза выше, что характеризует их климат как существенно более суровый.

## Индексы качества институциональных условий и материальных искажений (DISPO), доли единицы

	<b>POLIN*</b>	<b>VACAV**</b>	<b>PSTAV**</b>	<b>GEFAV**</b>	<b>RQUAV**</b>	<b>RLAAV**</b>	<b>CCOAV**</b>	<b>DISPO</b>
Албания	10	-0,21	-0,39	-0,55	-0,19	-0,66	-0,50	39,7
Болгария	14	0,36	0,30	-0,51	0,19	-0,14	-0,42	39,9
Хорватия	8,25	-0,13	0,46	0,08	-0,12	-0,32	-0,19	15
Чехия	14,8	1,05	0,92	0,67	0,17	-0,13	-0,25	16,1
Венгрия	17	1,10	0,91	0,68	0,81	0,61	0,43	4,2
Польша	14,5	1,03	0,74	0,57	0,90	0,75	0,68	41,9
Румыния	12	0,23	0,25	-0,58	-0,14	-0,24	-0,34	44,7
Словакия	13,8	0,57	0,67	0,18	0,28	0,19	0,18	32,5
Словения	14,3	0,95	1,01	0,63	0,59	0,76	0,96	4,8
Армения	12	-0,38	-0,27	-0,56	-0,52	-0,43	-0,69	75,9
Азербайджан	8,25	-0,93	-0,54	-0,85	-0,84	-0,87	-1,02	47,6
Беларусь	12	-1,05	-0,07	-0,96	-1,88	-1,01	-0,51	57,7
Эстония	11,3	0,82	0,79	0,63	1,18	0,53	0,43	71,3
Грузия	9,75	-0,36	-0,81	-0,47	-0,71	-0,70	-0,79	54,4
Казахстан	8,25	-0,86	0,18	-0,67	-0,37	-0,75	-0,84	49,6
Кыргызстан	6,75	-0,53	0,45	-0,48	-0,45	-0,74	-0,76	55,9

	POLIN*	VACAV**	PSTAV**	GEFAV**	RQUAV**	RLAAV**	CCOAV**	DISPO
Латвия	13,5	0,66	0,59	0,17	0,55	0,17	-0,20	67,1
Литва	14,3	0,84	0,46	0,20	0,33	0,11	0,07	68
Молдова	11	-0,08	-0,12	-0,69	-0,49	-0,28	-0,52	67,7
Россия	9	-0,35	-0,59	-0,56	-0,78	-0,81	-0,81	41,6
Таджикистан	6,5	-1,21	-2,10	-1,34	-1,64	-1,34	-1,26	57,6
Туркменистан	3,25	-1,59	0,23	-1,35	-2,33	-1,15	-1,20	53,6
Украина	11,3	-0,30	-0,30	-0,79	-0,88	-0,70	-0,86	61,2
Узбекистан	3	-1,40	-0,49	-1,00	-1,58	-0,97	-0,89	50,9
В среднем по восточноевропейским экономикам	13,2	0,55	0,54	0,13	0,28	0,09	0,06	26,53
В среднем по постсоветским республикам	9,33	-0,45	-0,17	-0,58	-0,69	-0,60	-0,66	58,67
В среднем по рыночным экономикам	13,7	0,214	0,16	0,336	0,423	0,37	0,339	
В среднем по ОЭСР	17,0	1,15	0,99	1,45	1,15	1,50	1,54	

\* Индекс, характеризующий образ правления, средний за период 1989–1993 гг.

\*\* Индексы качества экономических институтов, средние за период 1996–2000 гг.

**Примечание:** содержание индексов POLIN, VACAV, PSTAV, GEFAV, RQUAV, RLAAV, CCOAV раскрывается ниже в тексте статьи.

**Начальные материальные условия.** О значении стартовых условий для результативности экономических реформ в странах с переходной экономикой написано немало. Глубину трансформационного спада увязывают с диспропорциями в структуре основного капитала, производства, внешней торговли, «накопленными» к началу периода реформирования. Структурные искажения в экономиках социалистических стран на начало периода реформирования можно измерить как взвешенную сумму отклонений долей секторов производства и затрат на оборону в ВВП, а также искажений в объеме и структуре внешней торговли по сравнению с некой «нормальной» структурой, свойственной рыночным экономикам<sup>1</sup> (в данной статье – последний столбец табл. 1). Для стран бывшего Советского Союза указанные искажения особенно высоки. То же можно сказать и об индексах Европейского банка реконструкции и развития, которые, наряду с упомянутыми факторами, включают большее количество условий: степень интегрированности в СЭВ, наличие природных ресурсов, степень развития рыночных институтов, удаленность от важнейших рынков<sup>2</sup>.

В бывших социалистических странах доли теневой экономики по сравнению с большинством других стран больше. Так, по данным Мирового банка<sup>3</sup>, основанным на оценках различных авторов, в начале 90-х годов прошлого века доля неофициальной экономики в ВВП в среднем по охваченным анализом 69 странам составляла 28%. По странам ОЭСР указанный показатель был на уровне 14%, в странах Восточной Европы – примерно 20%, а в государствах бывшего Советского Союза – около 35%.

Представляется, что высокие доли теневого сектора в постсоциалистических странах есть закономерное порождение административно-командной системы. Усложнение

---

<sup>1</sup> *Popov V.* Reform Strategies and Economic Performance of Russia's Regions. Paper Prepared for the Conference «Economic Growth and Institutional Development. Lessons from Economic Reform in Russia». Moscow, 1999. December.

<sup>2</sup> Transition Report 2001: Energy in Transition. 2001 (EBRD). P. 9.

<sup>3</sup> *Friedman E., Johnson S., Kaufmann D. and Zoido-Lobaton P.* Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries// Journal of Public Economics. 2000. June.

технологических и производственных связей в экономике, построенной исключительно (или почти исключительно) на вертикальных взаимодействиях, приводило ко все большему увеличению издержек, связанных с согласованием экономических решений на уровне предприятий. Последние во многих случаях вынужденно переходили к несанкционированным взаимодействиям друг с другом. Появление теневой активности привело и к выделению средств и ресурсов, которые ее обслуживали, т. е. к возникновению собственно теневого сектора<sup>4</sup>.

**Институциональные условия.** Проблема воздействия качества институтов на экономические результаты в последние годы вызывает особый интерес, этой проблеме посвящено множество исследований. Отмечается, что между качеством институтов и экономической политикой, с одной стороны, и уровнями душевого дохода, с другой, существует достаточно сильная взаимосвязь. Для трансформационных экономик важной причиной различий в продолжительности экономического спада и начала подъема является способность данной страны сохранить работоспособные институты государственной власти, а также создать новые рыночные институты в процессе реформы. Первостепенная важность институциональных преобразований для преодоления экономического спада и дальнейшего развития в странах с переходной экономикой привела к осознанию необходимости в формировании специализированной научной дисциплины, направленной на поиск действенной стратегии и методов реформирования и рыночной трансформации<sup>5</sup>.

Стартовые условия стран, начавших реформы, различались не только материальными, но и социально-политическими условиями. Полноценными рыночными институтами не обладала ни одна из указанных стран, однако, думается, в странах Восточной Европы, а также Балтии наличие

---

<sup>4</sup> Конечно, описанный путь возникновения теневого сектора – не единственный. Большую роль играли также отсутствие материальных стимулов для работы в секторе официальной экономики, повсеместный дефицит.

<sup>5</sup> *Полтерович В.* На пути к новой теории реформ. Научный доклад. М., 1999; *Полтерович В.* Трансплантация экономических институтов//Экономическая наука современной России. 2001. № 3.

вало больше предпосылок их воссоздания по сравнению с государствами СНГ. Это связано и с меньшими сроками существования их административно-командных систем, и с большей либеральностью последних. Более либеральными в указанных странах были и политические режимы.

Институциональные условия в начале экономических реформ в бывших социалистических странах можно охарактеризовать специальными индексами, отражающими их качество, разрабатываемыми в рамках международного проекта «Integrated Network for Societal Conflict Research, Polity IV project». Указанные индексы исчисляются на основе оценок различных сторон политической жизни большинства государств мира и, как декларируют сами авторы проекта, непосредственно характеризуют их «образ правления» (уровень демократии и автократии, возможность граждан защищать свои права и участвовать в выборах, воздействовать на деятельность конкретных органов власти, политическую конкуренцию и др.). К сожалению, для конца 80-х – начала 90-х годов нет оценок качества экономических институтов, однако можно полагать, что индексы образа правления тесно связаны с первыми: известно, например, что страны с большей степенью свободы в среднем богаче государств несвободных. В то же время политическая и экономическая свобода, как правило, тесно коррелируют друг с другом. Мы приводим средние показатели с 1989 по 1993 гг. для интегрального индекса, составленного нами на основе данных упомянутого выше проекта (см. табл. 1 – переменная POLIN). Этот индекс ранжирован от 0 (для стран с наихудшим образом правления) до 20 (для стран с наилучшей системой политических и, как мы полагаем, экономических институтов). Видно, что страны с переходными экономиками в среднем сильно отставали от стран с рыночными экономиками, при этом у стран СНГ это отставание было наибольшим.

Для более позднего периода времени мы протестировали также воздействие на эффективность использования именно экономических институтов, индексы для которых доступны, начиная с 1996 г. В рамках международного

исследовательского проекта «Governance Matters III: Governance Indicators for 1996–2002» подготовлены оценки качества экономических институтов в шести различных аспектах (шесть индексов в интервале от  $-2,5$  до  $+2,5$ ) (см. табл. 1):

VACAV – мера возможности для населения участвовать в выборах своего правительства;

PSTAV – мера возможности дестабилизации функционирования или неконституционного устранения существующего правительства;

GEFAV – качество управленческого аппарата, способность правительства достигать поставленных целей;

RQUAV – использование нерыночного вмешательства в экономику со стороны правительства;

RLAAV – уверенность экономических агентов в том, что имеющиеся правила в экономике будут соблюдаться, а контракты – поддерживаться;

CCOAV – мера оценки агентами коррумпированности данной экономики.

Как свидетельствуют данные таблицы 1, качество экономических институтов в переходных экономиках серьезно отставало от институциональных условий в странах с рыночной экономикой. При этом, как и по другим условиям, положение в экономиках бывшего СССР было хуже, чем в странах Восточной Европы.

Проведенное тестирование переменных климатических, начальных материальных и институциональных условий на значимость при объяснении различий энергоемкости производства подтвердило высказанные выше гипотезы<sup>6</sup>. Значимыми оказываются обе переменные температурных режимов. Воздействие начальных материальных условий реформирования проявлялось как значимое в течение всего рассматриваемого периода, хотя сам указанный уровень значимости снижался в течение рассматриваемого времени.

Такой вывод вполне соответствует представлению о том, что в ходе реформ в большинстве экономик были достигнуты позитивные результаты в структурной перестройке экономики. Также и условия институционального развития обнаруживают свою значимость для уровней удельных за-

---

<sup>6</sup> Результаты могут быть предоставлены автором по запросу.

трат энергии. При этом наиболее важным оказывается учет переменной RQUAV – меры использования нерыночных методов вмешательства в экономику со стороны правительства. Безусловно, по данному параметру рыночные и нерыночные экономики сильно различаются, что, как показывает оценка, сказывается и на эффективности использования энергоресурсов.

### **Анализ моделей энергоёмкости: климат, институты, цены, теневая экономика**

Для объяснения энергоёмкости производства в различных странах мы использовали эконометрические модели. Первая из таких моделей включает три объясняющих переменных – переменную суровости климата, представляющую собой разницу между среднемноголетними температурами июля и января (или, наоборот, для стран южного полушария), переменную качества институтов и реальной цены энергии. Указанную модель для 2000 г. мы использовали при проведении факторного анализа. С этой целью для переходных экономик мы построили два вида «образцов» (benchmarks): один – с использованием средних значений регрессоров по всем рыночным экономикам (49 стран), а другой – с использованием средних значений регрессоров только для стран, входящих в ОЭСР (25 стран<sup>7</sup>). С указанными образцами сравниваются расчетные значения для переходных экономик; результаты представлены в табл. 2.

Так, более суровый климат в бывших социалистических странах делает естественным и более высокие уровни энергоёмкости. За счет указанного фактора энергоёмкость в странах СНГ «законно» выше, чем в странах с рыночной экономикой, более чем на 40%, по сравнению с группой стран ОЭСР, расположенных, главным образом, в северной зоне, – несколько меньше – лишь на 25%. Если бы сейчас в странах с переходной экономикой удалось достичь качества институтов, присущего в среднем рыночным экономи-

---

<sup>7</sup> Без новых членов и без Исландии, которая не входит в рассматриваемую общую выборку.

**Роль отдельных факторов в объяснении большей энергоёмкости в странах с переходной экономикой в 2000 г., % по сравнению со средними показателями в группах-«образцах»**

	<b>Климатические условия</b>	<b>Реальная цена энергии</b>	<b>Качество институтов</b>
<i>Относительно рыночных экономик</i>			
Все переходные экономики	133,4	96,8	126,7
Страны Восточной Европы и Балтии	122,3	90,4	109,8
Страны СНГ	144,1	104,2	144,5
<i>Относительно стран ОЭСР</i>			
Все переходные экономики	115,8	90,9	144,4
Страны Восточной Европы и Балтии	106,1	84,9	125,1
Страны СНГ	125,0	97,9	164,7

кам, это дало бы эффект (пусть и не сразу) в снижении энергоёмкости более чем на четверть. Еще больший эффект имел бы место в странах СНГ – более чем на 40%. Если бы удалось достичь уровней качества институтов стран ОЭСР, эффект был бы еще больше: 44% в среднем по переходным экономикам и 65% – для стран СНГ.

Воздействие фактора относительной цены на энергию представляет особый интерес. Абсолютный уровень энергетических цен в бывших социалистических странах до сих пор в среднем ниже, чем в странах с рыночной экономикой. Однако относительные цены на энергию в указанных странах уже превзошли уровни государств, входящих в обе группы, рассматриваемые как образцы. На наш взгляд, дальнейшая политика увеличения абсолютных номинальных энергетических цен без развития институциональных реформ результата не дает.

О том же говорит использование другой модели, включающей специально конструируемую переменную взаимодействия, представляющую собой произведение реальной цены энергии на индекс качества институтов, которую мы

используем, следуя В. Полтеровичу и В. Попову<sup>8</sup>. Смысл указанной переменной – учет совместного действия институтов и цен. Ее значимость может свидетельствовать о том, что воздействие институтов происходит через посредство ценового механизма. Для переходных экономик в целом среднее значение индекса качества институтов<sup>9</sup> оказывается отрицательным (табл. 3), хотя для группы стран Восточной Европы и Балтии – положительным и даже в среднем близким к средним значениям по выборке в целом. На крайних полюсах – экономики ОЭСР и страны СНГ. Все экономики, входящие в последнюю группу, характеризуются отрицательными значениями индекса качества институтов (табл. 3).

Таблица 3

**Индексы качества институтов и коэффициенты эластичности энергоемкости производства от изменения реальной цены энергии по группам стран в 2000 г.**

	<b>Индекс качества институтов*</b>	<b>Эластичность</b>
Всего по выборке, 55 экономик	0,740	-0,453
Страны ОЭСР, 23 экономики	2,595	-0,676
Бывшие социалистические страны, 23 экономики	-0,588	-0,293
Страны Восточной Европы и Балтии, 10 экономик	0,619	-0,438
Страны СНГ, 8 экономик	-1,849	-0,142

\* Показатель нормирован и изменяется от -5 до +5.

Указанная модель позволяет оценить показатель эластичности энергоемкости от изменения реальной цены на энергию как функцию индекса качества институтов<sup>10</sup>. Таким образом, данная модель позволяет учесть, что степень развития экономических институтов сказывается на эффек-

<sup>8</sup> Polterovich V. and Popov V. Accumulation of Foreign Exchange Reserves and Long Term Growth. Working paper, 2004.

<sup>9</sup> Этот индекс нормирован и меняется в интервале от -5 до +5.

<sup>10</sup> Данный показатель соответствует эластичности спроса на энергию от цены при использовании условной функции спроса, то есть учитывает изменение закупок энергии только за счет эффекта замещения.

тивности работы рынков и, в частности, на приспособлении спроса к изменениям цен: чем лучше институты, тем сильнее реагируют нормы затрат производственных ресурсов (в данном случае – энергии) на изменения пропорций цен. В экономиках СНГ приспособление спроса на энергию к изменениям ее реальной цены следует признать слабой: средний коэффициент эластичности энергоемкости от изменения реальной цены на энергию в этой группе стран по абсолютной величине вчетверо ниже, чем в странах ОЭСР. Объяснением этого факта может служить слабость стимулов к энергосбережению в условиях мягких бюджетных ограничений энергопотребителей. Кроме того, в указанных экономиках повышение реальных цен на энергию приводит, по-видимому, к большему торможению экономического роста или даже спаду производства, что противодействует сокращению энергоемкости.

Можно также применить данные модели к сибирской экономике и поставить вопрос следующим образом: какой уровень энергоемкости был бы в Сибири, если бы здесь был климат, как в соответствующей стране, при прочих неизменных условиях? Канадский климат дает снижение порядка 14%, климат стран Западной Европы – примерно на 40%, а климат США – на 1/3. Перенесение на российскую экономику институциональных условий развитых стран может снизить энергоемкость также примерно на 35–40%, что может быть взято за оценку общего потенциала энергосбережения (рис. 2).

**Воздействие неофициальной экономики.** Для объяснения различий в энергоемкости использована переменная, представляющая собой доли теневого сектора в ВВП. Она относится к середине 90-х годов прошлого столетия и рассчитана для 69 стран<sup>11</sup> (мы использовали указанную выборку без трех стран – Ботсваны, Маврикия и Танзании, которые были исключены по причине недостатка информации и по другим причинам) на основе данных о спросе на деньги и электроэнергию. Мы дополнительно скорректировали ее

---

<sup>11</sup> *Friedman E., Johnson S., Kaufmann D. and Zoido-Lobaton P. Ibid.*

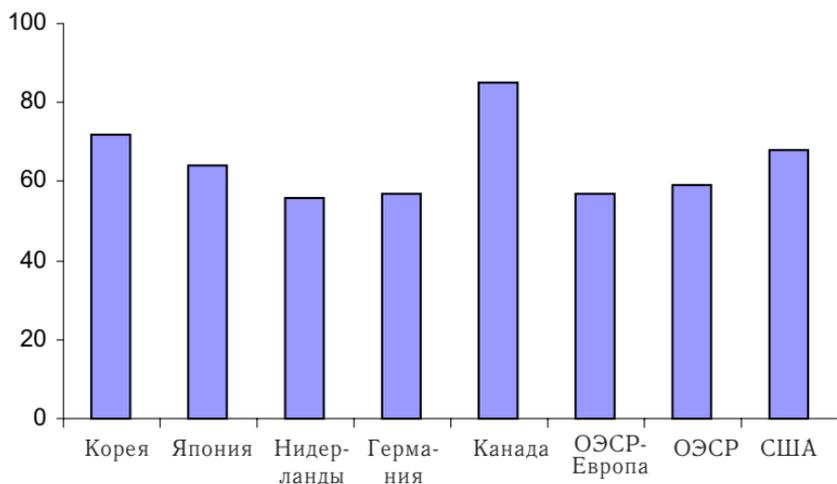


Рис. 2. Какой была бы энергоемкость в Сибири при климате, как в соответствующей стране?

для 11 стран – республик бывшего Советского Союза – с привлечением дополнительной информации о динамике электропотребления<sup>12</sup>. Данная переменная обнаружила высокую значимость при использовании ее в качестве заместителя для индексов качества института при введении ее в рассмотренные выше модели. При этом сильно возрастает значимость регрессии в целом.

Естественно предположить, что низкое качество институтов, снижая эффективность работы рынков, одновременно обуславливает высокую долю теневого сектора в экономике, в связи с чем последняя может служить заместителем для институциональной переменной. Однако можно выдвинуть гипотезу о том, что теневой сектор оказывает и самостоятельное непосредственное воздействие на показатели экономики и, в том числе, на энергоемкость производства. В этом случае обоснованно говорить **о внешнем эффекте от развития институтов – через средство теневого сектора**. Следовательно, при использовании доли теневой

<sup>12</sup> Alexeev M. and Pyle W. A Note on Measuring the Unofficial Economy in the Former Soviet Republics. William Davidson Working Paper 2001. Number 436. September.

экономики в регрессиях необходимо попытаться разделить непосредственное воздействие качества институтов и самостоятельное воздействие теневого сектора.

Самостоятельное воздействие теневого сектора на эффективность использования энергетических ресурсов может быть как отрицательным и повышать энергоемкость производства, так и положительным, то есть снижать указанный показатель.

Отрицательное самостоятельное воздействие теневого сектора на энергоемкость двояко. Во-первых, оно может заключаться в реализации «порочного круга внезаконности» Де Сото<sup>13</sup>. Речь о том, что увеличение сектора неофициальной экономики приводит к необходимости роста налогов на легальную деятельность. В свою очередь реакцией фирм на рост налоговой нагрузки может стать лоббирование экономических привилегий и налоговых льгот, ведущее к ограничениям конкуренции и снижению эффективности легального сектора.

Другим объяснением того, почему увеличение теневого сектора в экономике ведет к видимому росту энергоемкости производства, может служить недоучет официальной статистикой выпуска теневого сектора при лучшей документации потребления энергии. В этом случае официальный показатель затрат энергии на единицу выпуска будет тем выше, чем больше доля теневого сектора.

Воздействие развития теневого сектора экономики на снижение показателя энергоемкости производства возможно по двум причинам. Во-первых, теневой сектор, ввиду меньшего воздействия на него мер регулирования, может оказаться более конкурентоспособным, поэтому и эффективность использования энергоресурсов в нем может быть выше. Другое объяснение видимого позитивного воздействия теневого сектора состоит в том, что «в тень» проще уйти более мобильным предприятиям с более простыми тех-

---

<sup>13</sup> Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер, М.: Catallaxy, 1995. С. 219; Нбреев Р. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность. Рабочий документ, 2003. <http://ie.boom.ru/nureev/article>

нологическими процессами, принадлежащими к отраслям легкой промышленности, торговли, некоторым сферам сектора услуг. В этих отраслях в среднем энергоёмкость производства ниже, а это означает, что более высоким долям теневого сектора соответствуют меньшие удельные затраты энергии в экономике в целом.

Для учёта именно самостоятельного воздействия теневой экономики на показатель энергоёмкости мы использовали в модели ещё одну специально конструируемую переменную – остатки в регрессии доли неофициальной экономики от переменной качества институционального развития. Введение указанной переменной резко улучшает качество спецификации в целом. Численные оценки суммарного непосредственного воздействия остатков по некоторым странам представлены в табл. 4. Мы выбрали для представления только те из стран ОЭСР и постсоциалистических государств, которые продемонстрировали эффект не менее 1% к уровню, оцененному с использованием основных моделей. Также включили результат по России, который получился несколько меньшим 1%.

Таблица 4

**Непосредственное воздействие неофициальной экономики на энергоёмкость производства в некоторых странах мира\* (2000 г.), % к оцененным значениям**

Страны ОЭСР		Восточноевропейские страны		Страны СНГ	
Канада	-1,44	Болгария	-1,64	Азербайджан	2,76
Финляндия	-1,25	Хорватия	-1,62	Беларусь	-3,12
Франция	-2,19	Чехия	-3,51	Грузия	3,57
Япония	-4,22	Венгрия	1,76	Казахстан	1,44
Корея	2,33	Латвия	2,47	Молдова	1,00
Мексика	3,76	Польша	-1,37	Россия	0,49
Португалия	-1,11	Румыния	-5,14	Украина	1,42
Испания	1,84	Словакия	-4,42	Узбекистан	-3,96
Швейцария	-2,66	В среднем	-1,31	В среднем	0,42
США	-2,90				

\* Для стран с воздействием не менее 1% (кроме России).

## Воздействие институтов на энергоёмкость производства

Возникает вопрос, почему экономики с менее адекватным институциональным окружением являются в то же время и менее чувствительными к ценовым сигналам и, в частности, как нам это удалось показать, – к изменениям относительных цен на энергию? Представляется, что этот вопрос тесно связан с другим: почему в таких странах средние удельные затраты энергоресурсов на выпуск продукции выше? Ответ на данные вопросы предполагает анализ достаточно сложной системы взаимосвязей в экономике. Здесь задействованы механизмы как долгосрочного характера, действующие через посредство замены технологий и оборудования, так и краткосрочного, приводящие к различной эффективности использования энергии при данной технологической структуре.

В краткосрочной перспективе в рассматриваемых экономиках имеются серьезные причины, снижающие стимулы к энергосбережению. Тот факт, что ни в одной из переходных экономик не завершена реформа предприятий – важный объясняющий фактор. Так, по данным ЕБРР, в начале 2000-х годов проблема мягких бюджетных ограничений стояла достаточно остро в 18 из 27 переходных экономик, включенных в обзор<sup>14</sup>, и во всех этих странах качество корпоративного управления серьезно отставало от стандартов развитых стран. Важность проблемы мягких бюджетных ограничений для объяснения высокой энергоёмкости производства подтверждается и нашим анализом: наибольшую значимость в спецификациях обнаруживает индекс REGBU – мера использования нерыночных методов вмешательства в экономику со стороны правительства, измеряющий, в том числе, степень вмешательства органов власти и политиков в управление предприятиями.

Известно, что мягкие бюджетные ограничения снижают мотивацию к сокращению затрат ресурсов, каким-либо изменениям в структуре и технологиях производства, в уп-

---

<sup>14</sup> Transition Report, 2001. Табл. 2.2. С. 14.

равлении, так как предприятия имеют возможность переложить свои проблемы на партнеров, государство, банковскую систему. По-видимому, острота указанной проблемы в последние годы несколько уменьшилась. Так, в России соотношение просроченной задолженности покупателей за поставленные энергоресурсы на конец года к годовому объему их продаж в 2002 г. сократилось по сравнению с 1997 г. почти в 3 раза, а по сравнению с 1998 г. – почти в 5 раз<sup>15</sup>. Однако и в настоящее время она остается актуальной, по крайней мере, в странах СНГ.

Недостаточный внутренний контроль на излишне крупных предприятиях в странах с переходной экономикой оставляет актуальными классические проблемы, ослабляющие стимулы к повышению эффективности производства. Набор их хорошо известен в литературе – это проблемы «безбилетника», «скрытых действий», «скрытой информации», которые могут приводить к тому, что даже при сильном увеличении стоимости энергии агенты не реагируют и не используют возможности энергосбережения.

В долгосрочной перспективе низкое качество институтов обуславливает неблагоприятные условия для ведения инвестиционной деятельности, снижая привлекательность инвестиционных проектов. Недостатки банковской системы, недоразвитость, а зачастую практическое отсутствие фондовых рынков делают затруднительным, а часто и невозможным финансирование крупных и долгосрочных проектов. В таких условиях можно ожидать, что применяемое оборудование будет относительно более устаревшим, чем в странах с хорошими институтами, что может быть причиной более высоких энергозатрат.

Чтобы усилить стимулы к энергосбережению как в краткосрочной перспективе, так и долгосрочной, необходимо дальнейшее реформирование экономики в следующих направлениях:

---

<sup>15</sup> Топливо и энергетика России. Справочник специалиста топливно-энергетического комплекса. М.: Мин-во энергетики РФ, 2004.

- известные меры по защите прав собственности и поддержке выполнения контрактов (развитие рыночного законодательства, поддерживающего ответственность сторон, судебной системы, меры, противодействующие коррупции);
- улучшение качества экономической политики и репутации государства, минимизация нерыночных методов вмешательства государства, включая контроль цен и административное давление на банковскую систему;
- дальнейшее развитие банковской системы и фондового рынка;
- совершенствование корпоративного управления в фирмах, усиление внутреннего контроля, установление адекватных систем стимулирования экономии производственных ресурсов на предприятиях;
- ясная политика, направленная на поддержку малого и среднего бизнеса.

Как свидетельствует мировой опыт, для интенсификации энергосбережения государство может осуществлять специальные меры политики: субсидировать энергосберегающие инвестиционные проекты, проводить стандартизацию энергетического оборудования и поддерживать развитие рынка энергосберегающих технологий. Реформа электроэнергетики, проводимая в настоящее время во многих странах, может привести к снижению затрат топлива на электростанциях, а также к сокращению потерь при передаче и распределении электроэнергии и тепла. Важную роль может сыграть ужесточение экологического законодательства и присоединение к Киотскому протоколу.

Оценка технологического и организационного потенциала энергопотребления в России, федеральных округах, в том числе Сибирском, в субъектах РФ, входящих в Сибирский федеральный округ.

Для исследователей, специалистов отрасли, региональных органов управления, преподавателей и студентов.

---

# Энергоэффективность и экономика России в рамках Энергетической стратегии\*

**В. В. БУШУЕВ,**  
доктор технических наук,  
генеральный директор ГУ  
Институт энергетической стратегии,  
Иркутск

## Стратегия и жизнь

Современный уровень удельного энергопотребления экономики России в сопоставлении с аналогичными показателями других стран удручает (табл. 1). Удельная энергоёмкость ВВП России, рассчитанная по паритету покупательной способности (ППС), в 3 раза выше, чем в странах ЕЭС и Японии, в 2,3 раза – чем в мире в целом. Главными причинами такого положения являются структура промышленного производства в России, где преобладают высокоэнергоёмкие отрасли (около 62%), и структура ВВП, где относительно низка доля малоэнергоёмких услуг (немногим более 50%), а также технологическая отсталость и высокие потери в сфере энергопотребления. В таблице 2 приведены сопоставительные данные о доле отраслей промышленности России в суммарном объеме промышленной продукции страны и их относительной электро- и энергоёмкости.

---

\* По материалам доклада на Сибирском энергетическом конгрессе, июнь. 2005 г. Новосибирск.

© ЭКО 2005 г.



**Энергоемкость ВВП стран мира в расчете по паритету  
покупательной способности рубля**

Страна, регион	Энергоемкость
Италия	0,20
Япония	0,24
Германия	0,26
Великобритания	0,26
Азия (без России)	0,30
В том числе Китай	0,34
США	0,37
Финляндия	0,38
Восточная Европа	0,40
Канада	0,44
Беларусь	0,48
Казахстан	0,73
Россия	0,78
Украина	1,14
<b>Весь мир</b>	<b>0,34</b>

По оценкам, заложенным в Энергетической стратегии России до 2020 г., технологический и организационный потенциал энергосбережения в стране в настоящее время составляет 45% всего энергопотребления и почти 30% от суммарного электропотребления. Отраслевая структура потенциала энергосбережения представлена на рис. 1. Можно ожидать, что в перспективе, по мере опережающего научно-технического прогресса в мире, этот потенциал возрастет.

Частично более высокую удельную энергоемкость в России обуславливают ее климатические условия, однако этот фактор может быть оценен величиной 10–15% от разницы в удельном энергопотреблении России и других развитых стран.

Главный вывод Энергетической стратегии России в сфере энергоэффективности состоит в том, что при сохранении на перспективу современной удельной энергоемкости экономики **невозможно** достижение прогнозируемых темпов и суммарного ее роста. Чтобы обеспечить энергетичес-

**Удельный вес отраслей российской промышленности  
и соотношение их физической энерго- и электроемкости\*, %**

Отрасль	Доля в объеме произ- водства России*	Соотношение удельной	
		энергоемкости	электроемкости
Промышленность в целом	100	100	100
Энергоёмкие отрасли	61,5	176	160
<i>В том числе электроэнергетика</i>	12,1	490	109
Топливные отрасли	19,2	58	109
<i>Из них:</i>			
нефтепереработка	2,7	174	159
нефтедобыча	12,9	22	86
газовая промышленность	2,2	116	124
угольная промышленность	1,4	68	198
Черная металлургия	9,5	170	300
Цветная металлургия	7,2	103	267
Химия и нефтехимия	6,2	109	145
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	4,2	95	100
Стройматериалов	3,1	105	108
Малоэнергоёмкие отрасли	38,5	30	35
<i>В том числе:</i>			
машиностроение	20,2	35	42
легкая промышленность	1,4	45	70
пищевая промышленность	13,6	23	22
прочие	3,3	22	32

\* Данные за 2003 г. в текущих ценах с округлением.

кие потребности страны при намечаемых темпах ее развития, необходимо в 2020 г. по сравнению с 2000 г. снизить удельную энергоёмкость ВВП в 2,1 раза, а удельную его электроёмкость – в 2,2 раза.

Пути решения этой задачи сформированы в Энергетической стратегии России и в тезисном изложении сводятся к следующему.

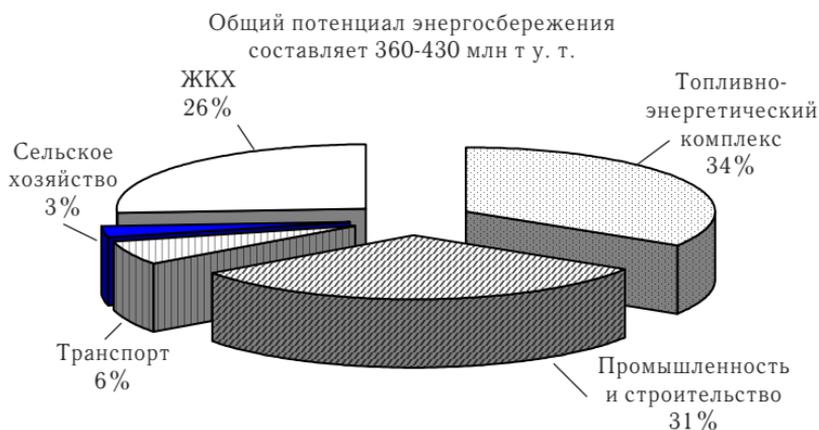


Рис. 1. Потенциал энергосбережения в российской экономике, %

Структурные трансформации промышленного производства и ВВП (ВРП регионов) в направлении снижения доли энергоёмких отраслей промышленности и роста доли неэнергоёмких услуг (информационных, банковских, связи, коммунально-бытовых и др.) под влиянием спроса потребительского рынка и опережающего по сравнению с инфляцией роста цен на энергоносители должны внести основной вклад в снижение удельной энергоемкости.

Прогнозная динамика трансформаций промышленного производства представлена в табл. 3. В целом все упомянутые структурные факторы смогут обеспечить до 60–65% необходимого снижения удельной энергоемкости ВВП и примерно такую же долю – в его удельной электроемкости. Остальные 35–40% необходимого снижения удельной энергоемкости экономики требуется обеспечить за счет реализации потенциала организационного и технологического энергосбережения, для чего необходимо осуществление государством экономических и других законодательных мер стимулирования, предусмотренных Энергетической стратегией.

Таким образом, прогнозируется, что при росте за 20 лет (2000–2020 гг.) ВВП России в 2,5–3,3 раза (в зависимости от возможных сценарных условий развития экономики) потребление первичных топливно-энергетических ресурсов

**Прогнозируемые структурные трансформации промышленности,  
% от объема промышленного производства**

<b>Отрасль</b>	<b>2000 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2020 г.</b>
Промышленность, всего	100,0	100,0	100,0
<i>В том числе:</i>			
Энергоемкие отрасли	62,1	57,1	48,8
ТЭК	29,6	25,9	19,7
<i>Из него:</i>			
электроэнергетика	8,44	6,9	5,2
газовая промышленность	2,02	1,8	1,3
нефтедобыча	15,42	14,1	11,0
нефтепереработка	2,43	2,0	1,4
угольная промышленность	1,24	1,1	0,8
Черная металлургия	8,42	7,2	5,2
Цветная металлургия	10,31	9,6	8,4
Химия и нефтехимия	6,49	6,8	7,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	4,43	4,6	4,7
Промышленность стройматериалов	2,41	3,0	3,1
Малоэнергоёмкие отрасли	39,7	42,9	51,2
Машиностроение	18,87	22,4	28,1
Легкая	1,47	1,6	1,8
Пищевая	13,58	14,9	16,5
Прочие	4,0	4,0	4,8

\* Источник – Минэкономразвития России.

возрастет в 1,25–1,4 раза, а электроэнергии – в 1,35–1,5 раза. Соответствующие иллюстрации сказанного (оптимистичный вариант) представлены на рис. 2. При сохранении удельной энергоёмкости на уровне 2000 г. потребовалось бы увеличить внутреннее потребление топливно-энергетических ресурсов в стране в 3,3 раза, что совершенно нереально, так как при этом потребовалось бы резко снизить темпы социально-экономического развития.

Структура составляющих энергосбережения представлена в таблице 4.

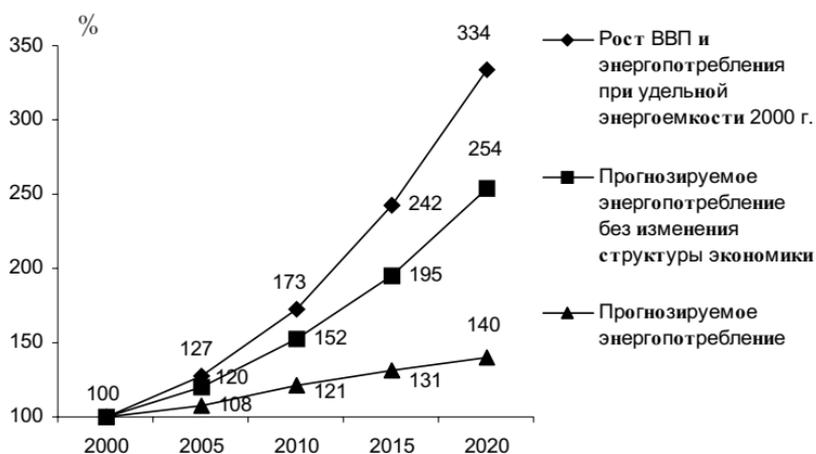


Рис. 2. Прогнозная динамика роста ВВП и энергопотребления России на период до 2020 г. и по отношению к уровню 2000 г., %

Таблица 4

**Доля составляющих энергосбережения (технологическое и организационное и структурное), % к итогу**

Год	Технологическое и организационное	Структурное
2005	33	67
2010	37	63
2015	40	60
2020	40	60

Многие видные экономисты считали прогноз Энергетической стратегии России до 2020 г. нереальным, однако мониторинг хода ее реализации показывает, что фактическое снижение удельной энергоёмкости ВВП оказалось существенно выше заложенных прогнозов. Исходя из данных Росстата, расчетная удельная энергоёмкость ВВП в 2004 г. составила к уровню 2000 г. 83% против 88%, заложенных в Энергетической стратегии, и снизилась по сравнению с уровнем 2003 г. более чем на 5%.

Такое интенсивное снижение удельной энергоёмкости позволило при увеличении в 2004 г. прироста ВВП на 7,1%

(вместо прогнозирувавшихся 4,8%) ограничить рост потребления первичных топливно-энергетических ресурсов в стране величиной 1,4%.

Несколько меньшими темпами, но также с опережением прогноза снижалась удельная электроемкость экономики, которая составила в 2004 г. по сравнению с 2000 г. 85,2% (против 88%) и по сравнению с 2003 г. – 95,7% (против 95,8% по Энергетической стратегии на период до 2020 г.).

Опережающая динамика роста энергоэффективности и электроэффективности экономики связана, главным образом, со структурными трансформациями в сфере энергопотребления и электроэффективности, где относительно малоэнергоёмкие составляющие ВВП и отраслей промышленности имеют более высокие темпы роста по сравнению с энергоёмкими. Так, в 2004 г. доля производства малоэнергоёмких услуг возросла с 50,5% в 2003 г. до 59,9%, а доля производства товаров в структуре ВВП – снизилась с 49,5 до 40,1% (без учета налоговой составляющей).

Производство продукции малоэнергоёмких машиностроения и нефтедобычи возросло на 11,7 и 8,3% соответственно, а в энергоёмких отраслях черной металлургии – на 5%, цветной – на 3,5%, электроэнергетической отрасли – на 0,3%. Если же учесть, что энергопотребление и электропотребление населения в коммунально-бытовой и в бюджетной сферах практически не изменилось при значительном росте ВВП, то ясно, что основной составляющей достигнутого повышения энергоэффективности экономики являются структурные составляющие (около 75–80%), а доля реализации потенциала технологического энергосбережения от суммарного составляющей – лишь порядка 20–25% вместо 40–35% по прогнозу Энергетической стратегии.

Иными словами, при реализации имеющегося технологического потенциала энергосбережения снижение удельной энерго- и электроемкости экономики и затрат на энергосбережение страны могло бы быть еще динамичнее, но для этого необходимо повысить заинтересованность потребителей энергоресурсов в их экономии. Эти меры предусмотрены в Энергетической стратегии, однако они в необ-

ходимом объеме не осуществлены (ценовая политика, налоговые поощрения, штрафные санкции, программное обеспечение мер по инвестированию энергосбережения и т. п.).

В связи с изложенным необходимо ускорить разработку и принятие новой редакции проекта федерального закона «Об энергосбережении», предусмотрев в нем реальные меры стимулирования эффективности использования энергоресурсов, как это предусмотрено Энергетической стратегией России.

Представляет интерес анализ доли затрат на топливно-энергетические ресурсы в суммарных затратах отраслей (табл. 5).

Из данных табл. 5 следует, что, несмотря на рост цен энергоносителей, доля этих затрат практически сохраняется в 2000–2003 гг. на одном уровне – около 14%, в том числе в диапазоне 14–16% от суммы затрат в энергоёмких отраслях и до 5–7% – в малоэнергоёмких. Исключение составляет электроэнергетика, где затраты на топливо, в силу специфики этой отрасли, достигают почти 50% от суммарных затрат на производство. Анализ соотношения затрат на потребление топливно-энергетических ресурсов (по ценам производителей) и произведенного ВВП показывает, что эти затраты составляют около 6% от ВВП и за период 2000–2004 гг. они снизились почти на 0,6%, что также свидетельствует о росте экономической энергоэффективности.

## В федеральных округах

Удельная энергоёмкость экономики субъектов Российской Федерации находится в прямой взаимосвязи с целым рядом факторов, важнейшими из которых являются структура ВРП, структура промышленного производства, объем производимых ВРП и промышленной продукции, доля потребления топливно-энергетических ресурсов населением, коммунально-бытовой, бюджетной сферами, эффективность энергоиспользования.

В табл. 6 приведены расчетные показатели удельной энергоёмкости федеральных округов России за 2000–2003 гг.,

Таблица 5

**Доля топлива и энергии в затратах отраслей экономики  
и промышленности в 2001–2003 гг., % от общих затрат**

Год	Удельный вес в затратах на производство продукции								Всего затра- ты на топли- во и энер- гию
	Топ- ли- во	В том числе:				Энер- гия	В том числе:		
		про- дукты нефте- перера- ботки	газ	уголь	дру- гие виды топ- лива		элект- риче- ская	теп- ло- вая	
Промышленность									
2001 г.	6,65	1,95	2,78	1,30	0,62	7,48	6,31	1,04	14,13
2003 г.	6,64	1,56	3,27	1,27	0,54	7,49	6,46	0,99	14,13
Электроэнергетика									
2001 г.	30,14	4,47	15,42	8,71	1,54	21,40	19,90	1,20	51,54
2003 г.	27,25	3,01	16,42	6,46	1,36	21,41	9,94	1,43	48,66
Нефтедобывающая									
2001 г.	1,02	0,54	0,40		0,08	5,18	5,04	0,12	6,20
2003 г.	0,68	0,43	0,16		0,09	4,47	4,30	0,16	5,15
Нефтеперерабатывающая									
2001 г.	0,65	0,21	0,34		0,10	15,29	8,39	6,83	15,93
2003 г.	0,97	0,32	0,48		0,17	12,94	6,88	5,98	13,91
Газовая									
2001 г.	0,98	0,49	0,37		0,12	4,08	2,79	1,28	5,06
2003 г.	0,76	0,41	0,22		0,13	6,20	5,23	0,97	6,96
Угольная									
2001 г.	2,73	1,75	0,01	0,89	0,08	6,17	5,76	0,41	8,80
2003 г.	4,67	3,95	0,01	0,64	0,07	6,66	6,17	0,50	11,33
Черная металлургия									
2001 г.	7,97	1,61	2,93	1,00	2,43	6,71	6,19	0,36	14,68
2003 г.	9,28	1,10	3,08	2,84	2,26	6,09	5,63	0,45	15,37
Цветная металлургия									
2001 г.	5,62	3,27	1,04	0,68	0,64	8,88	8,20	0,60	14,50
2003 г.	5,52	2,83	1,34	0,60	0,76	9,01	8,40	0,54	14,53
Химическая									
2001 г.	3,15	1,20	1,40	0,11	0,44	11,24	8,03	2,96	14,39
2002 г.	3,17	1,19	1,63	0,09	0,26	11,83	8,56	3,14	15,0
Нефтехимическая									
2001 г.	1,84	0,32	1,16		0,36	12,04	5,89	5,91	13,87
2002 г.	1,94	0,31	1,32		0,30	13,01	6,52	6,32	14,95

Год	Удельный вес в затратах на производство продукции								Всего затраты на топливо и энергию
	Топливо	В том числе:				Энергия	В том числе:		
		продукты нефтепереработки	газ	уголь	другие виды топлива		электрическая	тепловая	
Химическая и нефтехимическая									
2003 г.	3,13	0,93	1,94	0,05	0,21	12,15	7,78	4,25	15,28
Машиностроение									
2001 г.	2,02	0,85	0,81	0,13	0,23	3,96	3,08	0,71	5,98
2003 г.	1,86	0,68	0,98	0,10	0,10	3,74	3,01	0,67	5,60
Промышленность строительных материалов									
2001 г.	8,42	3,19	4,11	0,60	0,53	7,46	6,29	1,06	15,88
2003 г.	8,12	2,39	4,98	0,48	0,27	7,36	6,43	0,91	15,48
Легкая									
2001 г.	2,07	0,70	0,92	0,20	0,26	5,43	4,08	1,25	7,50
2003 г.	1,95	0,59	1,14	0,14	0,08	5,70	4,37	1,24	7,65
Пищевая (включая мукомольно-крупяную)									
2001 г.	3,05	2,12	0,58	0,11	0,24	1,63	1,27	0,31	4,68
2003 г.	2,61	1,71	0,72	0,09	0,08	1,71	1,40	0,29	4,32
Строительство									
2001 г.	4,33	3,88	0,12	0,05	0,28	1,56	1,12	0,43	5,89
2003 г.	3,62	3,37	0,09	0,03	0,13	1,51	1,09	0,40	5,13
Транспорт									
2001 г.	11,15	8,94	1,43	0,27	0,51	4,48	4,21	0,24	15,63
2002 г.	9,39	7,06	1,74	0,23	0,35	4,61	4,36	0,25	13,75
В том числе магистральный трубопроводный									
2001 г.	7,43	0,39	6,71		0,33	3,97	3,94	0,02	11,40
2003 г.	10,67	0,45	10,16		0,07	5,79	5,77	0,02	16,46

**Источники:** данные Госкомстата России и Минэкономразвития России.

сформированные в соответствии с данными статистической отчетности по субъектам Российской Федерации. За периоды и по тем данным, для которых государственная статистическая отчетность на момент выполнения настоящего анализа отсутствует (ВРП регионов за 2003 г.), соответ-

**Удельная энергоёмкость, электроёмкость и теплоёмкость ВРП  
по федеральным округам (в ценах 2000 г.)**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
<b>Центральный</b>				
Энергоёмкость, т у. т./млн руб.	86,69	83,87	84,61	79,85
Электроёмкость, кВт·ч/тыс. руб.	82,76	80,45	79,24	75,91
Теплоёмкость, Гкал/млн руб.	115,51	116,27	112,17	105,52
<b>Северо-Западный</b>				
Энергоёмкость, т у. т./млн руб.	150,20	145,86	142,50	134,58
Электроёмкость, кВт·ч/тыс. руб.	140,25	139,50	137,37	131,70
Теплоёмкость, Гкал/млн руб.	208,12	219,88	196,71	189,25
<b>Южный</b>				
Энергоёмкость, т у. т./млн руб.	180,21	173,85	169,29	160,20
Электроёмкость, кВт·ч/тыс. руб.	141,40	138,86	133,38	123,95
Теплоёмкость, Гкал/млн руб.	155,78	150,97	143,10	134,80
<b>Уральский</b>				
Энергоёмкость, т у. т./млн руб.	168,80	152,02	137,42	123,96
Электроёмкость, кВт·ч/тыс. руб.	139,57	135,42	130,23	121,99
Теплоёмкость, Гкал/млн руб.	164,52	170,87	152,54	146,71
<b>Сибирский</b>				
Энергоёмкость, т у. т./млн руб.	224,19	209,09	193,68	174,98
Электроёмкость, кВт·ч/тыс. руб.	275,55	264,81	249,32	232,90
Теплоёмкость, Гкал/млн руб.	334,38	316,03	279,28	256,50
<b>Дальневосточный</b>				
Энергоёмкость, т у. т./млн руб.	136,43	130,85	126,69	118,95
Электроёмкость, кВт·ч/тыс. руб.	132,72	117,12	111,93	104,46
Теплоёмкость, Гкал/млн руб.	191,96	190,32	182,41	169,95

ствующие расчеты по 2003 г. выполнены по предварительным оценкам или по данным регионов, где такие данные имеются.

Как следует из приведенных данных, наименьшие показатели удельной энергоёмкости производства ВРП имеет Центральный федеральный округ, где велика доля услуг (банковских, информационных, коммунально-бытовых, транспортных и др.), тем более что в состав округа входит и г. Москва. В этом же округе наименее энергоёмкая струк-

тура промышленного производства (60% малоэнергоёмких отраслей в объеме производства). Наибольшую удельную энергоёмкость имеет Сибирский федеральный округ.

Прочие федеральные округа имеют промежуточные значения удельной энергоёмкости с учетом их специфики.

### **Сибирский федеральный округ**

В структуре промышленного производства округа более 70% занимают энергоёмкие отрасли (ТЭК – 24%, черная и цветная металлургия – 39%, химия и нефтехимия – 6% и др.), что в сочетании с суровыми климатическими условиями большинства территорий обуславливает потребление почти 17% топливно-энергетических ресурсов от общероссийского уровня при 11% объема производства ВРП и промышленной продукции соответственно. В округе недостаточно развиты малоэнергоёмкие сфера услуг и отрасли промышленности (легкая – 0,7%, пищевая – около 9%, машиностроение – 11%). Динамика удельной энергоёмкости ВРП в 2000 и 2003 гг. в целом по округу и по субъектам РФ, входящим в округ, приведены в табл. 7. Динамика этих показателей в целом положительная, и в 2003 г. по сравнению с 2000 г. их снижение составляет 22%.

Наиболее высокая абсолютная энергоёмкость среди крупных промышленно развитых регионов округа наблюдается в Кемеровской области, где при высокой доле энергоёмких производств в промышленности – 86% (ТЭК – 45%, металлургия – около 35%, химия и нефтехимия – около 6%) – невелика доля высокодоходной продукции и относительно недостаточно развита сфера услуг. При доле ВРП, равной 1,5% от суммы ВРП страны, потребление топливно-энергетических ресурсов достигает 4%, а удельная энергоёмкость в 1,8 раза выше, чем в целом по Сибирскому федеральному округу. Весьма схожая ситуация и в Иркутской, Новосибирской и Омской областях, где, однако, эти соотношения не столь контрастны и, как следствие, удельная энергоёмкость ВРП выше средней по округу примерно в 1,3 раза.

По нашему мнению, основой дальнейшего снижения удельной энергоёмкости субъектов РФ Сибирского феде-

**Удельная энерго- и теплоёмкость экономики  
субъектов Сибирского федерального округа  
(в сопоставимых ценах 2000 г.)**

Показатель	2000 г.	2003 г.*
<b>Сибирский федеральный округ</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	224,19	174,98
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	275,55	232,90
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	334,38	256,50
<b>Республика Алтай</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	168,87	144,44
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	125,37	100,88
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	47,41	46,31
<b>Республика Бурятия</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	189,02	169,66
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	225,08	193,34
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	271,96	256,47
<b>Республика Тыва</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	202,28	183,50
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	176,09	152,91
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	320,23	272,89
<b>Республика Хакасия</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	562,31	638,39
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	569,25	498,44
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	283,16	225,89
<b>Алтайский край</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	297,39	243,99
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	216,64	160,61
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	377,38	290,51
<b>Красноярский край</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	146,70	109,26
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	226,27	190,71
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	265,53	188,92
<b>Иркутская область</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	271,96	225,50
Электроемкость, кВт·ч/ тыс. руб.	491,45	410,74
Теплоемкость, Гкал/млн руб.	435,05	366,85

Показатель	2000 г.	2003 г.*
<b>Кемеровская область</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	410,56	314,87
Электроемкость, кВт·ч / тыс. руб.	339,99	287,49
Теплоемкость, Гкал / млн руб.	447,00	315,33
<b>Новосибирская область</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	167,30	223,72
Электроемкость, кВт·ч / тыс. руб.	170,66	139,83
Теплоемкость, Гкал / млн руб.	288,07	252,25
<b>Омская область</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	243,41	238,34
Электроемкость, кВт·ч / тыс. руб.	190,43	166,48
Теплоемкость, Гкал / млн руб.	483,71	398,11
<b>Томская область</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	163,78	138,20
Электроемкость, кВт·ч / тыс. руб.	166,57	146,88
Теплоемкость, Гкал / млн руб.	224,01	159,91
<b>Читинская область</b>		
Энергоемкость, т у. т. / млн руб.	165,71	175,86
Электроемкость, кВт·ч / тыс. руб.	218,52	182,95
Теплоемкость, Гкал / млн руб.	199,58	157,42

\* Оценка

рального округа, прежде всего, имеющих высокое удельное энергопотребление, должны стать разработкой и осуществлением региональных программ энергосбережения и принятие нормативных актов, стимулирующих энергосбережение на уровне хозяйствующих субъектов.

Стимулировать энергосбережение могут региональные «налоговые каникулы» и поощрения при инвестировании хозяйствующими субъектами из собственных финансовых источников мер, предусмотренных региональными энергосберегающими программами. В тех регионах, где пока еще не созданы централизованные фонды энергосбережения, необходимо разработать и принять соответствующие нормативные акты о порядке формирования и использования

средств таких фондов на базе возможностей, предоставленных ст. 14 действующего федерального закона «Об энергосбережении».

Было бы очень полезно, если бы субъекты РФ, входящие в Сибирский федеральный округ, и округ в целом выступили с инициативой об учете в новой редакции указанного федерального закона имеющихся в регионе инициатив, направленных на повышение заинтересованности хозяйствующих субъектов в энергосбережении, которые требуют решения на федеральном уровне.

---

## «ЭКО»-информ

---

### **Предприятия с участием иностранного капитала в Новосибирской области (январь–июнь 2005 г.)**

По данным статистического обследования, проведенного Новосибирскстатом, в первом полугодии 2005 г. на территории области осуществляли деятельность 107 предприятий (организации) с участием иностранного капитала (без субъектов малого предпринимательства).

Оборот их деятельности составил 29,4 млрд руб. (без НДС и акцизов), что составляет 21,3% от общего оборота крупных и средних предприятий области. Темп роста оборота по отношению к первому полугодю 2004 г. составил 20,5%.

Наибольшая доля оборота приходится на обрабатывающие производства – 40,1%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 29,3% и торговлю – 18,7%.

Объем инвестиций в основной капитал составил 1,9 млрд руб. – это 20,2% от объема инвестиций в основной капитал всех крупных и средних предприятий области. На производство, распределение электроэнергии, газа и воды направлено 42,5% инвестиций, в обрабатывающие производства – 35,4%, транспорт и связь – 15,7%.

На предприятиях и в организациях с участием иностранного капитала занято 39,7 тыс. работников списочного состава (5,4% от уровня крупных и средних предприятий области).

Начисленная среднемесячная заработная плата одного работника в январе–июне составила 12079 руб., что превышает средний уровень заработной платы по крупным и средним предприятиям области в 1,7 раза.

**Источник: данные Новосибирскстата.**

Статья посвящена одному из сегментов телекоммуникационного рынка: развитию услуг Интернета по регионам и странам, в том числе России. Дан прогноз до 2010 г.

Для специалистов отрасли, научных исследователей, преподавателей, студентов.

---

# Интернет в России

С. Л. ЕРЕМИНА,

Д. А. ГУНИН,

Институт международного менеджмента  
Томского политехнического университета

Дж. М. Кейнс писал: «Каким удивительным эпизодом в развитии человечества была эпоха, закончившаяся в августе 1914 г.!.. Житель Лондона, попивая в постели утренний чай, мог заказать по телефону разнообразные продукты со всего света; мог рискнуть своим богатством, вложив его в природные ресурсы и новые предприятия в любой части мира...» Сейчас можно сказать в духе Кейнса: «Как удивителен век, в котором мы живем! Потягивая в постели утренний чай, житель любой страны мира, используя мышь компьютера, перемещает свои капиталы с Шанхайской фондовой биржи в Москву; вечером, воспользовавшись высокими котировками Блумберга, перебрасывает капиталы в Сан-Паулу в онлайн-режиме... просматривает массу электронных посланий со всех уголков мира; отсылает всего за несколько секунд за тысячи километров рукопись своей новой книги, посвященной новым рынкам. И все это почти бесплатно, за цену, меньшую цены чашки чая»<sup>1</sup>.

В структуру телекоммуникационного рынка входят следующие сегменты: почтовая, сотовая, спутниковая и фиксированная (стационарная телефонная) связь, а также ус-

---

<sup>1</sup> Колодко Г. В. Новая экономика и старые проблемы (перспективы быстрого роста в постсоциалистических странах)// Проблемы теории и практики управления. 2002. № 3. С. 14–20.

© ЭКО 2005 г.



луги по передаче данных (Интернет). Научно-технический прогресс позволяет использовать рыночный механизм регулирования цен на рынке этих услуг. Услуги почтовой и спутниковой связи не представляют интереса в силу монополии государства.

Данная статья посвящена исследованию только одного из указанных сегментов телекоммуникационного рынка: услуг по передаче данных (Интернета). Для анализа этого сегмента рынка приняты следующие методологические допущения.

→ Выбор стран (ЮАР в Африке, Россия и Германия в Европе, Китай в Азии, США в Америке, Австралия в Океании) обоснован тем, что вес их экономик в соответствующем регионе, по данным Международного союза электросвязи (International Telecommunication Union – ITU), является доминирующим<sup>2</sup>.

→ Выбор временных периодов связан со следующим:

2001–2003 гг. – наличие статистической информации на сайте ITU;

2005 г. – как текущий временной период, представляющий интерес для краткосрочного прогноза развития телекоммуникационного рынка;

2010 г. – как контрольный для России в связи с поставленной задачей увеличения ВВП по сравнению с 2000 г. в два раза.

→ В качестве индикаторов (параметров) структуры рынка телекоммуникационных услуг выбраны:

- абсолютные: количество пользователей Интернета, тыс. чел;
- относительные: количество пользователей Интернета на 10000 жителей страны (региона), чел.

Исследование проведено на основе линейного регрессионного анализа, использующего метод наименьших квадратов.

По каждому году рассчитаны доли стран (регионов) по отношению к мировому уровню. Полученные результаты дают

---

<sup>2</sup> Free statistics. [http:// www.itu.int](http://www.itu.int)

возможность более точно и наглядно проанализировать структуру и направления развития рассматриваемого сегмента рынка (табл. 1–4).

Таблица 1

**Доля пользователей Интернета в регионе по отношению к мировому уровню интернет-аудитории в 2001–2010 гг.**

Регион	2001	2002	2003	2005	2010
Океания	0,019	0,020	0,020	0,020	0,020
Америка	0,376	0,349	0,324	0,296	0,259
Азия	0,304	0,334	0,360	0,390	0,429
Европа	0,287	0,281	0,278	0,272	0,265
Африка	0,012	0,016	0,018	0,022	0,026

Таблица 2

**Доля пользователей Интернета в стране по отношению к мировому уровню интернет-аудитории в 2001–2010 гг.**

Страна	2001	2002	2003	2005	2010
Австралия	0,016	0,017	0,016	0,017	0,017
США	0,289	0,256	0,233	0,203	0,164
Китай	0,068	0,095	0,115	0,140	0,172
Германия	0,063	0,058	0,056	0,053	0,048
Россия	0,009	0,010	0,009	0,009	0,009
ЮАР	0,006	0,005	0,004	0,004	0,003

Таблица 3

**Отношение количества пользователей Интернета на 10000 жителей в регионе к среднему мировому показателю интернет-аудитории**

Регион	2001	2002	2003	2005	2010
Африка	0,095	0,121	0,138	0,162	0,192
Европа	2,185	2,149	2,131	2,101	2,064
Азия	0,511	0,563	0,609	1,128	0,732
Америка	2,735	2,521	2,332	2,114	1,827
Океания	3,816	3,945	3,794	3,815	3,788
Во всем мире	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

**Отношение количества пользователей Интернета  
на 10000 жителей в стране к среднемировому показателю  
интернет-аудитории**

<b>Страна</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
ЮАР	0,794	0,668	0,602	0,492	0,356
Россия	0,359	0,401	0,361	0,372	0,370
Германия	4,605	4,272	4,168	3,908	3,604
Китай	0,314	0,451	0,558	0,691	0,864
США	6,135	5,408	4,902	4,218	3,344
Австралия	4,864	5,230	4,998	5,139	5,210
Во всем мире	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

В соответствии с принятой методологией проанализируем региональный и страновой аспекты распространения Интернета. По классификации ИТУ Россия расположена в европейском регионе, поэтому рассмотрим положение Европы (табл. 5). Из таблицы 5 видно, что Европа занимает среднее положение, что должно положительно сказаться на росте интернет-рынка в регионе в целом и в России в частности (табл. 6). Из таблицы 6 следует, что Россия также занимает среднее положение в мире с тенденцией укрепления своей позиции к 2010 г.

Таблица 5

**Положение (позиция) Европы на международном рынке  
пользователей Интернета**

<b>Параметры</b>	<b>Индикаторы</b>		
	<b>абсолютные</b>	<b>относительные</b>	
	<b>количество пользователей Интернета</b>	<b>количество пользователей Интернета на 10000 жителей</b>	
Тенденция (рост, стабильность, падение)	Падение	Падение	
Позиция по отношению к лидеру или мировому уровню (высокая – лидер, средняя, низкая – аутсайдер)	2005 г.	Средняя	Высокая
	2010 г.	Средняя	Высокая

**Положение России на международном рынке  
пользователей Интернета**

Параметры		Индикаторы	
		абсолютные	относительные
		количество пользователей Интернета	количество пользователей Интернета на 10000 жителей
Тенденция (рост, стабильность, падение)		Стабильность	Рост
Позиция по отношению к лидеру или мировому уровню (высокая – лидер, средняя, низкая – аутсайдер)	2005 г.	Среднее	Низкая
	2010 г.	Среднее	Низкая

В России телекоммуникационный рынок развивается стабильно, а его положение – среднее в мире. Правда, в целом среднемировой уровень сегодня очень низок, что не даёт значительного толчка для развития национальной экономики, как это происходило и происходит в США, Германии и в ряде других развитых стран.

Если рассматривать абсолютные и относительные показатели телекоммуникационного рынка, можно обнаружить тенденцию к росту, причем в основном за счет стран, не являющихся лидерами рынка. По относительным показателям лидеры – это американский, океанский и европейский регионы, а по абсолютным – азиатский, а также американский и европейский регионы. То есть рынок азиатского региона, демонстрируя тенденцию к росту как по абсолютным, так и по относительным показателям, приближается к мировому уровню.

Количество пользователей Интернета в России по сравнению с мировым уровнем неустойчиво, а количество интернет-пользователей на 10000 жителей – ниже мирового уровня более чем в два раза.

Термин «новая экономика» возник относительно недавно и предполагает использование информации в качестве

базового ресурса. Станет ли термин «новая экономика» реально применим к экономике России?

Проведенное исследование позволяет сделать следующие заключения. Согласно данным МЭРТ<sup>3</sup>, рост объема рынка в России в 2004 г. составил 30,5% и более чем в 4 раза превышает общие темпы роста экономики, но этого мало для перехода к условиям «новой экономики». Особенно слаб рынок Интернета: значения почти всех показателей рынка лишь ненамного превышают среднемировые. Российская интернет-аудитория составляет примерно 1% общемирового уровня, а разница со странами-лидерами – около 20 раз. По нашим расчетам, такое положение сохранится и к 2010 г.

Государство, заинтересованное в ускоренном темпе роста телекоммуникационного рынка как основы для дальнейшего экономического роста в условиях формирующейся «новой экономики», должно:

- ✓ совершенствовать нормативно-правовую базу телекоммуникационного рынка;
- ✓ модернизировать государственные органы регулирования отрасли;
- ✓ развивать смежные отрасли (электронную промышленность, так как большая часть телекоммуникационного оборудования – импортная продукция);
- ✓ демонополизировать рынок телекоммуникационных услуг некоторых видов (например, рынок услуг дальней связи до сих пор находится под контролем государственной монополии «Ростелеком»);
- ✓ совершенствовать механизм контроля (в частности, статистики, которой по некоторым услугам связи просто не ведётся) за операторами связи по всем видам предоставляемых услуг;
- ✓ стимулировать развитие электронной коммерции.

---

<sup>3</sup> Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации за 2004 год и задачах экономической политики Правительства Российской Федерации на 2005 год. <http://www.economy.gov.ru>; Прогноз социально-экономического развития РФ на 2005 год и основные параметры прогноза до 2007 года. <http://www.economy.gov.ru>

Значение российско-украинского взаимодействия в газовой сфере невозможно переоценить. Оно очень велико как для российской и украинской экономики, так и для экономических систем государств постепенно формирующегося Евразийского газового альянса, прежде всего, Узбекистана, Туркменистана и Казахстана.

---

## Российско-украинский газовый «ТЯНИ-ТОЛКАЙ»

**Д. А. ФАЙЗУЛЛАЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
**Финансовая академия при правительстве РФ,**  
**Москва**

Газотранспортная система (ГТС) Украины представляет собой важнейшее звено одного из самых длинных в мире магистральных газопроводов Уренгой – Помары – Ужгород. Длина украинского участка, собственно, ГТС Украины составляет 35 тыс. км. Инфраструктура представлена 122 компрессорными станциями и 13 подземными хранилищами газа. Мощность ГТС Украины – 170 млрд м<sup>3</sup> газа в год. Но в последние годы ее загрузка далека от плановой. Так, в 2001 г. объем прокачки природного газа через Украину составил 105 млрд м<sup>3</sup>, в 2004 г. – около 110 млрд м<sup>3</sup>, то есть мощность системы была задействована менее чем на 65%<sup>1</sup>.

Техническое состояние газотранспортной системы в целом оценивается как «не вызывающее опасений на ближайшие десятилетия», так как срок ее амортизации истекает через 30 лет. Однако около 1/3 ГТС эксплуатируется уже от 25 до 50 лет. Согласно данным руководства «Нафтогаза Украины», свыше 50% труб подверглись коррозии, а минимальная потребность в инвестициях оценивается в 1,5–2 млрд дол.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> *Зайцев Д. и др.* Трое в одной лодке //Время новостей. 24.06.2002; *Гривач А.* Третья сторона газовой трубы //Время новостей. 27.01.2005.

<sup>2</sup> *Зайцев Д. и др.* Трое в одной лодке .



Это вызывает беспокойство российской и украинской сторон, так как Россия в лице компании «Газпром» экспортирует около 85% общего объема газа именно через Украину<sup>3</sup>. Состояние украинской ГТС крайне беспокоит и получателей российского газа в Европе, особенно Германию. Украина, в свою очередь, заинтересована, чтобы «Газпром» экспортировал газ в Европу именно через ее территорию<sup>4</sup>, так как благодаря транзиту она получает значительный доход в государственный бюджет, а также обеспечивает часть собственной потребности в природном газе.

### Деятельность Консорциума

Все это стало причиной создания международного Консорциума по управлению украинской газотранспортной системой.

Нерешенность вопроса долга Украины за поставки российского газа в 1993–2000 гг. ускорила процесс его создания. Начиная с 1995 г. Россия настаивала на приватизации ГТС Украины по долговой схеме. Но Верховная Рада отвергла этот вариант<sup>5</sup>. На протяжении многих лет Россия и Украина не могли договориться о точной сумме долга.

С одной стороны, в 2001 г. страны подписали межправительственное соглашение, зафиксировавшее сумму задолженности Киева перед «Газпромом» в размере 1,43 млрд дол. Была предусмотрена схема погашения долга путем выпуска еврооблигаций «Нафтогаза Украины» со сроком полного возврата в 2013 г. С другой – до 2004 г. стороны так и не нашли устраивающий «Газпром» механизм передачи еврооблигаций. Это связано, прежде всего, с тем, что в финансовых документах «Газпрома» фигурирует другая сумма задолженности – 1,6 млрд дол.<sup>6</sup> Следовательно, получение облига-

<sup>3</sup> Гривач А. Тройной узел //Время новостей. 30.07.2004.

<sup>4</sup> В конце 90-х годов Россия объявила о планах строительства газопровода в обход Украины. Предполагалось построить ответвления от основной магистрали через территорию Белоруссии и Польши в Словакию, но проект не был реализован из-за несговорчивости польской стороны.

<sup>5</sup> Зайцев Д. и др. Трое в одной лодке; Гривач А. Третья сторона газовой трубы.

<sup>6</sup> Гривач А. Долг исполнен //Время новостей. 11.08.2004.

ций заставило бы «Газпром» списать 170 млн дол. в убыток, а также платить дополнительные налоги. Кроме того, десятилетние евробонды «Нафтогаза Украины» – не самые привлекательные ценные бумаги.

В июне 2002 г. Россия, Украина и Германия подписали трехстороннюю декларацию о создании международного Консорциума по управлению украинской газотранспортной системой. Собственно соглашение о его создании было подписано еще в октябре 2002 г., но участниками были только Россия и Украина. Консорциум был создан на паритетной основе. На начальном этапе «Газпром» и «Нафтогаз Украины» перечислили в уставный капитал совместной компании по 500 тыс. дол.<sup>7</sup>

Формирование Консорциума должно пройти в два этапа. *Подготовительный* этап включает регистрацию Консорциума как юридического лица, разработку ТЭО (точнее, технического задания для проведения тендера среди консультантов), разработку бизнес-плана, а также поиск источников инвестиций для создания и развития. На этом этапе должна быть создана нормативная база, которая будет гарантировать легитимную работу Консорциума в течение 30–50 лет. Это касается не только межправительственных документов, но и внутреннего законодательства России. На этот этап, то есть создание предынвестиционной базы, предполагается затратить 50 млн дол.<sup>8</sup>

*Инвестиционный* этап требует ответа на два основных вопроса. Во-первых: сколько нужно вложить средств в реконструкцию ГТС Украины, чтобы российский газ гарантированно доходил западным потребителям в оговоренных объемах. Во-вторых: как обеспечить возврат этих инвестиций, защитив при этом интересы собственника газотранспортной системы. Для этого представители Консорциума должны будут оценить состояние газопроводов, определить потребность в реконструкции и возможном расширении.

---

<sup>7</sup> Зайцев Д. и др. Трое в одной лодке; Гривач А. Третья сторона газовой трубы; Гривач А. «Никто никого не переиграл» //Время новостей. 09.10.2002.

<sup>8</sup> Гривач А., Степаненко С. Компания ценой в миллион долларов //Время новостей. 31.10.2002.

Затем будет составлен инвестиционный проект, где будут определены объемы и источники финансирования.

Основная задача инвестиционного этапа – привлечение иностранных партнеров. Хотя, скорее всего, необходимость их привлечения возникнет уже на предынвестиционном этапе, так как для решения его задач потребуется значительное увеличение уставного капитала.

Главный кандидат на роль иностранного инвестора – немецкий концерн Ruhrgas, как и предусмотрено трехсторонним соглашением. Впоследствии Германия в лице концерна может войти в Консорциум в качестве нового участника. Скорее всего, это произойдет за счет паритетной уступки «Нафтогазом Украины» и «Газпромом» долей в пользу концерна Ruhrgas, но с сохранением совокупного контроля, то есть Россия и Украина вместе должны контролировать не менее 50% акций компании.

Были определены два основных направления деятельности Консорциума. Первое должно быть связано с управлением ГТС Украины, где существует три возможных модели функционирования<sup>9</sup>.

*Приватизационная* модель предполагает возможность приватизации ГТС Украины, но она была сразу же отвергнута украинским руководством. *Операционная* предполагает управление Консорциумом поставками газа по ГТС. *Концессионная* дает возможность передачи газотранспортной системы в концессию на 30 лет, то есть на срок службы газопроводов.

До настоящего времени решение о выборе модели не принято.

Второе направление деятельности – развитие газотранспортной системы Украины. Первоначально предполагалось, что Консорциум построит новый экспортный газопровод Новопсков (Россия) – Ужгород (Украина), проходящий через всю территорию Украины. Максимальная мощность его составит 28 млрд м<sup>3</sup> в год, а стоимость – 2,8 млрд дол.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Гривач А. Транзит на двоих //Время новостей. 14.03.2003.

<sup>10</sup> Гривач А. Фаза инвестиций //Время новостей. 19.12.2004.

Это направление уже выходит на стадию конкретной реализации, хотя и не в запланированном объеме. В октябре 2002 г. было подписано соглашение о строительстве газопровода длиной 240 км на участке Богородчаны – Ужгород, который позволит ликвидировать «узкое место» украинской ГТС. Данный участок должен быть построен до 2007 г. и к 2010 г. увеличить транзит российского газа на 19 млрд м<sup>3</sup>.

Ориентировочная стоимость строительства составляет 250 млн дол. Участники Консорциума профинансируют данный проект на паритетных началах: около 15% общей стоимости выделяют украинский и российский газовые концерны, остальные средства будут привлечены под их гарантии на рынке заемного капитала. В связи со строительством этого газопровода было решено увеличить уставный капитал консорциума на 34 млн дол. Дополнительные взносы сделают в равных долях «Газпром» и «Нафтогаз Украины»<sup>11</sup>.

Проект продления газопровода до российского г. Новопсков, что сделает его полноценным новым экспортным маршрутом, пока отложен по инициативе «Газпрома».

В августе 2004 г. наконец был найден вариант разрешения проблемы украинского долга перед «Газпромом», устраивающий как российскую, так и украинскую стороны.

Согласно подписанным договоренностям<sup>12</sup>, «Внешэкономбанк», принадлежащий правительству РФ, купил у «Газпрома» право требования по долгу «Нафтогаза Украины» в размере 1,6 млрд дол. за 1,25 млрд дол. «Газпром» сразу перечислил полученные средства «Нафтогазу Украины» как авансовый платеж за транзит газа в 2005–2009 гг. «Нафтогаз Украины», в свою очередь, вернул эти деньги «Внешэкономбанку», погасив таким образом долг.

Данная сделка выгодна для всех ее участников. «Нафтогаз Украины» погасил долг с дисконтом в 180 млн дол. Украина, признав в 2001 г. сумму долга в размере 1,43 млрд дол., заплатила на 10 млн дол. меньше.

«Газпром» решил проблему долга, оплатил вперед свои экспортные поставки по ГТС Украины, а также сэкономил

---

<sup>11</sup> Гривач А. Консорциум узких мест //Время новостей. 19.09.2003.

<sup>12</sup> Гривач А. Долг исполнен .

часть объемов газа, которые идут в качестве бартерной платы за транзит. Следует подчеркнуть, что на протяжении многих лет Россия и Украина не могли выработать схему выплаты долга, поэтому переговоры почти зашли в тупик, а шансы «Газпрома» получить причитающиеся ему деньги были невелики. Именно поэтому сделка рассматривается как выгодная для него.

### Схема поставки газа

Управление ГТС Консорциумом ещё не функционирует, и поставки газа на Украину, а также транзит российского газа по ее территории осуществляются по достаточно сложной схеме.

Концерн «Газпром» осуществляет доставку газа на Украину с 2003 г. Ранее этим занималась российская компания «Итера». Непосредственная выгода смены оператора состояла в значительном уменьшении расходов украинской стороны: «Итера» оставляла себе за услуги транзита 41% поставляемого газа, «Газпром» – 38%. Собственно оператором по транзиту стала специально созданная в Венгрии компания Eural TG (ETG), которой передал права «Газпром»<sup>13</sup>. Поскольку совместное предприятие должно платить налоги в стране регистрации, была выбрана именно Венгрия как страна с очень щадящим налоговым режимом.

Согласно предварительным договоренностям, «Газпром» и «Нафтогаз Украины» выкупили по 50% акций Eural TG. «Газпром» был вынужден уступить свою долю в ETG, а следовательно, и половину платы за транзит «Нафтогазу», чтобы получить этот контракт. В противном случае, для Украины практически отсутствовала бы мотивация смены оператора с «Итеры» на «Газпром».

Схема поставки оператором Eural TG законтрактованного Украиной в Туркмении природного газа выглядела в 2003–2004 гг. следующим образом. «Нафтогаз Украины» закупал 36 млрд м<sup>3</sup> газа в Туркменистане, на туркмено-узбекской границе продавал его компании ETG, которая транс-

---

<sup>13</sup> Гривач А. Транзит на двоих.

портировала газ по территории Узбекистана, Казахстана и России. Затем ЕТГ продавала 22,3 млрд м<sup>3</sup> газа «Нафтогазу» по той же цене, по которой купила его на туркмено-узбекской границе. За услуги по транспортировке ЕТГ получала 13,7 млрд м<sup>3</sup> газа, то есть оговоренные 38%. Этот объем газа также продавался «Нафтогазу», для реализации исключительно на территории Украины. Eugal TG выплачивала «Газпрому» ежегодно около 0,5 млрд дол. за прокачку газа. Оставшаяся прибыль делилась между «Газпромом» и «Нафтогазом».

Выгода «Нафтогаза» от сотрудничества именно с «Газпромом» очевидна. «Нафтогаз» отдавал ЕТГ в качестве платы за транзит на 1 млрд м<sup>3</sup> газа меньше, чем «Итере» (14,7 млрд м<sup>3</sup>), что в денежном эквиваленте составляло 60 млн дол. Кроме того, «Нафтогаз» получал часть прибыли от совместного владения оператором – компанией Eugal TG.

Необходимо подчеркнуть, что в 2003 г. «Нафтогаз» стал единственным поставщиком газа украинским потребителям. В то время как «Итера» самостоятельно поставляла им газ, получаемый в качестве оплаты за услуги транзита. При этом она «отбирала» самые ликвидные предприятия в качестве потребителей, мешая таким образом работать «Нафтогазу» на собственном внутреннем рынке<sup>14</sup>.

В 2005 г. произошло обновление схемы поставок туркменского газа на Украину. Это вызвано тем, что в 2006 г. завершается туркмено-украинский контракт, подписанный в 2001 г. Перезаключение его на новый срок практически невозможно ввиду подписанного в апреле 2003 г. соглашения о сотрудничестве в газовой отрасли между Россией и Туркменией сроком на 25 лет. Начиная с 2007 г. «Газпром» будет покупать в Туркмении 60–80 млрд м<sup>3</sup> газа ежегодно<sup>15</sup>, то есть практически весь объем, который способна добывать Туркмения и который можно транспортировать через российскую территорию. Именно этот факт заставил Украину договариваться с «Газпромом».

---

<sup>14</sup> Гривач А. Транзит на двоих.

<sup>15</sup> Гривач А., Дубнов А. Предвыборный участок трубы //Время новостей. 28.10.2004.

Место оператора Eural TG заняла новая компания «РосУкрЭнерго». Её акционерами на паритетной основе стали 100%-е дочерние компании «Газпромбанка» – «Газэкспорт» и австрийского Raiffeisenbank – Raiffeisenbank Investments AG. «РосУкрЭнерго» в настоящее время закупает туркменский газ для Украины, выступает оператором его транзита и инвестором развития газотранспортной инфраструктуры, необходимой для осуществления транзита. «Нафтогаз Украины» в новой схеме поставок выступает только в роли потребителя.

«РосУкрЭнерго» начала свою работу 1 января 2005 г. Условия поставки газа на Украину у нее такие же, как у Eural TG. Из полученных «РосУкрЭнерго» в качестве платы за транзит 13,7 млрд м<sup>3</sup> газа часть должна быть продана украинскому концерну по 50 дол. за 1000 м<sup>3</sup>, а 3–5 млрд м<sup>3</sup> пойдут на экспорт в Европу в рамках газового портфеля «Газпрома».

Первоначально предполагалось, что «Газпром» будет продавать «Нафтогазу Украины» газ, полученный в качестве платы за транзит, по более высокой цене, нежели тот закупал на туркмено-узбекской границе – 44 дол. за 1000 м<sup>3</sup>. Но с 1 января 2005 г. Туркменистан поставляет Украине газ<sup>16</sup> уже по цене 58 дол. за 1000 м<sup>3</sup>. Следовательно, данные условия гораздо более выгодны для Украины, чем для России.

В то же время, начиная с 2005 г., поставки туркменского газа на Украину будут постепенно расти. Это будет связано не с дополнительной закупкой газа, а с постепенной ликвидацией бартера в оплате за транзит российского газа по украинской территории.

В 2004 г. «Газпром» транспортировал около 110 млрд м<sup>3</sup> газа через украинскую ГТС. Оплата за транзит распределялась следующим образом: около 90% составлял бартер (23 млрд м<sup>3</sup>) и 10% – твёрдая валюта (130 млн дол.).

«Газпром» давно стремится избавиться от бартера в расчетах за транзит. Это стало возможным в августе 2004 г. после решения вопроса о выплате украинского долга за газ. В результате в 2005 г. объём бартерной оплаты снизится

---

<sup>16</sup> Гривач А. Тройной узел //Время новостей. 30.07.2004.

на 2 млрд м<sup>3</sup>, затем каждый год будет снижаться на 1 млрд м<sup>3</sup> и в 2009 г. составит 15 млрд м<sup>3</sup>. Высвободившиеся объёмы газа «Газпром» намерен направить на экспорт в Европу.

Стоимость транзита зафиксирована на уровне 1,75 дол. за 1000 м<sup>3</sup> на 100 км. Но при условии оплаты российского газа по цене 50 дол. за 1000 м<sup>3</sup> оговаривается использование льготной ставки – 1,09 дол. за 1000 м<sup>3</sup>. Это достаточно выгодно не только для российской стороны, но и для украинской, так как базовый тариф поставки российского газа в другие страны СНГ составляет 80 дол. за 1000 м<sup>3</sup>. Всего в 2005 г. «Газпром» планирует транспортировать в Европу по газопроводам «Нафтогаза Украины» 128,1 млрд м<sup>3</sup> газа<sup>17</sup>.

Газовый транзит – лишь одна из стратегических задач «РосУкрЭнерго». Другая задача компании состоит в обеспечении финансирования проектов, связанных с реконструкцией и модернизацией газотранспортной инфраструктуры Центральной Азии. ТЭО проекта предусматривает, в частности, реконструкцию системы с потенциальной пропускной способностью 50 млрд м<sup>3</sup> в год, а также строительство нового газопровода мощностью 30 млрд м<sup>3</sup> от Туркменистана до западной границы Украины. Реализация данных проектов потребует около 2 млрд дол. капиталовложений. «РосУкрЭнерго» планирует привлечь необходимые средства из собственной прибыли, составляющей, по оценкам экспертов, 500–900 млн дол. ежегодно, а также из средств, привлечённых при помощи банков-акционеров – «Газпром-банка» и Raiffeisenbank<sup>18</sup>.

## Перспективы развития

В марте 2005 г. «Нафтогаз Украины» предложил перейти на рыночные отношения в сфере поставок газа на Украину и оплаты за транзит экспортных потоков по её территории, начиная с 2006 г.<sup>19</sup> Для «Газпрома» это означает

---

<sup>17</sup> Гривач А. Долг исполнен // *Время новостей*. 11.08.2004; Гривач А. Рыночное соседство // *Время новостей*. 29.03.2005.

<sup>18</sup> Гривач А. Рыночное соседство.

<sup>19</sup> Гривач А. Третья сторона газовой трубы.

переход на оплату услуг денежными средствами и увеличение ставки тарифа до европейского уровня. В свою очередь, Украина будет оплачивать услуги транзита компании «Рос-УкрЭнерго» по рыночным ценам, соответствующим европейскому уровню. Новые цены должны быть определены в результате двусторонних переговоров перед заключением соответствующих контрактов на 2006 г.

По мнению бывшего премьер-министра Украины Ю. Тимошенко<sup>20</sup>, в настоящее время Украина не может согласиться на установление мировой цены за транзит газа, поскольку это автоматически приведет к повышению цены на поставляемый газ до мирового уровня. Таким образом, Украина вынуждена сознательно ограничивать себя в получении более высокой цены за транзит российского газа с целью сохранения низкой его стоимости для своих потребителей. С учетом такой оценки реализация идеи представляется достаточно призрачной. Подобные заявления свидетельствуют также о том, что у руководства Украины пока отсутствует обдуманная и согласованная концепция развития газовой отрасли.

В связи с этим украинское руководство с 2005 г. активно обсуждает идею расширения российско-украинского Консорциума. В частности, предлагается вернуться к трёхсторонней его модели, предложенной Украиной ещё в 2000 г. Суть ее состоит в следующем: участником должна стать Россия, которая осуществляет добычу газа и «обеспечивает наполнение трубы», Украина, имеющая «уникальный для Европы транзитный газопровод», и третья сторона, представляющая позиции потребителя<sup>21</sup>. Логично было бы предположить, что в качестве третьей стороны в Консорциум войдет Германия, как и предусматривалось в 2002 г. при подписании трёхстороннего соглашения. Немецкий концерн E.ON-Ruhrgas является крупнейшим европейским потребителем российского газа, поставляемого «Газпромом» через украинскую ГТС.

Однако Украина считает, что участником Консорциума должен стать Евросоюз<sup>22</sup>. Основная цель, которую пресле-

---

<sup>20</sup> Шпаков Ю., Гривач А. «Мы ничего не будем дарить» //Время новостей. 19.04.2005.

<sup>21</sup> Степаненко С. Ruhrgas восстановили в правах //Время новостей. 08.05.2003.

<sup>22</sup> Степаненко С. Десять проблем для Путина //Время новостей. 17.03.2005.

дует Украина – максимальная загрузка системы, а следовательно, и максимальный доход от транзита. Направление транзита имеет для Украины второстепенное значение. Если участником Консорциума будет Евросоюз, это позволит значительно расширить список потребителей поставляемого газа, а также увеличить прибыль Консорциума. Здесь Украина, безусловно, преследует и собственные политические цели: ускорение процесса вступления в Евросоюз.

Предлагаемая Украиной схема расширения Консорциума является многоуровневой. **Первый** уровень представлен расширением Консорциума за счёт включения Евросоюза, что влечёт за собой расширение списка потребителей поставляемого газа и увеличение поставок.

**Второй** уровень непосредственно связан с первым. Максимальная загрузка трубопровода и расширение количества потребителей предполагает не только увеличение поставок «Газпрома» по украинской ГТС, но и включение в Консорциум на паритетной основе других государств – поставщиков природного газа: Туркменистана, Казахстана и Узбекистана.

Украина на протяжении нескольких лет предпринимает попытки расширения Консорциума за счёт включения в него центрально-азиатских государств. Так, в 2003 г. она попыталась пригласить в Консорциум новых участников – Казахстан, Узбекистан и Туркменистан<sup>23</sup>. Реакция российского руководства была резко отрицательной, поскольку в тот период Россия вела активные переговоры с Туркменистаном и Узбекистаном относительно подписания соглашений о долгосрочном сотрудничестве в газовой отрасли. Подобные заявления Украины могли серьёзно осложнить переговорный процесс. Предложение, сделанное Казахстану, также выглядело не совсем корректным, так как большая часть добываемого в Казахстане газа закупается «Газпромом» и поставляется на экспорт уже в рамках его экспортного портфеля. Казахстан на тот момент не обладал газом, который он мог бы поставлять на экспорт самостоятельно. Для этого нужно было бы разорвать контракт с Россией.

---

<sup>23</sup> Гривач А. Беспредельное гостеприимство //Время новостей. 22.08.2003.

В марте 2005 г. украинская сторона выдвинула идею о создании нового межгосударственного Консорциума, в который могли бы войти Туркменистан, Казахстан, Россия, Украина и Евросоюз. Консорциум в таком составе способен обеспечить максимальную загрузку украинской ГТС (170 млрд м<sup>3</sup>), так как кроме российского газа мог бы перекачивать 60 млрд м<sup>3</sup> туркменского. Данный объём газа должен транспортироваться вдоль берега Каспия, по казахстанской территории и далее по газопроводу Александров Гай (Казахстан) – Новопсков (Россия) – Ужгород (Украина)<sup>24</sup>.

Следует подчеркнуть, что момент для выдвижения предложения о создании нового Консорциума выбран крайне неудачно для России, так как в настоящее время существует определённая напряжённость в отношениях с Туркменией, которая настаивает на повышении цены за поставляемый газ с 44 до 58–60 дол. за 1000 м<sup>3</sup>. Это привело к тому, что с 1 января 2005 г. поставки туркменского газа в Россию были прерваны.

Казахстан, в свою очередь, стремится к самостоятельному экспорту газа в страны дальнего зарубежья, поэтому его руководство активно поддержало проект.

Отсутствие Узбекистана среди потенциальных участников Консорциума объясняется тем, что сейчас он активно сотрудничает с российскими компаниями «Газпром» и «ЛУКойл». Весь газ, который Узбекистан может поставлять в другие страны, экспортируется «Газпромом».

На данный момент теоретическая возможность создания подобного Консорциума существует, за исключением одного важного вопроса. Чтобы транспортировать весь оговорённый объём газа, нужно договориться о строительстве газопровода Александров Гай – Новопсков – Ужгород с тремя партнёрами – Россией, Казахстаном и Туркменистаном, найти инвесторов и построить его.

**Третий** уровень украинской схемы заключается в создании нового межгосударственного газотранспортного Консорциума, по своей сути представляющего объединение, к созданию которого так стремится Россия, – Евразийский газовый альянс.

---

<sup>24</sup> Гривач А. Экспортная заинтересованность //Время новостей. 25.03.2005.

## Последствия для России

Россия не выступает против расширения Консорциума, так как очевидно, что она не в состоянии договориться с Украиной по вопросу управления ГТС. Однако российское руководство считает, что к Консорциуму должна присоединиться Германия в лице концерна Ruhrgas, а не Евросоюз в целом.

Модель расширения Консорциума, предложенная Украиной, не устраивает Россию по нескольким причинам:

1) в случае ее реализации будет разорвана большая часть контрактов, заключённых с Туркменистаном и Казахстаном. Кроме огромных финансовых потерь, это приведёт к значительному ослаблению политической и экономической позиции России в отношениях с вышеупомянутыми государствами, и в Центральной Азии в целом;

2) Украина стремится обеспечить максимальную загрузку своей ГТС поставками не только «Газпрома», но и других компаний. Это объясняется не только желанием максимально увеличить доход от транзита, но и стремлением создать конкуренцию между поставщиками газа и, таким образом, занять лидирующую позицию в определении стратегии управления ГТС. Это сразу же отрицательным образом скажется на позиции «Газпрома»;

3) предложенный Консорциум по составу участников, общим газовым запасам, транспортным возможностям и будет представлять собой Евразийский газовый альянс. Отношение России к нему наверняка будет негативным, поскольку вся экономическая политика страны последних лет в газовой сфере направлена именно на формирование Евразийского альянса. И ведущую роль в нем должна занять Россия. Она уже сделала определённые шаги для образования альянса, о чём свидетельствуют чётко выстроенные отношения в газовой отрасли с государствами Центральной Азии.

В Консорциуме по украинской модели роль России ограничится лишь позицией одного из звеньев газотранспортной цепочки. Определяющую позицию будет занимать Украина, так как ее ГТС представляет собой конечное звено газотранспортной цепи, непосредственно связанное с западными потребителями.

Итак, Россия вряд ли поддержит эту модель. На вопрос о том, есть ли в настоящее время перспектива реального функционирования российско-украинского газового Консорциума в плане управления ГТС Украины, скорее всего, нужно дать отрицательный ответ. Это объясняется полярными позициями обеих стран относительно лидерства, а также основных задач и перспектив развития Консорциума.

У России есть свой взгляд на решение проблемы увеличения объема поставляемого в Европу российского газа и активного привлечения к сотрудничеству Европейского Союза. В апреле 2005 г. на Ганноверской ярмарке между компанией «Газпром» и немецким концерном BASF был подписан меморандум об обмене активами. В результате реализации этого соглашения немецкий концерн BASF, точнее, его дочерняя компания Wintershall, первой из иностранных компаний получит возможность участвовать в добыче и экспорте газа из Западной Сибири, получив 50% минус одна акция в проекте освоения Южно-Русского газового месторождения в Ямало-Ненецком автономном округе.

В свою очередь, «Газпром» получит 15% минус одна акция в одной из крупнейших газотранспортных компаний Германии – WINGAS, что увеличит общую долю «Газпрома» в ней до 50% минус одна акция. Он получит уникальную возможность контролировать такие направления деятельности компании WINGAS, как продажа и распределение российского газа в Германии; закупка газа из западных источников; продажа российского газа на оптовом рынке Великобритании; строительство и эксплуатация газопроводов и распределительных сетей, сооружение подземных хранилищ газа, а также транспортировка газа на территории Германии<sup>25</sup>.

Кроме того, концерн BASF станет партнером «Газпрома» по строительству Северо-Европейского газопровода, по которому планируется поставлять газ с Южно-Русского месторождения на европейские рынки. Доля немецкого концерна составит 49%.

Северо-Европейский газопровод представляет собой одно из ответвлений строящейся в настоящее время газотранс-

---

<sup>25</sup> Гривач А., Шпаков Ю. От взаимопонимания к «взаимопроникновению» // Время новостей. 12.04.2005.

портной системы Ямал – Европа. Немецкие компании Wintershall и WINGAS выступают в качестве партнеров в создании этой системы. Газопровод будет иметь общую протяжённость более 2100 км до г. Грайсвальд на севере Германии, из которых 917 км пройдут по территории России, а 1200 км приходится на морской участок на дне Балтийского моря. Часть российского газа будет поставляться по дну непосредственно в Германию, минуя территорию Украины. Проектная мощность морской трубы и объем закупок со стороны компании WINGAS не разглашается.

Инвестиции в Северо-Европейский газопровод составят 2 млрд евро (на строительство одной нитки газопровода), но окончательное количество ниток еще не определено. Дата ввода газопровода в эксплуатацию – 2010 г. – также не является окончательной<sup>26</sup>.

Проект включает возможность продолжения трубы до Великобритании, а также поставку газа в Финляндию, Швецию и Данию.

Подписание данного соглашения – это еще один серьезный шаг России на пути создания Евразийского газового альянса, поскольку в результате произойдет, по словам В. В. Путина, «взаимопроникновение экономик России и Германии»<sup>27</sup>. Это будет означать фактическое присоединение Германии к альянсу.

Соглашение отчетливо выявило расстановку сил на европейской газовой арене. Оно показало, что Европейский Союз и Германия в частности заинтересованы в сотрудничестве, прежде всего, с Россией как одним из ведущих поставщиков газа в Европу. Россия ясно продемонстрировала, что способна решить проблему поставки газа, минуя Украину, и что именно Украина должна быть заинтересована в поставках российского газа через свою территорию. В противном случае это будет иметь очень тяжелые последствия для украинской экономики, которая может лишиться поступлений от транзита, а также столкнуться с повышением цен за поставляемый газ до мирового уровня.

---

<sup>26</sup> Гривач А., Шпаков Ю. «Мы ничего не будем дарить».

<sup>27</sup> Гривач А., Шпаков Ю. От взаимопонимания к «взаимопроникновению».

О причинах, позволивших Китаю лидировать на мировых рынках швейной одежды, и переменах, связанных с либерализацией мировой торговли. Поскольку Россия стоит на пороге вступления в ВТО, приведенный в статье анализ, надеемся, будет полезен как исследователям, так и практикам.

---

## Портной мира № 1

А. Н. ПОРУНОВ,  
Сызранский технический университет



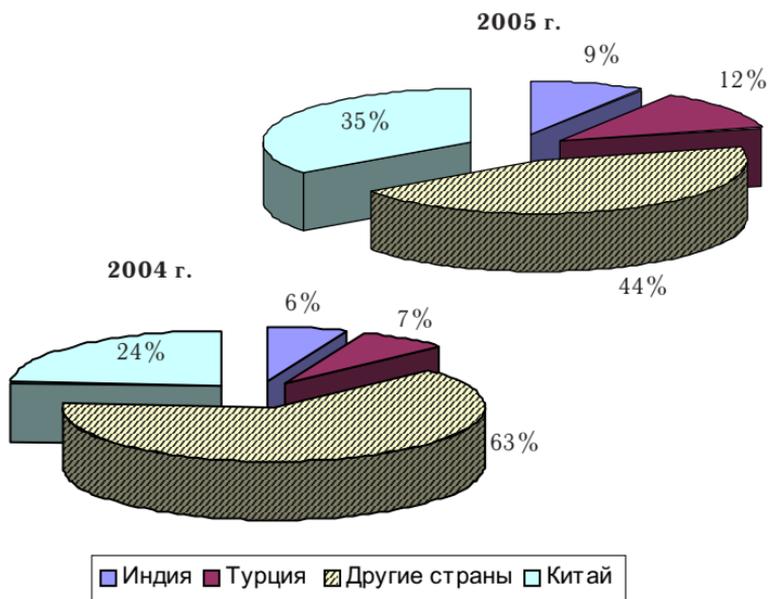
В начале 2005 г. в ЕС были отменены квоты на импорт товаров швейной и текстильной отраслей. В связи с этим некоторые эксперты из ЕС опасаются товарной экспансии со стороны Китая. По их мнению, рынок будет просто завален китайской продукцией на радость потребителям и на горе конкурентам из развивающихся стран – Индии, Мексики, Бангладеш, где изделия этих отраслей всегда являлись важнейшей статьёй экспорта.

В 2004 г. экспорт из Китая продукции швейной промышленности, так называемой товарной группы «категории 21» (по классификации Брюсселя), куда входят спортивные куртки, анораки, парки и другие виды верхней одежды, в страны ЕС составил 199,8 млн единиц, что в 10 с лишним раз больше, чем 4 года назад. Удельный вес Китая на рынке данной категории готового платья в страны ЕС за этот период взлетел с 14,7 до 72%. Другими словами: почти три четверти всех курток, которые получают бутики и универсальные магазины Европы, имеют ярлык «made in China». И это только начало. С января 2005 г. вступил в силу закон о свободной торговле и отменены импортные квоты не только на готовое платье, но и практически на все товары текстильной и швейной отраслей.

Отрасль с годовым оборотом примерно 350 млрд дол., сегодня, вероятно, вплотную приблизилась к переломному моменту в своей истории: либерализация приведет к изменению направлений движения и объёмов существующих товарных потоков. Разрушится сложившаяся в этой сфере до настоящего времени система международного разделения труда – с отягчающими последствиями для 40 млн человек (преимущественно женщин), занятых в лёгкой промышленности стран третьего мира. Только в Бангладеш в швейной отрасли занято более 1 млн человек, и все они в скором времени, вероятнее всего, останутся без работы. Развивающиеся страны, экспорт которых более чем на 80% состоит из текстиля и одежды, не могут ничего противопоставить рыночной мощи Китая. По мнению большинства специалистов, в ближайший год-два Китай в буквальном смысле слова может завалить мировой рынок дешевым товаром.

В 2004 г. на долю Китая приходилась почти четверть мирового экспорта одежды (рисунок). По подсчётам аналитиков Международного банка реконструкции и развития, уже к концу 2005 г. эта доля будет составлять не менее 40%.

Типичная китайская швейная фирма обычно расположена на окраине среднего, по тамошним меркам, города. Чаще всего это портовый город северного или южного побережья. Как правило, в фирме трудятся от 300 до 1000 работников. Здесь производится широкий ассортимент продукции – от нижнего белья до спортивной верхней одежды с не менее широким диапазоном торговых марок – от «Адидас» и «Рибок» до «Нике» и «Пьер Карден». В среднем в год одно такое предприятие выпускает до полумиллиона костюмов и до двух миллионов рубашек. Большинство таких предприятий наилучшим образом подготовлено к товарному штурму рынков швейных изделий Европы, Америки и, конечно, стран Азии.



**Текстильная интервенция в ЕС в 2004–2005 гг.\*:**  
доля ведущих экспортеров одежды, %

\* Прогноз ВТО.

Тут можно увидеть торговых агентов американской сети супермаркетов «ВейлМерт», японского торгового дома «Иточи» и европейского – «Хенне&Мариц» (H&M).

Каждое предприятие ориентировано, прежде всего, на внешний рынок, поэтому заключение с иностранными представителями договоров на поставку товара к тому или иному сезону считается здесь обязательной составляющей успеха. Уже не редкость, когда маркетинговые службы на таких предприятиях укомплектованы молодыми людьми, имеющими высшее европейское или американское образование, свободно владеющими как минимум английским или французским языками, а само производство оснащено компьютеризированными раскройными машинами и электронными системами контроля качества продукции и логистического обеспечения. Относительно низкая заработная плата, а швея зарабатывает в час 86 центов, не играет решающей роли: так, для сравнения, в Индонезии швея получает ещё меньше – только 24 цента.

Более важным является то, что китайская текстильная индустрия так же производительна, как и гибка. Крупные фирмы (с числом занятых более 5 тыс. человек) контролируют всю технологическую цепь производства, от процесса возделывания хлопка (Китай сегодня – самый крупный в мире производитель хлопка, его собирают здесь до 6 млн т в год) до отправки готовой продукции потребителям. Эти предприятия, как правило, не имеют чётко выраженной предметной специализации, они занимаются практически всем, что имеет хоть какое-то отношение к их бизнесу. Некоторые аналитики видят в этом одну из главных причин успеха и одно из основных преимуществ национальной текстильной индустрии. И совсем скоро эти преимущества проявятся во всей полноте.

В Китае гигантское количество производителей швейной продукции, но ещё больше у Китая её покупателей. Это особенно актуально применительно к некоторым товарным группам, на которые до недавнего времени в целом ряде стран распространялись импортные квоты: все виды брюк, джинсы, пуловеры и женское нижнее бельё.

В прошлом году исполнилось 30 лет, как страны Северной Америки и Европы договорились с государствами «Юга» (в основном это развивающиеся страны южной и юго-восточной Азии) о квотах на экспорт текстиля и одежды. В так называемом «Соглашении о мультиволокне» от 1974 г. Вашингтон и Брюссель установили максимальные количества импорта для каждой страны-изготовителя и каждой категории товаров, с точностью до штуки или килограмма веса изделий. Каждый год эти квоты пересматривались. Подобным образом страны ЕС и США пытались защитить свою текстильную промышленность от дешевого импорта и сохранить рабочие места, однако эти меры оказались безуспешными. Более того, данная система квот вызвала удивительный побочный эффект: в таких государствах, как Бангладеш, Шри-Ланка или Маврикий, в которых ранее практически не было ни швейной, ни текстильной промышленности, эти отрасли возникли буквально на голом месте.

Во многом такое стало возможным благодаря тому, что страны получили собственные квоты. За сравнительно небольшое время, по сути, кустарный промысел превратился в стабильно процветающую, самую важную экспортную отрасль. Притом, что эти страны не обладали необходимым сырьём для отрасли и должны были импортировать каждый грамм хлопка и каждый сантиметр ткани.

Сегодня, по подсчётам американского эксперта Дэвида Бирнбома, изготовление высококачественной рубашки китайскому производителю обходится в среднем в 5,75 дол. В США её оптовая цена равняется уже 10,01 дол. А в американском магазине стоимость одной рубашки – чуть больше 20 дол. Кроме означенной выше суммы сюда входят платежи за пошлину – 1,21 дол., за фрахт и отправку – 0,55 дол. и ещё 2,50 дол. – за квоту.

Из всего многообразия китайской одежды, предлагаемой в США, рубашки, пусть даже высококачественные, – не самый ходовой товар. Куда более популярны здесь футболки и джинсы. Многочисленные посредники скупали квоты на эти товарные группы импорта, чтобы затем продать их с аукциона. Причем аукционная стоимость лицензии дости-

гала порой стоимости самого товара. С января этого года черный рынок обрушился, тем самым автоматически исчез существенный фактор затрат. Таким образом, пользу от либерализации торговли в большей степени извлекли потребители в ведущих индустриальных странах. Большинство отраслевых американских экспертов считают, что в середине 2005 г. в США ценовые скидки на импортные товары составят от 15 до 25%, что вызовет снижение цен в целом по отрасли от 10 до 15%. Аналогичные предположения по развитию ситуации в странах ЕС высказывают и европейские эксперты.

Возможный вариант развития событий на мировом рынке швейных изделий можно предсказать из анализа развития ситуации на рынке товаров, торговля которыми уже была в своё время либерализована.

Когда в 2001 г. в США отменили квоты на дорожные сумки из Китая, всего за несколько месяцев их розничная цена упала с 13,71 до 5,23 дол. За это время Китай смог увеличить почти в шесть раз экспорт этих сумок в США, в то время как Мексика – только вдвое.

Мексика до сих пор была главным поставщиком одежды в Соединенные Штаты. Почти треть всех импортируемых в США брюк производилась в этой стране. Однако к сегодняшнему дню здесь уже закрылись сотни фабрик по пошиву одежды. Теперь, когда китайская квота в 28 млн пар брюк отменена, для Мексики наступили не самые лучшие времена.

Как Мексика теряет рынок США, так же и Турция стоит перед угрозой потери гигантского рынка одежды в странах Европейского союза. От Стамбула до Анталы местная текстильная промышленность опасается, что дилеры ЕС перекинутся на дешевую продукцию из Китая. А для Турции индустрия одежды наряду с туризмом является важнейшим источником дохода.

Конечно же, Турция, равно как и Мексика, обладает одним весьма важным преимуществом: географической близостью к основным потребителям своей продукции. Если специализирующиеся на одежде торговые сети Европы, такие, как «Zaга» или «H&M», будут в погоне за модой (что и

понятно) ежемесячно обновлять коллекцию одежды, то в этом случае весьма существенно: доставляется ли товар морем из Китая, на что потребуется от 2 до 3 недель, или из Турции – за 2–3 дня?

Таким образом, в этом году каждый игрок должен определиться со своей ролью на мировом рынке текстильной и швейной продукции. По-видимому, Китай станет в мире портным № 1 как поставщик «ширпотреба», специализирующийся на производстве «стандартного» товара. Такие страны, как Турция и Мексика, скорее всего, будут специализироваться на «быстрой» моде и более дорогим готовом платье, а производство массовой продукции переведут в Китай или Индию.

Куда в более тяжелом положении оказались производители стран третьего мира – Бангладеш, Шри-Ланки или Камбоджи. Перед ними – полная неизвестность. Конечно, эти страны имели в течение последних 10 лет, предшествующих введению «Соглашения о мультиволокне», более чем достаточную возможность сориентировать свои национальные экономики, однако это время ими было растрчено бесполезно. Сегодня они требуют оставить систему квот в таком виде, как она существовала до 1 января 2005 г., в крайнем случае, как настаивали в Брюсселе летом прошлого года текстильные союзы из 47 стран, продлить действие торговых барьеров ещё на 3 года.

В США противники либерализации апеллируют к правительству с требованиями ввести, по меньшей мере, временные защитные оговорки. Китай, по их мнению, лишит работы в Соединенных Штатах 650 тыс. человек. Они считают, что отмена квот и ставка на одну страну-производителя делает мир зависимым от этой страны, и это неприемлемо. Чего больше в подобных высказываниях – эмоций или трезвой оценки действительности – покажет время.

В статье проанализированы макроэкономические эффекты внедрения электронных денег для денежно-кредитной системы, сделан вывод, что современное развитие электронных денег не оказывает существенного влияния на денежно-кредитную систему. Тем не менее появление частных электронных денег, а также интенсификация их использования в транзакционных целях может привести к росту объема денежной массы в обращении, увеличению эластичности денежного предложения по проценту и, как следствие, снижению эффективности денежно-кредитной политики.

---

# Макроэкономические эффекты электронных денег

**Д. А. КОЧЕРГИН,**  
кандидат экономических наук,  
Санкт-Петербургский государственный университет

Электронные деньги являются новой экономической категорией, появившейся в результате эволюции денежных форм и стремительного развития платежных технологий. В статье анализируются основные подходы к интерпретации электронных денег, их влияние на денежно-кредитную систему и макроэкономические эффекты от внедрения в обращение частных электронных денег.

## Интерпретация электронных денег

Согласно определению Банка международных расчетов, термин «электронные деньги» обозначает «предоплаченные или хранящие стоимость финансовые продукты, в которых информация о фондах или стоимости, доступной потребителю для многоцелевого использования, хранится на электронном устройстве, находящемся в его владении»<sup>1</sup>. Данное определение включает и многоцелевые предоплаченные карты, извест-

---

<sup>1</sup> Survey of Electronic Money Developments. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements. Basel, 2001. November. P. 1–2; Survey of Developments in Electronic Money and Internet and Mobile Payments. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements. Basel, 2004. March. P. 2.



ные как электронные кошельки, и многоцелевые предоплаченные программные продукты, используемые в компьютерных сетях, также известные как цифровые наличные.

В Европе пользуются определением электронных денег, предложенным Директивой Европейского парламента и Совета № 2000/46/ЕС от 18 сентября 2000 г. по надзору и регулированию деятельности в сфере электронных денег (далее – Директивой ЕС): «электронные деньги являются денежной стоимостью, представленной требованием на эмитента, которая: 1) хранится на электронном устройстве; 2) эмитируется по получении средств эмитентом в размере не менее внесенной в качестве предоплаты денежной суммы; 3) принимается в качестве средства платежа иными институтами (помимо эмитента)»<sup>2</sup>. Данное определение, как и определение электронных денег Европейского Центрального банка<sup>3</sup>, применяется в рамках *функционального* подхода, используемого для интерпретации электронных денег.

Определение, предложенное в Директиве ЕС, перенесено в банковские законодательства всех 25 стран-членов ЕС. Различия связаны с широтой и точностью формулировок термина «электронные деньги». Например, в Германии они интерпретируются как денежная стоимость, хранящаяся на электронном информационном носителе в форме требования на эмитента, которое принимается третьими лицами в качестве средства платежа. В Швеции – как денежная стоимость, представленная обязательством эмитента, которая без наличия индивидуального счета хранится в электронном устройстве и принимается как средство платежа иными, нежели эмитент, лицами. В Финляндии электронные деньги определяются как сумма денег на электронном устройстве, находящемся в распоряжении потребителя.

Функциональный подход к интерпретации электронных денег более распространен как среди исследователей, так и

---

<sup>2</sup> Directive of the European Parliament and of the Council 2000/46/EC of 18.09.2000 г. «On the Taking Up, Pursuit of and Prudential Supervision of the Business of Electronic Money Institutions» // Official Journal of the European Communities. L 275. 27.10.2000. P. 40. Art 1, (3b).

<sup>3</sup> См.: Payment and Securities Settlement Systems in the Accession Countries (Blue Book). European Central Bank, 2001. June. P. 735; Electronic Money System Security Objectives. European Central Bank. Frankfurt am Main, 2003. May. P. 8.

разработчиков новых электронных платежных систем, поскольку только технологически нейтральная интерпретация позволяет полностью реализовать потенциальные выгоды от внедрения электронных денег в качестве нового средства платежа. Среди таких выгод – сокращение транзакционных издержек, снижение платежных/расчетных рисков, развитие конкуренции в сфере розничных платежей, достижение критической массы пользователей.

### Электронные деньги и денежно-кредитная система

Вопрос о влиянии электронных денег на денежно-кредитную систему служит предметом пристального внимания экономистов и институтов денежно-кредитного регулирования. Электронные деньги, выпущенные в открыто циркулирующих системах<sup>4</sup>, способны обращаться между агентами, а их характеристики позволяют рассматривать электронные деньги в качестве близкого аналога наличных денег. При современной электронизации процесса предоставления платежных услуг создаются благоприятные возможности для осуществления эмиссии частных (не государственных) электронных денег.

Основной объем электронных денег выпускается в закрыто циркулирующих системах<sup>5</sup>. В последних электронные деньги не имеют возможности обращения, их характеристики отличаются от характеристик наличных денег. В этой связи электронные деньги не столько заменяют наличные деньги в обращении, сколько дополняют их использование в розничных платежах. В табл. 1 представлены данные по использованию электронных денег в некоторых развитых и развивающихся странах.

---

<sup>4</sup> Открыто циркулирующие системы предусматривают возможность обращения электронных денег между хозяйствующими субъектами. В таких системах эмитент не вмешивается в проведение платежных операций.

<sup>5</sup> Закрыто циркулирующие системы не предусматривают возможность обращения или многократного перевода одной и той же «стоимости» между хозяйствующими субъектами. В таких системах электронные деньги после каждой операции платежа должны быть обязательно возвращены эмитенту для проверки и уничтожения.

**Использование электронных денег в развитых  
и развивающихся странах в 2001–2003 гг.**

Страна	Объем транзакционных депозитов, % от денежного агрегата М1			Использование электронных денег, млн транзакций			Значимость электронных денег, % от обще- го числа безналич- ных транзакций		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Бельгия	88,2	н.д.	н.д.	60,5	120,8	107,1	3,9	7,0	6,2
Канада	87	87	87,3	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Франция	93,6	н.д.	н.д.	2,8	18,4	18,1	незн.	0,1	0,1
Германия	88,7	н.д.	н.д.	29,4	35,9	37,4	0,2	0,3	0,3
Гонконг	55,8	56,4	64,0	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Италия	89	н.д.	н.д.	незн.	незн.	незн.	незн.	незн.	незн.
Япония	76,3	79,5	80,1	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Нидерланды	94,6	н.д.	н.д.	30,9	87,0	109,2	1,0	2,6	3,1
Сингапур	67,1	65,5	66,8	102,2	702,1	1535,9	31,3	74,1	85,3
Швеция	н.д.	н.д.	н.д.	1,5	0,7	0,2	0,1	0,1	незн.
Швейцария	47,5	50,5	56,2	19,8	20,0	19,3	2,3	2,2	2,0
Велико- британия	95,3	95,5	95,6	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
США	50,7	48,5	48,8	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.

Табл. 1–2 составлены по Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements. Basle, 2005. March. P. 171, 187, 191.

Как видно из табл. 1, на протяжении последних лет наблюдается неуклонный рост доли транзакционных депозитов (безналичных денег) в совокупном объеме денежной массы в узком определении (денежный агрегат М1)<sup>6</sup>. Это свидетельствует о снижении объемов наличного денежного обращения, что ведет к повышению эффективности денеж-

<sup>6</sup> В большинстве развитых стран денежный агрегат М1 включает: наличные деньги, транзакционные депозиты (депозиты до востребования), дорожные чеки. В настоящее время в странах еврозоны электронные деньги включаются в состав компонента «транзакционные депозиты» («transaction deposits») денежного агрегата М1. В США электронные деньги (эмитированные только кредитными институтами) включаются в состав компонента «депозиты до востребования» («overnight deposits») агрегата М1.

ного оборота и увеличению финансовой прозрачности трансакций. Интенсивность использования электронных денег в качестве средства безналичных платежей увеличивается как в абсолютном, так и в относительном выражении. В этой связи можно выделить две взаимосвязанных области, где влияние электронных денег на денежно-кредитную систему представляется наиболее вероятным: 1) объем денежной массы в обращении; 2) эмиссионный доход центральных банков.

Даже частичная замена наличных денег центрального банка электронными деньгами повлияет на совокупный объем денежной массы, хотя наибольшему влиянию подвергнутся узкие деньги  $M1$ . Влияние на агрегат  $M1$  будет двояким. Во-первых, замена наличных денег повлияет на  $M1$  посредством сокращения доли наличных денег в обращении и увеличения доли электронных денег. Во-вторых, замена наличных денег изменит резервную позицию банков и, возможно, размер депозитов до востребования. Эффект ликвидности (эффект увеличения объема денег в узком выражении) от замены наличных денег центрального банка электронными деньгами будет в значительной степени зависеть от наличия и величины обязательных резервных требований (несссужаемой части депозитов, резервируемой для обеспечения текущих изъятий) в конкретной стране. В целом в результате замены наличных денег в обращении электронными можно ожидать роста денежной массы при условии достаточно высоких объемов эмиссии электронных денег и низких нормах обязательного резервирования<sup>7</sup>.

В настоящее время объемы эмиссии электронных денег (электронных денежных карточек и цифровых денежных знаков) в странах зоны евро незначительны. На 1 марта 2005 г. они оценивались в 346 млн евро, что составляло 0,012% от величины денежного агрегата  $M1$  (0,073% от объема наличных денег в обращении и около 0,014% от

---

<sup>7</sup> Подробнее см.: Кочергин Д. А. Влияние электронных денег на денежную массу // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Сер. 5. Экономика. 2004. № 4. С. 70–86.

объема транзакционных депозитов)<sup>8</sup>. Среди азиатских стран наибольший удельный вес электронных денег в структуре денежного обращения наблюдается в Сингапуре, где в начале 2004 г. они составляли около 0,29% от величины М1 (0,89% от объема наличных денег и 0,44% от объема транзакционных депозитов)<sup>9</sup>.

Несмотря на многообразие существующих многоцелевых предоплаченных карт (наиболее распространенная разновидность электронных денег), находящихся в обращении в ряде стран ЕС (Германии, Нидерландах, Бельгии) и некоторых азиатских странах, интенсивность их использования остается низкой, а суммы транзакций – незначительными (табл. 2).

Широкая замена наличных денег электронными может привести к потере части эмиссионного дохода (сеньоража) центральных банков, а также к сокращению их балансов за счет снижения средств, хранимых там кредитными институтами на резервных счетах. И все же снижение эмиссионного дохода центральных банков до уровня, не обеспечивающего покрытие издержек на эмиссионные операции, маловероятно.

## Спрос на частные электронные деньги

Наиболее значительная инновация, связанная с появлением электронных денег, состоит в возможности выпуска частных (не государственных) электронных денег. Последствия такой эмиссии – один из интереснейших объектов исследования современной денежной теории. Для установления модели частных электронных денег необходимо проанализировать, как электронные деньги будут выполнять три основные денежные функции: счетной единицы (единица масштаба цен), средства платежа, средства сохранения стоимости.

---

<sup>8</sup> Рассчитано на основе данных Euro-denominated Electronic Money in Circulation in the Euro Area // Monthly Bulletin. European Central Bank, 2005. March. P. S1; Euro Area Statistics. Monetary Aggregates and Counterparts // Monthly Bulletin. European Central Bank, 2005. April. P. S12–S13.

<sup>9</sup> Данные приведены с учетом только розничных объемов безналичных транзакций. Рассчитано на основе данных Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Countries. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements, Basle. 2005. March. P. 107.

**Основные данные по многоцелевым предоплаченным картам и операциям с их использованием  
в развитых и развивающихся странах в 2001–2003 гг.\***

Страна	Количество карт с хранимой стоимостью, тыс. шт.			Средняя сумма загрузки стоимости на карту, дол.			Среднее число платежей картой с хранимой стоимостью			Средняя сумма транзакции, дол.		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Бельгия	8543	8271	8803	27,3	34,6	37,8	7,6	14,6	12,2	4,0	5,2	5,8
Канада	74	77	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	незн.	незн.	незн.
Франция	319	838	1272	28,3	29,0	32,3	8,8	22,0	14,2	3,2	3,6	4,4
Германия	67333	67597	62817	25,3	25,8	28,6	0,4	0,6	0,6	2,1	2,0	2,3
Италия	30	310	668	незн.	незн.	незн.	незн.	незн.	4,5	незн.	незн.	незн.
Нидерланды	21000	17300	17600	н.д.	н.д.	н.д.	1,5	5,0	6,2	2,4	2,6	3,1
Сингапур	5639	9776	11513	н.д.	н.д.	н.д.	18,1	71,8	133,4	1,2	0,5	0,5
Швеция	557	490	293	24,4	н.д.	84,3	2,7	1,5	0,8	4,9	6,2	6,1
Швейцария	3524	3692	3889	н.д.	н.д.	н.д.	5,6	5,4	5,0	2,2	2,3	2,8
Великобритания	н.д.	н.д.	н.д.	незн.	незн.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	незн.	незн.	н.д.

\* По Гонконгу, Японии и США данные отсутствуют.

**Счетная единица.** Так как правительственные деньги уже существуют, эмитенты частных электронных денег столкнутся с выбором: либо они примут существующее наименование денежной единицы, закрепленное законодательно и используемое в правительственных (центробанковских) деньгах, либо станут использовать иную счетную единицу. В условиях последовательного экономического роста и стабильного денежного обращения в стране введение новой счетной единицы не принесет значительной выгоды, поскольку будет сопряжено с дополнительными, часто необоснованными издержками для тех, кто станет производить расчеты частными электронными деньгами.

**Средство сохранения стоимости.** Эту важную функцию денег часто упускают из виду при анализе факторов, влияющих на использование электронных денег. Значительная часть денежных средств домашних хозяйств размещается в форме приносящих проценты депозитов до востребования (транзакционных депозитов) на NOW-счетах. Поэтому можно предположить, что частные электронные деньги также должны приносить процентный доход.

При определении доходности частных и правительственных электронных денег нужно учитывать следующее. Во-первых, ожидаемая доходность электронных денег должна включать компенсацию за транзакционные издержки. Во-вторых, будет возникать прибыль, связанная с диверсификацией портфеля между частными и правительственными электронными деньгами. Наконец, необходимо помнить об особенностях, связанных с внедрением частных электронных денег, к числу которых относятся: отсутствие обязательного страхования денежных средств, лежащих в их основе; отсутствие гарантий безусловной принимаемости электронных денег экономическими агентами и др. Данные факторы увеличивают риск широкого распространения частных электронных денег.

Поэтому вследствие более высокого риска неплатежеспособности эмитента частных денег в сравнении с регулируемым правительством центробанковским эмитентом доходность частных электронных денег должна превосходить доходность

правительственных электронных денег. Доходность частных электронных денег должна к тому же компенсировать всякое увеличение транзакционных издержек, а также затрат, связанных с использованием новой счетной единицы.

**Средство платежа.** Частные электронные деньги останутся невостребованными, если их использование будет дорогостоящим. Как правительственные, так и частные электронные деньги предусматривают транзакционные издержки. Издержки, в основном, определяются клирингом и урегулированием. Есть и дополнительные расходы по защите от подделок. (Речь не идет о наличных деньгах – спрос на них удовлетворяет центральный банк, и поэтому маловероятно, что частные наличные деньги начнут выпускать в значительном объеме.)

Экономисты О. Шай (O. Shy) и Д. Таркка (J. Tarkka) предложили хорошую модель для анализа влияния транзакционных издержек на интенсивность использования средств платежа<sup>10</sup>. В частности, концепция авторов о «транзакционном пространстве» вполне подходит для оценки влияния транзакционных издержек на использование частных электронных денег.

Как правило, транзакционное пространство существует для специфического средства платежа при условии, что использование этого средства дешевле использования других как для плательщика, так и для получателя. В настоящее время трудно определить, частные или правительственные электронные деньги окажутся более дешевыми для плательщиков и получателей. Возможно, предельные транзакционные издержки клиринга и урегулирования электронных платежей будут примерно одинаковыми как для правительственных, так и для частных электронных денег. Так что теоретически частные электронные деньги могли бы занять ту же транзакционную нишу, что и правительственные электронные деньги.

Внедрение частных электронных денег потребует начальных инвестиций (капитальных издержек) со стороны как

---

<sup>10</sup> *Shy O., Tarkka J. The Market for Electronic Cash Cards // Journal of Money, Credit and Banking. 2002. Vol. 34. P. 299–314.*

продавцов, так и покупателей. Легко предположить, что без видимой причины частные электронные деньги не станут заменой правительственных электронных денег в розничных платежах. Тем не менее для использования частных электронных денег есть «транзакционные ниши»: те платежи, которые либо невозможно осуществить правительственными деньгами, либо они доростоящи. Например, онлайн-вые межпользовательские платежи (personal-to-personal) на большие расстояния обходятся дорого при осуществлении их денежными переводами (Western Union, MoneyGram и др.), а также банковские переводы в системе SWIFT. Использование для межпользовательских платежей интернет-служб, например PayPal<sup>11</sup>, – более дешевая альтернатива. У эмитента частных электронных денег, который сможет предоставить возможность денежным пользователям осуществлять платежи в пользу третьего лица быстро и дешево, а также будет гарантировать широкую принимаемость электронных денег, хорошие перспективы развития.

**Предложение частных электронных денег.** Какие же институты хотели бы и могут обеспечить выпуск частных электронных денег? Вопрос в следующем: может ли эмитент электронных денег предложить активы, приносящие процентный доход, и не остаться без прибыли? Эмитент частных электронных денег фактически объединяет в себе три различных институциональных функции: центрального банка, клирингово-взаиморасчетной системы и портфельного администратора. Каждая выполняемая функция обеспечивает независимый источник дохода.

Функция центрального банка обеспечивает сеньораж (эмиссионный доход), при котором денежный эмитент в процессе создания денег приобретает товары и услуги посредством кредитования счетов рыночных участников. Клирингово-взаиморасчетная функция обеспечивает комиссионный доход от клиринга и урегулирования транзакций,

---

<sup>11</sup> В настоящее время платежная служба PayPal обладает лицензией на деятельность в качестве института-эмитента электронных денег. В мае 2005 г. она имела свыше 70 млн клиентских счетов, а средний объем ежедневных транзакций превышал 48 млн дол.

осуществляемых с использованием частных электронных денег. Последний источник дохода эмитента частных электронных денег формируется в результате управления портфелем активов, приобретенных в результате эмиссии электронных денег.

Из трех источников дохода эмиссионный доход — наименее значительный. Имеются четкие ограничения в объеме эмиссионного дохода, который может получить эмитент. Доходы от комиссионных платежей в результате клиринга и урегулирования могут быть более существенными, но эмитент может иметь меньшую гибкость в их установке. Если стоимость транзакции частными электронными деньгами будет слишком высокой в сравнении с правительственными электронными деньгами, эмитент будет вынужден платить более высокий процент по остаткам средств в электронных деньгах. В противном случае он столкнется с резким падением спроса на электронные деньги. Таким образом, основной источник дохода эмитента частных электронных денег будет тот же, что и у банков: доход от управления портфелем активов.

Эмитент частных электронных денег должен быть внимательным при выборе активов, в которые он собирается осуществлять инвестиции. Если эмитент сможет непосредственно предоставлять ссуды своим клиентам, тогда он будет находиться в положении кредитного института и будет подчинен процедурам государственного банковского регулирования. Это сопряжено с жестким государственным регулированием эмиссии и обращения электронных денег. Поэтому эмитент частных электронных денег должен функционировать подобно паевому инвестиционному фонду, покупающему ценные бумаги на первичном и вторичном рынках.

Теперь главный вопрос: захотят ли держатели ценных бумаг принимать частные электронные деньги в платежах, особенно в начале их появления?

В настоящее время основной объем электронных денег выпускается банками, технологическими и финансовыми компаниями. Однако эти электронные деньги, как правило,

не являются частными. ПИФы, страховые компании и прочие компании, управляющие активами, потенциально могли бы добавить к своим традиционным услугам выпуск электронных денег, клиринг и урегулирование трансакций с их использованием. Эти компании уже имеют опыт в управлении депозитами и финансовыми активами, а также большую клиентскую базу. Кроме того, оптовые поставщики товаров и услуг, например транспортные компании, которые принимают электронные деньги, тоже могли бы осуществлять их выпуск и проводить клиринг и урегулирование расчетов с их использованием на собственных счетах.

И все же маловероятно, что потенциальный эмитент электронных денег сможет выпускать частные электронные деньги, полностью независимые от существующей банковской системы. Чтобы заработать репутацию, он будет вынужден гарантировать выкуп своих частных долгов в правительственных деньгах, а следовательно, поддерживать депозитные счета в банках. Скорее всего, банки расценят частные электронные деньги как конкурентные депозитам, хранящимся на их счетах, и откажутся работать с эмитентами частных электронных денег. Это ограничит возможность эмиссии частных электронных денег клиринговыми палатами или ассоциациями кредитных карт.

Функционирование любого эмитента частных электронных денег, по всей видимости, будет похоже на эмиссионную деятельность коммерческого банка эпохи золотого стандарта. Эмитент частных электронных денег будет вынужден поддерживать определенный запас правительственных денег (или активов, номинированных в правительственных деньгах) и гарантировать выкуп всех частных электронных денег по первому требованию. Если эмитент продемонстрирует стабильность и надежность деятельности, он постепенно сможет сократить свои резервы правительственных денег до незначительной величины по сравнению с суммой обязательств в электронных деньгах.

Вообще частные электронные деньги вряд ли полностью вытеснят правительственные деньги: те и другие будут существовать.

## Моделирование последствий

Рассмотрим две стратегии моделирования последствий введения частных электронных денег.

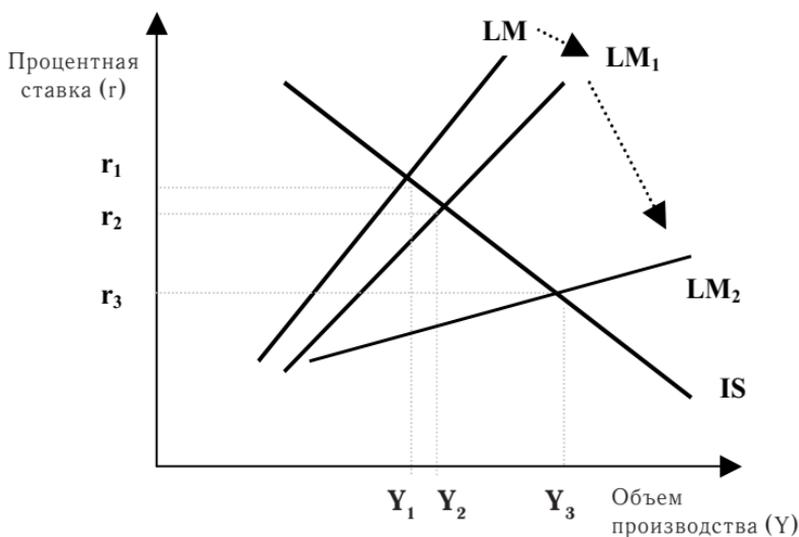
### Модель № 1

В основе первой модели – идея о безразличии рыночных участников к двум типам денег (правительственным и частным), что позволяет соединить частные электронные деньги и правительственные деньги на едином денежном рынке в IS-LM-модели.

Используя IS-LM-модель, мы начинаем анализ состояния денежного рынка с функции денежного спроса. Предположим, домашние хозяйства не делают различия между частными электронными деньгами и правительственными деньгами – они готовы заменить одни деньги другими для различных целей использования. Таким образом, функция спроса на деньги останется неизменной в условиях внедрения частных денег. Агрегированный спрос на деньги будет по-прежнему прямо пропорционален уровню производства ( $Y$ ) и обратно пропорционален процентной ставке ( $r$ ), которая характеризует альтернативные издержки держания денег.

Функция денежного предложения претерпит изменения после введения частных электронных денег. Общий объем денег в экономике будет представлять сумму правительственных и частных электронных денег. Как правило, предложение правительственных денег жестко регулирует центральный банк. Предложение частных электронных денег регулируется рынком. Эмитенты частных электронных денег будут выпускать деньги для получения прибыли посредством инвестирования средств, размещенных на их счетах. Так как доходность на размещенные активы будет расти, эмитенты частных электронных денег будут стремиться выпустить больший объем денег для роста инвестиций, позволяющих увеличить прибыль. Поэтому компонент предложения частных электронных денег будет напрямую зависеть от величины процентной ставки и, следовательно, агрегированная функция денежного предложения будет также зависеть от нее.

Традиционное представление денежного рынка в IS-LM-модели (рис.1) предполагает вертикальное положение кривой денежного предложения, так как центральный банк устанавливает предложение денег произвольно.



$Y_1, Y_2, Y_3$  – равновесные уровни реального дохода;

$r_1, r_2, r_3$  – равновесные уровни номинальных процентных ставок;

$LM_1, LM_2, LM_3$  – график, показывающий совокупность всех комбинаций уровней реального дохода и номинальных процентных ставок, при которых денежный рынок находится в состоянии равновесия (при различных комбинациях внедрения электронных денег);

IS – график, показывающий совокупность всех комбинаций уровней реального дохода и процентной ставки, при которых достигается равновесный уровень реального дохода

Рис. 1. Макроэкономические эффекты от внедрения электронных денег

В модели с частными электронными деньгами кривая денежного предложения смещается вверх, при этом наблюдается хорошо знакомый эффект выравнивания кривой LM в отличие от случая вертикальной функции денежного предложения. Так как центральный банк обеспечивает предложение правительственных денег, процентные ставки начнут повышаться, вынуждая эмитентов частных денег предлагать их большее количество. Эмитент заменит часть

правительственных денег, вытесненных из денежного обращения, частными электронными деньгами, увеличив объем денежной массы.

В результате получаем два основных макроэкономических эффекта внедрения электронных денег – неуклонное снижение спроса на деньги, прежде всего, наличные, и увеличение эластичности денежного спроса по проценту. В итоге средний объем держащихся наличных денег будет сокращаться вследствие снижения транзакционных издержек, в то время как эластичность по проценту будет увеличиваться из-за роста альтернативных издержек держания денег. Одно из главных последствий для экономики от внедрения частных электронных денег будет состоять в снижении эффективности денежно-кредитной политики. Это подтверждается выравниванием кривой  $LM$ . Введение частных электронных денег увеличит общее денежное предложение, сдвигая кривую  $LM$  вниз. На рис. 1 мы видим выравнивание и убывание кривой  $LM$ . В результате внедрения электронных денег кривая  $LM$  сдвигается вниз к  $LM_1$ , а затем, вследствие введения частных электронных денег, далее к  $LM_2$ .

Эластичность по проценту кривой  $LM$  будет изменяться в зависимости от доли частных электронных денег и правительственных денег в совокупном объеме денежного предложения. Центральный банк будет «сопротивляться» и «стерилизовать» эффект ликвидности, появившийся в результате введения частных электронных денег, что будет приводить к выравниванию кривой  $LM$  и снижению эффективности денежно-кредитной политики.

## **Модель № 2**

Теперь мы обращаемся к модели денежного рынка, на котором не делается различия между частными электронными и правительственными деньгами. Проблема состоит в нахождении той границы безразличия при использовании двух типов денег, которая позволила бы поддерживать индифферентное состояние рыночных участников посредством денежной политики. Эта модель включает четыре связан-

ных рынка и четыре экономических агента: домашние хозяйства; банки (включая центральный банк); коммерческие фирмы; эмитенты частных электронных денег. На рис. 2 (а–г)<sup>12</sup> показаны четыре рынка, формирующие денежную систему в этой модели, и эффекты от правительственных денежных интервенций<sup>13</sup>.

Деньги в этой модели существуют, главным образом, в форме приносящих проценты транзакционных депозитов (наличные деньги не исключаются из модели, но не играют в ней никакой роли). Домашние хозяйства выбирают, кому доверить денежные сбережения, — банкам или эмитентам частных электронных денег. Банки предъявляют спрос на депозиты и предоставляют банковские ссуды фирмам. Фирмы, нуждаясь в финансировании, имеют возможность выбора между получением банковских ссуд или выпуском облигаций. Компании, предъявляющие спрос на облигации фирм, являются эмитентами частных электронных денег. Они предъявляют спрос на депозиты для финансирования своих инвестиций в корпоративные облигации. В этой модели только эмитенты частных электронных денег покупают облигации, только банки предлагают банковские ссуды, а единственные активы, доступные домашним хозяйствам, — это транзакционные депозиты, держащиеся в банках или у эмитентов частных электронных денег.

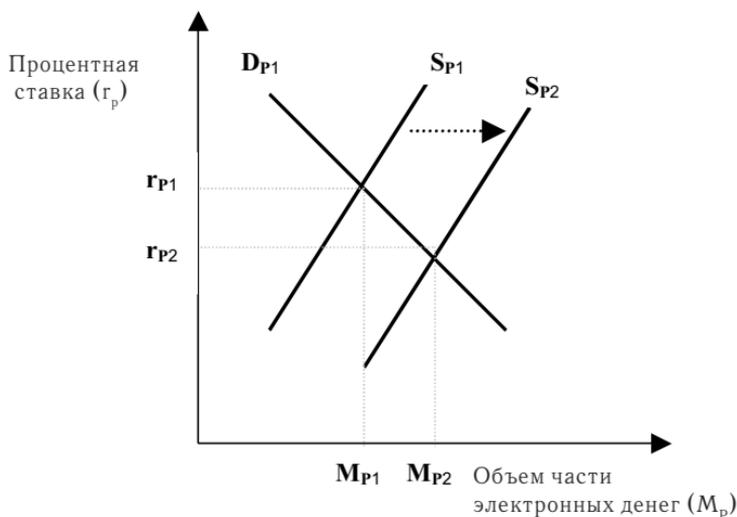
Первым рассмотрим рынок частных электронных денег (рис. 2а). Предположим, что частные электронные деньги существуют в форме приносящих проценты транзакционных депозитов. Эмитент частных электронных денег предъявляет спрос на депозиты, в то время как домашние хозяйства и фирмы предлагают эти депозиты. Предложение депозитов прямо пропорционально агрегированному уровню дохода  $Y$  и уровню процентной ставки, предлагаемой по частным электронным деньгам ( $r_p$ ), и обратно пропорционально процентной ставке, предлагаемой по прави-

---

<sup>12</sup> См.: Fullenkamp C., Nsouli S. M. Six Puzzles in Electronic Money and Banking. IMF Working Paper. WP/04/19. International Monetary Fund, 2004.

<sup>13</sup> Данная модель денежного рынка базируется на банковской модели Р. Л. Миллера и Д. Д. Ван-Хуза (подробнее см.: Miller R. L., VanHoose D. D. Modern Money and Banking, 3rd ed. NY.: McGraw-Hill, 1993).

тественным электронным деньгам ( $r_G$ ). Спрос на частные депозиты в электронных деньгах находится в обратной зависимости от процентной ставки и прямо пропорционален ставке дохода по облигациям ( $r_B$ ), так как прибыль эмитента частных электронных денег формируется за счет спреда между доходностью по облигациям и процентной ставкой, выплачиваемой по электронным деньгам.

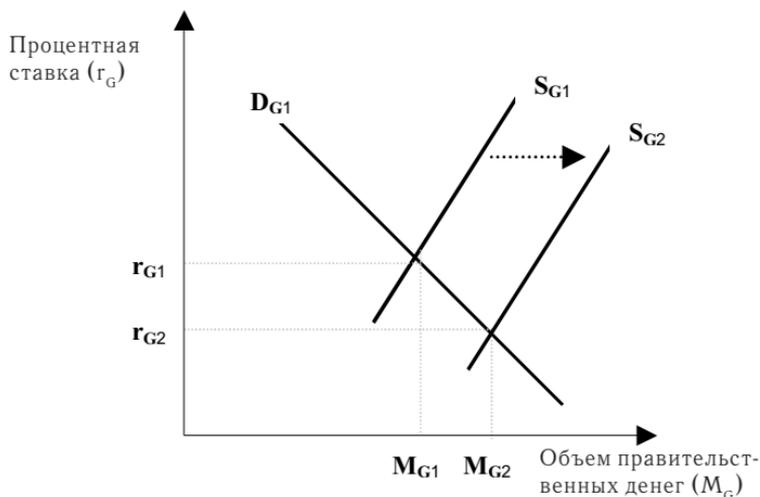


$D_{P1}$  — кривая спроса на частные электронные деньги;  
 $S_{P1}, S_{P2}$  — кривые предложения частных электронных денег;  
 $r_{P1}, r_{P2}$  — равновесные процентные ставки по частным электронным деньгам;  
 $M_{P1}, M_{P2}$  — равновесные объемы электронных денег

Рис. 2а. Рынок частных электронных денег

Вторым рынком является рынок правительственных денег (рис. 2б). По аналогии с рынком частных электронных денег последние (электронные деньги) существуют в форме приносящих проценты транзакционных депозитов. Спрос на депозиты предъявляют банки, а их предложение обеспечивают домашние хозяйства. Его величина обратно пропорциональна процентной ставке, выплачиваемой по правительственным деньгам  $r_G$ , и прямо пропорциональна процентной ставке по банковским ссудам  $r_L$ . Предложение депозитов прямо пропорционально  $Y$  и  $r_G$  и обратно пропорционально

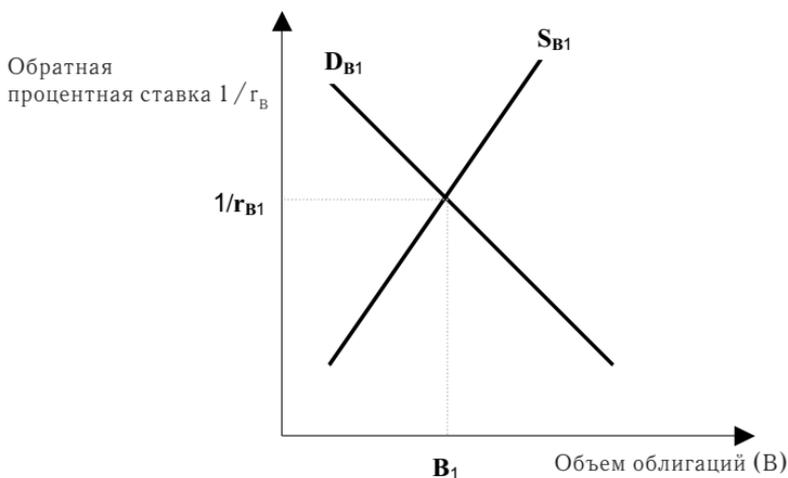
процентной ставке по банковским ссудам  $r_p$ . Мы также предполагаем, что предложение депозитов прямо зависит от агрегированного объема резервов ( $R$ ), устанавливаемого центральным банком. Резервы включаются в совокупный объем предложения банковских депозитов, что позволяет центральному банку осуществлять денежно-кредитное регулирование.



$D_{G1}$  — кривая спроса на правительственные деньги;  
 $S_{G1}, S_{G2}$  — кривые предложения правительственных денег;  
 $r_{G1}, r_{G2}$  — равновесные процентные ставки по правительственным деньгам;  
 $M_{G1}, M_{G2}$  — равновесные объемы правительственных денег

Рис. 2б. Рынок правительственных денег

Третьим рынком является рынок облигаций (рис. 2в). Облигации предлагаются фирмами, желающими осуществить заимствования на рынке банковских ссуд, и на них предъявляется спрос эмитентами частных электронных денег. Если мы обозначим ставку дохода по облигациям  $r_B$ , тогда спрос на облигации будет обратно пропорционален  $1/r_B$ , а предложение облигаций будет прямо пропорционально  $1/r_B$ . Кроме того, предложение облигаций обратно пропорционально процентной ставке по банковским ссудам ( $r_L$ ), в то время как спрос на облигации обратно пропорционален процентной ставке по частным электронным деньгам  $r_p$ .

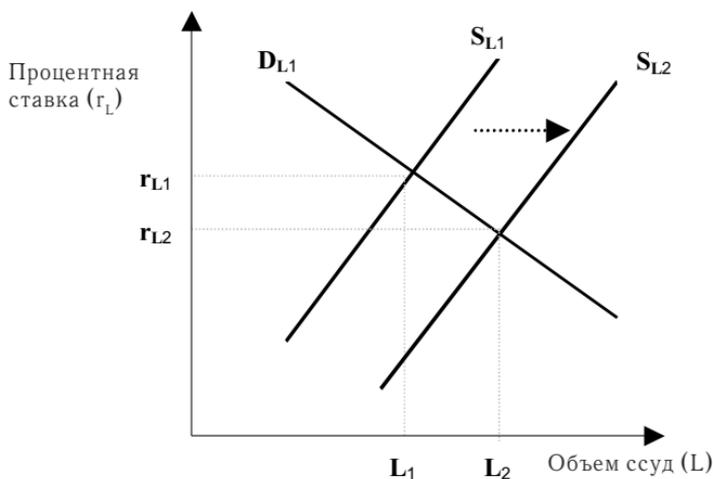


- $D_{B1}$  – кривая спроса на облигации;  
 $S_{B1}$  – кривая предложения облигаций;  
 $1/\gamma_{B1}$  – равновесная процентная ставка по облигациям;  
 $B_1$  – равновесный объем облигаций

Рис. 2в. Рынок облигаций

Четвертым рынком является рынок банковских ссуд (рис. 2г). Банки предлагают ссуды, в то время как фирмы предъявляют спрос на них. Предложение банковских ссуд прямо пропорционально процентной ставке по банковским ссудам  $\gamma_L$ . (В действительности, так как эта кривая является кривой предельных издержек, следует учитывать, что имеются издержки по управлению ссудами, которые увеличиваются с ростом объема ссуд. Так же, как и то, что издержки по управлению депозитами увеличиваются с ростом их объема.) Спрос на банковские ссуды обратно пропорционален  $\gamma_L$  и прямо пропорционален  $\gamma_B$ .

Модель денежного рынка позволяет рассмотреть механизм денежной трансмиссии в экономике, где существуют как частные электронные, так и правительственные деньги. Предполагая, что предложение банковских депозитов находится в прямой зависимости от совокупной величины резервов, устанавливаемой центральным банком, можем определить эффект от вливания или изъятия правительственных денег на денежном рынке. Рынки взаимодействуют



$D_{L1}$  – кривая спроса на банковские ссуды;  
 $S_{L1}$ ,  $S_{L2}$  – кривые предложения банковских ссуд;  
 $r_{L1}$ ,  $r_{L2}$  – равновесные процентные ставки по банковским ссудам;  
 $L_1$ ,  $L_2$  – равновесные объемы банковских ссуд

Рис. 2г. Рынок банковских ссуд

по двум основным направлениям. Во-первых, эмитенты частных денег становятся участниками рынка электронных денег и рынка облигаций, банки же являются участниками и рынка правительственных денег, и рынка банковских ссуд. Во-вторых, на рынке существует конкуренция между банковскими ссудами и облигациями для заемщиков, а также между частными электронными деньгами и правительственными деньгами для кредиторов.

Чтобы определить, будет ли центральный банк способен управлять денежным предложением в условиях внедрения частных электронных денег, необходимо проследить эффекты от вливаний правительственных денег (осуществляемых для поддержания стабильного уровня денежного предложения). Предположим, что центральный банк увеличивает объем резервов. Это приводит к смещению кривой предложения регулируемых правительством депозитов вправо от  $S_{G1}$  к  $S_{G2}$  – увеличение совокупного предложения депозитов и снижение процентной ставки по депозитам  $r_G$

(см. рис. 2б). Изменение в объеме депозитов воздействует на два других рынка. На рынке банковских ссуд происходит смещение кривой предложения банковских ссуд вправо от  $S_{L1}$  к  $S_{L2}$  (увеличение совокупного предложения ссуд и снижение процентной ставки по ссудам  $r_L$ ) (см. рис. 2г). Это происходит вследствие того, что процентная ставка по банковским депозитам является частью предельных издержек по созданию ссуд. На рынке частных электронных денег происходит смещение кривой предложения частных электронных денег вправо от  $S_{P1}$  к  $S_{P2}$  (увеличение совокупного предложения частных денег и снижение процентной ставки по электронным деньгам  $r_P$ ). В результате снижения процентной ставки по регулируемым правительством депозитам  $r_G$ , домашние хозяйства распределяют больший объем своего инвестиционного портфеля в пользу электронных денег (см. рис. 2а). Таким образом, способность центральных банков по регулированию денежного предложения в условиях появления частных электронных денег слабеет.

В заключение можно сделать ряд выводов. *Во-первых*, хотя в настоящее время электронные деньги не оказывают существенного влияния на денежно-кредитную систему, с ростом объемов их эмиссии и достижением критической массы пользователей влияние электронных денег на денежную систему может оказаться сопоставимым с повсеместным внедрением депозитных денег во второй половине XX в. *Во-вторых*, появление частных электронных денег может привести к росту объема денежной массы. При этом денежное предложение может стать еще более чувствительным к изменению процентных ставок, что снизит эффективность денежной политики, проводимой центральными банками. *В-третьих*, деятельность в сфере электронных денег должна предусматривать особый порядок контроля со стороны органов денежно-кредитного регулирования. Центральный банк может использовать широкий спектр мер по пруденциальному контролю деятельности частных эмитентов электронных денег с целью гарантирования их безопасности и надежности. Правда, при этом существует опасность, что его действия могут сделать предложение частных электронных денег нерентабельным.

Тематика этой публикации не типична для «ЭКО» – речь в ней идет о проблемах учетной системы рынка ценных бумаг, очень важного для рыночной экономики и, возможно, самого «рыночного» в России. На наш взгляд, статья будет интересна многим читателям, так как отражает и борьбу интересов разных участников рынка, и его становление, и конфликт интересов, и стремление, в конечном счете, ступить на цивилизованный путь развития, сделав отечественный рынок ценных бумаг реально работающим механизмом привлечения инвестиций в российскую экономику.

---

## Будет ли в России Центральный депозитарий?

**П. М. ЛАНСКОВ,**  
кандидат экономических наук,  
заместитель председателя Совета директоров ПАРТАД,  
Москва

В соответствии с поручением правительства РФ Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) весной 2005 г. подготовила проект Стратегии развития финансового рынка РФ<sup>1</sup> (далее – Стратегия). Этот документ призван конкретизировать реализацию Среднесрочной государственной программы социально-экономического развития страны на период до 2008 г.<sup>2</sup> в сфере финансовых рынков. Проект выгодно отличается от подобного рода документов, ранее выходивших из недр предшественницы ФСФР – Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ). Большинство участников рынка устраивает главная цель проекта – превращение финансового рынка России в работающий механизм привлечения инвестиций.

Существенное внимание в проекте Стратегии уделено созданию на российском финансовом рынке Центрального депозитария. Его отсутствие, по мнению разработчиков проекта, служит одной из основных причин перемещения рын-

---

<sup>1</sup> См.: сайт в Интернете ФСФР России // [www.fcsm.ru](http://www.fcsm.ru).

<sup>2</sup> См.: сайт в Интернете Минэкономразвития РФ // [www.economy.gov.ru/wps/portal](http://www.economy.gov.ru/wps/portal).



ка российских корпоративных бумаг за рубеж. Данный процесс, выражающийся в выпуске обеспеченных российскими активами ценных бумаг **вне** пределов российской юрисдикции, объясняется тем, что за границей находятся основные инвесторы. Причем их деньги нужны отечественному бизнесу больше, чем он им.

Создание Центрального депозитария (при его неоспоримой важности) предлагается в проекте Стратегии в качестве лекарства от всех болезней инфраструктуры финансового рынка, что в лучшем случае можно назвать заблуждением разработчиков проекта. Тем более что ныне критикуемая множественность (двойственность) систем торговли и сопутствующих им расчетных депозитариев соответствует политике (упраздненной) ФКЦБ и Банка России, выстраивавших эти системы каждый под свои цели.

Согласно докладу рабочей группы из представителей ФКЦБ, Минфина и ЦБ России «О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг», подготовленному еще в 1997 г., все расчетные депозитарии должны быть объединены «в единое информационно-технологическое пространство» для оперативного осуществления перехода прав собственности и возможности для клиента одного из расчетных депозитариев быть участником торговой системы, обслуживаемой другим расчетным депозитарием<sup>3</sup>. Это положение Доклада до сих пор, к сожалению, реализовано только частично, на уровне взаимоотношений конкретных пар расчетных депозитариев, в отношении отдельных видов бумаг. Например, Депозитарно-клиринговой компании (ДКК) и Национального депозитарного центра (НДЦ) – по корпоративным бумагам, обращающимся одновременно на двух крупнейших торговых площадках, обслуживаемых этими расчетными депозитариями, – РТС и ММВБ, соответственно.

Практические предложения, которые звучат на всевозможных «круглых столах» и конференциях в отношении

---

<sup>3</sup> О концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг. Доклад рабочей группы ФКЦБ, Минфина и Банка России, 1997.

консолидации расчетно-депозитарной деятельности, сводятся к идее объединения ДКК и НДЦ. Надо полагать, что и обе биржи при этом будут как-то специализированы или объединены<sup>4</sup>.

Создание Центрального депозитария по предлагаемому сценарию, в классификации экспертов группы Джiovанини при Европейской комиссии, относится к типу «локальной горизонтальной консолидации», возможной лишь при условии добровольного стремления обеих структур к объединению<sup>5</sup>. В нормальных условиях – это длительный эволюционный путь. Использование регулирующими органами своего административного ресурса для ускорения процесса противоречило бы принципам рыночной экономики, поэтому, будем надеяться, что речь идет не об этом.

### ДКК + НДЦ = ?

Слияние Депозитарно-клиринговой компании и Национального депозитарного центра, если оно произойдет чисто механически, принципиально не изменит состояния российского рынка ценных бумаг и структуры учета прав инвесторов на ценные бумаги. И дело здесь не столько в том, что на вершине этой структуры по-прежнему остаются регистраторы, выполняющие функции «головных депозитариев» (по терминологии Доклада) по выпускам ценных бумаг, реестры владельцев которых они ведут, сколько в том, что вследствие объединения как такового не появится расчетной системы принципиально иного качества. С одной стороны, конечно, будет устранен риск, порождаемый существующим междепозитарным «мостом», когда в каждый конкретный момент времени затруднительно решить, который из двух расчетных депозитариев осуществляет учет прав собственности на ценные бумаги конкретного клиента профучастника, торгующего на обеих основных торговых площадках. С другой стороны, операционные риски обслу-

<sup>4</sup> Ремнев А. А. О концепции создания Центрального депозитария в Российской Федерации // Ведомости ПАРТАД. 2002. № 3–4.

<sup>5</sup> Second Report on EU Clearing and Settlement Arrangements. The Giovannini Group, 2003. P. 30.

живания государственных ценных бумаг и подавляющей части корпоративных будут сосредоточены в одном юридическом лице. Но самое главное – простое объединение ДКК и НДЦ не устранит дефицита ликвидности, когда 10 «голубых фишек» дают 60% оборота и 80% капитализации рынка акций, и чрезмерной концентрации рынка; когда 10 крупнейших участников рынка осуществляют до половины оборота РТС и ММВБ<sup>6</sup>.

Крупные российские кастодианы (банковские депозитарии) были в свое время обеспокоены перспективой создания Центрального депозитария (видевшегося ФКЦБ как результат слияния существующих расчетных депозитариев в Центр хранения информации фондового рынка) в форме государственного предприятия. Обеспокоены всерьез, так как это слияние несло в себе существенные риски для их бизнеса: от неизбежного усиления конкуренции, в том числе тарифной, до угрозы полной ликвидации института кастодианов в случае создания «одноуровневого» Центрального депозитария.

Реализация обнародованных уже после ликвидации ФКЦБ и создания ФСФР предложений предоставить Центральному (расчетному) депозитарию (как объединению нынешних расчетных депозитариев) исключительное право выполнять функцию номинального держателя в реестрах, наряду с глобальными западными кастодианами, могло бы привести к переводу за рубеж учета значительной части прав на российские ценные бумаги и отвлечению имеющихся ограниченных ресурсов расчетно-депозитарной деятельности на участие в корпоративных событиях тысяч российских эмитентов.

Вместе с тем крупные кастодианы больше других групп участников рынка заинтересованы в упрощении учетной системы, так как это позволит им существенно снизить издержки. Причем для них предпочтительно нормативное ограничение круга клиентов, напрямую обслуживаемых Центральным (расчетным) депозитарием. Право на существ-

---

<sup>6</sup> *Томлянович С.* Какой Центральный депозитарий нужен России? // Рынок ценных бумаг. 2002. № 20.

вание своей ниши в сфере расчетов по ценным бумагам они доказывают тем, что функция проведения расчетов по ценным бумагам является одной из базовых для любого кастидиана. На рынке в России есть несколько крупных депозитариев, которые имеют счета номинальных держателей во множестве реестров. Любой из таких депозитариев может быть центром расчетов по сделкам, заключаемым на внебиржевом рынке (до 20% рыночного оборота). Клиентские депозитарии, при сохранении у них лицевых счетов номинальных держателей в реестрах, будут находиться в иерархии учетной системы на том же уровне, что и расчетные депозитарии, даже если все они объединятся в один<sup>7</sup>. Доклады и рекомендации международных экспертов свидетельствуют, что это абсолютно нормально.

Ненормальным же является отсутствие сколько-нибудь устойчивого доверия участников российского рынка друг к другу, вследствие чего каждый мало-мальски значимый финансовый институт или эмитент ценных бумаг стремится иметь при себе учетную структуру в целях обеспечения сохранности прав собственности на финансовые инструменты. Отсюда и избыточная множественность существующих учетных институтов – регистраторов и депозитариев.

Правда, многие российские участники рынка к этому уже приспособились. Ведущие расчетные депозитарии имеют лицевые счета номинальных держателей практически во всех реестрах по ценным бумагам, торгуемым на соответствующих биржах, и решают в рабочем порядке проблемы, возникающие в отношениях с регистраторами. Тем не менее для определенной части зарубежных инвесторов взаимодействие с регистраторами представляет нешуточную проблему, которая снижает их активность на внебиржевом рынке.

В попытке реагировать на эту проблему регулятор фондового рынка на протяжении всего периода своей деятельности (в современной России трижды) предпринимал шаги по упрощению учетной системы путем механического уменьшения числа ее первичных институтов – регистраторов. К

---

<sup>7</sup> Ремнев А. А. Указ. соч.

сожалению, не путем выстраивания качественных требований к организации самой деятельности по ведению реестра, но ужесточением количественных критериев в процессе лицензирования осуществляющих ее профессиональных участников рынка.

В первый раз, на этапе лицензирования деятельности по ведению реестра, как исключительной, согласно требованиям закона «О рынке ценных бумаг», в 1996–1997 гг. численность организаций, предоставляющих услуги по ведению реестра, была сокращена с 600 до 150 институтов. При этом в качестве ключевого лицензионного критерия применялось ограничение по количеству ведущихся одним регистратором лицевых счетов (не менее 100 тыс.). С 1998 г. (согласно требованию пункта 2.3. Положения о лицензировании деятельности по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг) стал применяться дифференцированный по регионам критерий в виде количества эмитентов, реестры которых должен вести регистратор, – не менее 25 или даже 50, с числом владельцев ценных бумаг не менее 500 у каждого. В результате его применения к концу 2000 г. количество регистраторов сократилось примерно до 120. И, наконец, с 2001 г. (согласно Порядку лицензирования видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг РФ, утвержденному постановлением ФКЦБ России от 15 августа 2000 г. № 10) указанная выше дифференциация, олицетворявшая собой компромисс между технологической потребностью в концентрации деятельности по ведению реестра и необходимостью обслуживания средних и мелких эмитентов в регионах, была устранена выравниванием критерия на уровне 50 эмитентов.

В результате его применения количество регистраторов сначала упало до 76, а с середины 2004 г. стало даже несколько увеличиваться. Это доказывает, что регулятивные возможности данного искусственного показателя исчерпаны, при этом официально провозглашенная ФКЦБ цель повышения надежности регистраторов в результате их укрупнения (путем их якобы большей независимости от каждого в отдельности из его эмитентов) так и не достигнута.

Наоборот, зависимость регистраторов от финансово-промышленных групп (ФПГ) как поставщиков клиентов – эмитентов с количеством владельцев свыше 500, возросла. Динамика количественного состава регистраторов и депозитариев с момента принятия закона «О рынке ценных бумаг» представлена в таблице.

**Динамика количества регистраторов и депозитариев  
в 1996–2004 гг.**

<b>Количество</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
Регистраторов	163	148	132	118	110	103	87	76	79
Депозитариев	6	172	112	133	513	698	759	804	737

Источник: данные ФСФР.

Периодически озвучиваемая возможность сосредоточения ведения реестров владельцев в одном юридическом лице (все в том же Центральном депозитарии) осложняется размером страны, уровнем развития коммуникаций и, главное, объемом риска, который ему пришлось бы на себя принять. Гораздо более технологичным выглядит создание распределенной учетной системы из элементов с унифицированной технологией, осуществляющих перерегистрацию прав собственности на основе единых стандартов сообщений.

В настоящее время существует разработанная и апробированная технология трансфер-агентского центра, основанная на опыте британской системы CREST, предназначенной для быстрой передачи поручений на проведение операций в учетной системе от профессиональных участников рынка и владельцев ценных бумаг (через трансфер-агентов) к регистраторам и депозитариям и получения отчета о результате проведения операции. Эта технология нацелена на создание эффективной и прозрачной системы исполнения сделок с ценными бумагами, ускорение процесса перерегистрации прав собственности, удешевление транзакционных издержек для потребителей услуг учетной системы, защиту участников рынка от недобросовестных действий, создание упорядоченной системы разграничения ответственности на разных этапах исполнения сделок и коллективного страхования деятельности участников системы.

Диктуемая такой технологией унификация и стандартизация деятельности регистраторов в случае её последовательной реализации могла бы лишить серьезных аргументов сторонников рискованной идеи сверхконцентрации деятельности по ведению реестра.

Не случайно в аналитической записке компании «Кадоган Файненшел»<sup>8</sup> говорилось, что инициатива по реализации проекта трансфер-агентского центра заслуживает поддержки, так как он, в случае содействия основных расчетных депозитариев и их взаимодействия между собой, устраняет необходимость создания «централизованного депозитария». Правда, такая поддержка со стороны регулирующего органа так и не была оказана.

Что же касается отношения регистраторов к возможному объединению расчетных депозитариев, они будут руководствоваться стремлением сохранить существующий бизнес хотя бы в части обслуживания эмитентов и физических лиц (а если получится, то и участников внебиржевого рынка), а также желанием не допустить организационной зависимости от Центрального (расчетного) депозитария. Тем более что биржи рассматривают возможность объединения расчетных депозитариев как средство укрепления своего положения в инфраструктуре российского финансового рынка, когда оптимальным вариантом для каждой из них представляется преобразование в центральный именно её «подведомственного» расчетного депозитария. Соответственно все другие варианты будут рассматриваться как нежелательные.

Так или иначе, но поощрять консолидацию регистраторской и расчетно-депозитарной деятельности необходимо на основе постепенного предъявления к ней требований, которые качественно повысят уровень функционирования учетных институтов. Эти требования должны вырабатываться самим профессиональным сообществом во взаимодействии с государственным регулирующим органом.

---

<sup>8</sup> Перспективы возрождения и развития российского рынка капитала / Аналитическая записка по результатам исследования «Кадоган Файненшл» для Центра развития фондового рынка; Всемирный Банк и Британский фонд ноу-хау, 1999.

Статья о практическом использовании контент-анализа, на наш взгляд, будет интересна занимающимся не только конкурентной разведкой, но и управлением вообще, в том числе маркетингом, рекламной деятельностью и т. д.

## Чтение между строк

(контент-анализ в конкурентной разведке,  
и не только в ней)<sup>1</sup>

**Ю. П. ВОРОНОВ,**

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



<sup>1</sup> Десятая статья из серии статей о конкурентной разведке. Предыдущие статьи см.: ЭКО. № 10–12. 2004 г.; № 2, 3, 5–7, 9. 2005 г.

© ЭКО 2005 г.



Анализ открытых источников информации о конкурентах возвращает нас к чтению между строк – любимому занятию интеллектуалов в советские времена. В отличие от любительских попыток советских хитрецов вычитать то, что напрямую не написано, в конкурентной разведке для этого используется ряд методических приемов. Начнем с метода контент-анализа. Не будем перечислять его определения, ограничимся тем, что это – формальный анализ содержания текста. Будет проще и понятнее, если я расскажу, как впервые познакомился с его практическими приложениями.

### ЦРУ и письма сибирских крестьян

Вторая половина 60-х годов – романтический период развития советской социологии. Впервые государство разрешило опрашивать население и перестало засекречивать материалы опросов. Совершенствовались методики исследований, совместно с Госкомстатом проводились массовые анкетные опросы.

И как-то «в струю» попала тогда толстенная книга исследователей из Массачусетского технологического института, которая называлась General Inquirer («Общий исследователь»). В книге описывались результаты массового компьютерного анализа текстов, да каких! Например, в одной из глав рассказывалось о том, как ЦРУ отслеживает высказывания о США в региональных печатных изданиях КНР. Результат работы программы компьютерного контент-анализа показан на рис. 1.

Теперь представим, что вместо USA стоит наименование фирмы-конкурента, а строчки (на рис. 1 они – пустые)



[Redacted]	USA

Рис. 1. Пример результата анализа китайских газет, проводившегося учеными Массачусетского технологического института (США) в 60-е годы прошлого века

взяты из местной прессы. Если вы руководитель фирмы и экономите деньги, не выделяя их на более сложную систему обработки, и этот метод даст результаты. Если же вы занимаетесь конкурентной разведкой, то перед вами – сырье для добротной аналитической справки.

В книге «General Inquirer», названной так, кстати, по имени программы, анализирующей тексты, до сих пор можно найти много полезного для оперативного компьютерного анализа текстовых сообщений.

Вторая встреча с практическим применением контент-анализа состоялась также давно. Крупной вехой в истории мировой социологии была книга канадского социолога Томаса и польского статистика Знанецкого «Польский крестьянин в Европе и Америке», где собраны и проанализированы письма польских крестьян, уехавших в Канаду. Получилось два тома качественной аналитики, количественных соотношений там не было.

Потом я узнал, что Ян Знанецкий изучал и письма поляков, уехавших в Сибирь, в рамках государственной программы, организованной Переселенческим комитетом. Для меня труды Переселенческого комитета по анализу писем новых сибиряков – образец практического использования контент-анализа. В Санкт-Петербурге аналитики рассчитывали модельную схему переселения в Сибирь типичной крестьянской семьи, ее затраты и доходы. На основании этих расчетов принимались решения, например, о минимальном пособии на переезд в зависимости от числа членов семьи, об оптимальном размере выделяемого земельного участка, о наилучших сроках выезда и даже о финансировании государством паромных переправ через Волгу, Иртыш и Обь.

Благодаря, в частности, и его деятельности положительное сальдо миграции в Сибирь несколько лет выдерживалось на уровне миллиона человек в год<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Подробнее см.: *Воронов Ю. П.* Из истории анализа содержания личных документов // Методологические и методические проблемы контент-анализа. М.-Л., 1973. Вып. 2. С. 120–121; *Владыкин В. А., Воронов Ю. П.* Контент-анализ и рецензирование научной литературы // Там же. С. 71–76. Последняя статья предваряет наши работы с социологом В. А. Владыкиным по анализу объявлений о приеме на работу, проводившихся в г. Рубцовске Алтайского края.

Впоследствии подобные методики активно использовались в годы Второй мировой войны.

## Немного теории

Социологические методики активно используют так называемые проективные процедуры. Например, человека спрашивают: «Купили бы вы этот товар, если бы он был на 20% дороже?»<sup>3</sup>. В такую вымышленную ситуацию человек всегда привносит некоторую личностную окраску, собственную трактовку, он проецирует свои будущие ощущения и действия<sup>4</sup>. Значение, которое получено в результате такого сугубо личного восприятия, называется коннотативным. Оно связано с предыдущим жизненным опытом, со сложившимися стереотипами и текущими эмоциями, поэтому любой текст содержит информацию о его авторе.

Второй теоретический элемент, на котором базируется контент-анализ, — это синестезия, т. е. перенос категорий из одной сферы в другую. Чтобы понять, о чем идет речь, вспомним обороты типа: «бархатный голос», «твердая убежденность», «теплые отношения», «кислая рожа», «черная зависть» и т. п. Еще пример — эксперт вполне может оценить супермаркет конкурента как «занудный и печальный», и в этом уже будет содержаться скрытая рекомендация о том, как данного конкурента победить. Синестезия выходит за пределы языкознания, в сферу психологии и социальной психологии. Механизмы синестезии признаются всеми науками о человеке.

Экспериментально доказано, что обозначения цветов устойчиво связаны с такими категориями, как «хороший — плохой», «сильный — слабый» и «активный — пассивный» (табл. 1). (Разумеется, это относится к западному вариан-

---

<sup>3</sup> Подробнее с этими рассуждениями можно ознакомиться в книге: *Воронцов Ю. П. Методы сбора информации в социологическом исследовании*. М.: Финансы и статистика, 1973.

<sup>4</sup> *Ядов В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы*. М.: Наука, 1987; *Ядов В. А. Стратегия социологического исследования*. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М.: «Добросвет», 2001; *Степанова Л. А. Изучение экономического сознания методом семантического дифференциала // Социологические исследования*. 1992. № 8.

ту коннотатива цветов, в Азии или на Среднем Востоке результаты будут другими.)

Таблица 1

**Коннотативные значения цветов<sup>5</sup>**

Цвет	Оценка	Сила	Активность
Белый	Хороший		
Серый	Плохой	Слабый	Пассивный
Черный	Плохой	Сильный	Пассивный
Разноцветный	Хороший		Активный
Красный		Сильный	Активный
Желтый		Слабый	Активный
Зеленый	Хороший		
Синий	Хороший		Пассивный

По упоминаниям о цвете в высказываниях, текстах и выступлениях конкурента, равно как по цвету в оформлении, фирменном стиле и т. д. можно получить представление о том, что подразумевается между строк, например, пессимистичны или оптимистичны оценки будущего.

Последующие исследования показали, что эмоциональное отношение к цвету никак не связано со свойствами глаза или спектральными характеристиками цвета и объясняется исключительно психологическими факторами. Кстати, оно не исчерпывается тремя указанными характеристиками (оценка, сила, активность).

Наиболее активный современный российский исследователь в сфере прикладного контент-анализа В. И. Шалак занимается преимущественно приложениями этого метода в политической сфере. Разработанная по его идеям система ВААЛ отслеживает большинство распространенных в русском языке коннотативов. На меня наибольшее впечатление произвело его исследование частоты встречаемости в текстах предлогов «к» и «от». Эта работа находится на грани контент-анализа и нейролингвистического программиро-

<sup>5</sup> Авторство таблицы принадлежит американским психологам Адамсу и Осгуду, цитируется по: *Яньшин П. В.* Эмоциональный цвет. Эмоциональный компонент в психологической структуре цвета. Самара: СамГПУ, 1996. Это – некоторый элемент метода семантического дифференциала, о котором речь идет далее.

вания. Выводы автора сводятся к тому, что если в текстах (или речи) чаще встречается предлог «к», то человек ориентирован на будущее. Если же чаще встречается предлог «от», то его в большей степени волнуют события прошлого.

Применительно к конкурентной разведке результаты этого исследования сводятся к следующему. Пусть у вас есть два почти равнозначных конкурента, и вы знаете, что кто-то из них затеял против вас какую-то хитрую комбинацию. Тогда простой подсчет соотношения предлогов «к» и «от» в выступлениях двух руководителей способен выделить из них подозреваемого.

Теперь перейдем к обсуждению возможностей использования контент-анализа в конкурентной разведке.

### Реклама и объявления о приеме на работу

Наиболее прост анализ самых распространенных сообщений конкурента – объявлений о приеме на работу. Он сводится к тому, что на каждое сообщение, опубликованное в рекламных изданиях, накладывается макет (фрейм) – краткая анкета, содержащая, например, следующие вопросы:

- указывается или нет зарплата, если да, то какая?
- является ли информативным название рабочего места, на которое объявляется прием кандидатов? О чем может говорить это название?
- говорится ли в сообщении о перспективах и карьере? В какой форме?
- чем данное сообщение о приеме на работу принципиально отличается от аналогичных предыдущих сообщений?
- какой телефон указывается – кадровой или иной службы?

Сама структура объявления информативна – например, какими способами компания-конкурент рассчитывает привлечь персонал, – большой зарплатой, карьерой или интересной работой?

Написание объявления о приеме на работу является частным случаем проективной методики. Автор прогнозирует: кто может откликнуться на него, каких кандидатов он желал бы

видеть, а на каких не хотел бы тратить время<sup>6</sup>. Задача аналитика состоит в том, чтобы восстановить эту картину и построить на ее основании возможную тактику своей компании.

Прелесть объявлений о приеме на работу как источника информации о конкуренте состоит еще и в том, что всегда можно позвонить по указанному телефону и постараться «добрать» недостающую информацию. Второй элемент привлекательности – разный уровень возможных рекомендаций, вытекающих из анализа сообщений конкурента о приеме на работу. Это могут быть рекомендации по конкурентным операциям в кадровой сфере. Например, рекомендации назначать тем, кого принимают в вашу компанию, не меньшую или даже более высокую зарплату.

Второй по важности открытый источник информации о конкуренте – рекламные сообщения. Их особенность состоит в смеси правдивых сообщений и обязательного для рекламы налета блефа.

Информативен не только текст рекламного сообщения, но и его контекст, используемый рекламный канал. Полноцветная реклама на обложке стоит обычно в два-три раза дороже, чем черно-белая реклама той же площади на внутренних страницах. Бегущая строка на телеэкране в десятки раз дешевле видеоролика и примерно в той же степени менее эффективна. Переключение конкурента с дешевой рекламы на дорогую (или наоборот) представляет собой важный симптом, и конкурентной разведке надо понять, что за этим стоит. Это может быть новая маркетинговая политика либо увеличение (или урезание) рекламного бюджета. Даже такой простой вывод может оказаться практически полезным: не увести ли у конкурента лучших рекламистов и маркетологов?

Имеет значение и оценка размера объявления: чем оно меньше, тем хуже себя чувствует фирма-конкурент. В особенности важно отмечать факт удешевления рекламы, когда ранее шли объявления большого размера.

Количество и регулярность объявлений, публикуемых в конкретном рекламном издании, могут вывести на оценку

---

<sup>6</sup> *Петренко В. Ф.* Психосемантика сознания. М.: Изд-во МГУ, 1988.

критериев – как выбирался наиболее выгодный режим размещения рекламы и нет ли здесь ошибки. Например, компания-конкурент торгует водкой эконом-класса, а помещает рекламу в дорогих «гламурных» журналах. Хотя чаще бывает наоборот – товары, рассчитанные на очень богатых людей, рекламируются в дешевых изданиях. Оба просчета следует немедленно использовать в собственных целях. Можно предложить руководству своей фирмы договориться в рекламном издании о скидках для конкурента. Пусть и дальше тратит свой рекламный бюджет впустую.

С рекламных объявлений полезно начинать первое знакомство с фирмой-конкурентом. По номерам телефонов или указанному в объявлении адресу устанавливается местоположение офиса, по телефонам ближайших риэлтерских агентств – арендная плата или стоимость принадлежащего конкуренту офиса. Все это – первичные сведения о его финансовом положении<sup>7</sup>.

Если рекламное объявление посвящено не только имиджу компании, но и конкретным товарам и услугам, работа становится еще более плодотворной. Важны не только наименования товаров и их ассортимент, большое значение имеет и форма подачи.

Если в первую очередь рекламируется конкретный товар, чуть ли не с указанием артикула, значит, именно этот товар доставляет наибольшее беспокойство конкуренту в части его сбыта. Тут уж должны начинаться какие-то активные действия. Можно вспомнить случай, когда мы указали нашему клиенту на специфику рекламных объявлений конкурента: они всегда начинались с названия предельно конкретного товара. Наш партнер подослал своего человека в данную конкурирующую компанию, и тот начал вести переговоры о закупках большой партии рекламируемого (и явно неликвидного) товара. Переговоры о закупках тянулись до той поры, пока в рекламных изданиях не исчезли объявления, где упоминался данный товар. После чего пе-

---

<sup>7</sup> Эти сведения более надежны, чем информация о том, на каком автомобиле ездит руководитель компании конкурента. Еще пять-шесть лет все было наоборот.

реговоры по причинам, кажущимся вполне объективными, неожиданно прервались.

Через некоторое время выяснилось: агент заказчика вел себя на переговорах столь правдоподобно, что конкурент увеличил свои запасы данного неликвидного товара чуть ли не вчетверо.

Так же анализируются результаты побед конкурента на всякого рода конкурсах, выставках, тендерах и других бизнес-соревнованиях.

### Все внимание – прилагательным

В большинстве языков мира существуют особые части речи, отражающие свойства. В русском языке – это прилагательные. Мы уже знаем о вольностях использования прилагательных, когда качества из одной сферы перетекают в другие, и что такое явление называется синестезией. Теперь нужно сделать еще один шаг, к использованию достижений науки, на этот раз – древней.

Античная философия задавала определенные правила рассуждений. Одно из них состояло в том, что каждый термин должен сопоставляться с противоположным понятием, антонимом. Невозможно понять «белое», если нет «черного». Древний грек не понял бы, что означает слово «стимул», если бы ему не объяснили, что такое «стипул». Современный человек привык обходиться обломками терминологических пар. Однако тем, кто занимается контент-анализом, поневоле приходится вспоминать античные правила, в рамках которых двойственность была обязательной.

Метод семантического дифференциала, созданный американским психологом Дж. Осгудом в середине прошлого века<sup>8</sup>, базируется на парах прилагательных-антонимов. Скажем, вы просите оценить некоторого конкурента по непре-

---

<sup>8</sup> На русском языке метод семантического дифференциала обычно изучали по статье: *Осгуд Ч., Суси Дж., Танненбаум П.* Приложение методики семантического дифференциала к исследованиям по эстетике и смежным проблемам // Семантика и искусствометрия. М.: Мир, 1972. Сейчас лучшее изложение есть в главе 8 книги: *Толстова Ю. Н.* Измерение в социологии: Курс лекций. М.: ИНФРА-М, 1998.

рывной шкале. Опрашиваемый перечеркивает полосу там, где он считает нужным. Например, так:

Неопасный

Опасный

Некогда в США проводились исследования по двум тысячам оппозиционных (антонимических) пар. Оценивались даже предметы обихода, мебель и другие очень знакомые предметы. Вопросы звучали зачастую нелепо. Например, к какому краю шкалы ближе ваше любимое кресло – оно в большей степени нервное или спокойное? Но удивительно, что после обработки результатов опроса оказалось, что все оцениваемые объекты в пространстве двух тысяч параметров распределялись вполне осмысленно.

В настоящее время многие применяют этот метод семантического дифференциала без исходного набора факторов (оценка, сила, активность), которые приведены выше в отношении характеристик цветов (см. табл. 1).

Так, в одном из крупных городов юга России метод семантического дифференциала использовался в исследовании имиджа крупного торгового центра. Экспертов и покупателей просили оценить конкретный супермаркет по четырем шкалам:

	консервативный – новаторский
	уверенный – неуверенный
	успешный – безуспешный
	сильный – слабый.

Такой подход заимствует только форму опроса, но игнорирует главное достижение метода семантического дифференциала – выделение трех базовых факторов: оценка, сила, активность, что делает метод практически бесполезным для контент-анализа. Остается лишь довольно простая идея непрерывной шкалы.

Метод семантического дифференциала придуман для экспериментов. Только впоследствии его стали использовать в контент-анализе, который решает обратную задачу – выявление скрытого (латентного) смысла сообщений, появившихся независимо от исследователя. И здесь налицо полная аналогия с классами задач, хорошо известными физикам.

Есть прямые задачи, для решения которых проводится эксперимент, и есть обратные задачи, когда зафиксированы некоторые события или процессы и требуется выяснить, по каким правилам они происходили или протекали.

Таким образом, измерение семантического дифференциала в эксперименте есть часть решения прямой задачи, а контент-анализ текста с использованием метода семантического дифференциала представляет собой решение обратной задачи. Наилучшие результаты решение обратных задач дает при анализе текущих сообщений, исходящих непосредственно от конкурента.

### Контент-анализ выступления, интервью или беседы

В контент-анализе используются три основные схемы классификации терминов, с помощью которых текст разбирается на значимые высказывания и тезисы. В первых двух текст обрабатывается наложением на него заранее разработанной системы терминов. Описанный выше метод семантического дифференциала – один из таких наборов терминов, который используется более полувека. Существует еще несколько таких же устойчиво сохраняющихся систем.

Система Бейлса была разработана для анализа речевых взаимодействий в малых группах<sup>9</sup>. В конкурентной разведке она полезна при анализе интервью (и бесед), которые дают руководители компании-конкурента.

Эту систему привожу в форме, которую придумал сам, хотя не исключено, что кто-нибудь сделал это и до меня. Все-таки от изобретения этой довольно популярной системы прошло более полувека. Но предлагаемая вниманию читателя структура изложения наиболее полезна для решения задач конкурентной разведки.

Система категорий Бэйлса состоит из трех уровней. Прежде всего, в словах собеседника или в содержании интервью ищут реакции двух типов: положительные и отрица-

---

<sup>9</sup> *Bales R. F. Interaction Process Analysis: A Method for the Study of small groups. AddisonWesley, Reading, Mass. 1950.*

тельные (табл. 2). Затем и те и другие делятся на три подкатегории: решения, отражение напряженности и реинтеграция (стремление к большему взаимопониманию).

Таблица 2

**Первая часть категориальной системы Бэйлса (реакции)**

	<b>Положительные реакции</b>	<b>Отрицательные реакции</b>
Решения	Соглашается, демонстрирует пассивное согласие, понимает, сравнивает, дополняет	Выражает несогласие, демонстрирует пассивный отказ, формализм, отказывает в помощи
Отражение напряженности	Демонстрирует смягчение напряженности, шутит, смеется, выражает удовлетворение	Отмечает возникшую напряженность, просит о помощи, уходит от темы
Реинтеграция	Демонстрирует согласие, поднимает статус других, оказывает помощь, благодарит	Выражает антагонизм, понижает статус других, защищается или превозносит себя

Чтобы читатель понял, почему я восторгаюсь системой категорий Бэйлса, приведу пример из категории «положительная реинтеграция»: «Я обращаюсь к Вам, как к специалисту...». В развернутой системе категорий Бэйлса, которая несколько отличается от описываемой, это называется «снижением напряженности разговора путем поднятия престижа собеседника».

Вторая часть системы категорий Бэйлса касается отношений, отраженных в высказываниях (табл. 3). Два критерия деления категорий второй части – вопросы и попытки ответить.

Нетрудно заметить, что две группы категорий Бэйлса построены однотипно. Если нет желания применять в конкретных исследованиях собственно категории Бэйлса, то можно заимствовать саму идею, заложенную в данную систему. В концепции семантического дифференциала пары терминов предполагаются изначально независимыми, как бы равноположенными. В системе Бэйлса такими равными по значимости друг другу считаются две шестерки терминов. В первой шестерке (табл. 2) пассивная пара (положительная – отрицательная реакция) сочетается с активной (кон-

**Вторая часть категориальной системы Бэйлса (отношения)**

	<b>Вопросы</b>	<b>Попытки ответить</b>
Коммуникация	Просит дать информацию, сказать о направлении беседы, повторяется, соглашается	Информирует, задает направление, повторяет, уточняет, соглашается
Оценка	Желает узнать мнение, оценку, результаты анализа	Высказывает свое мнение, дает оценку, анализирует, говорит об ощущениях, пожеланиях
Управление	Спрашивает о предположениях, позиции, о возможных вариантах действий	Делает предложения, направляет, предполагает свободу действий для других

структивной) тройкой. Во второй шестерке терминов (табл. 3) активная пара (вопросы – попытки ответить) сочетается с пассивной тройкой.

Система Бэйлса хорошо зарекомендовала себя при анализе конструктивности позиции конкретного человека, а также при анализе изменений его позиции. Например, при использовании системы Бэйлса служба конкурентной разведки может дать заключение о целесообразности продолжения переговоров, уже начавшихся с конкурентом. Если в выступлениях последнего увеличивается доля неконструктивных высказываний, а также доля негатива и высказываний, в которых фиксируется собственное отношение, но нет конкретных предложений, то самое время предложить руководству прекратить переговоры.

### **Сборка терминов в категории – лингвистический подход**

Второй вариант схемы классификации терминов, встречающихся в тексте, также опирается на классификаторы, истоки которых лежат не в психологии, а в лингвистике. Для анализа текстов на русском языке пока не разработано достаточно последовательной, ориентированной на контент-

анализ лингвистической классификации терминов. Возможно, первым прорывом станет семантический словарь русского языка РУСЛАН, который пока находится в стадии разработки<sup>10</sup>. Но представление о том, какой подобная классификация должна быть, мы можем получить по тезаурусным ключам, разработанным для англоязычных текстов (табл. 4).

Таблица 4

**Структура ключей Стэнфордского политического словаря  
в переводе на русский язык**

Ключ	Доля ключа по числу слов, %	Примеры слов
Негативное восприятие	23,0	Скандал, профанация, отказ
Сила	21,1	Железный, твердость, упорный
Активность	18,5	Реагировать, начинать, преобладать
Позитивное восприятие	14,8	Взаимный, естественный, нормальный
Пассивность	11,0	Неизменный, ожидать, терпеть
Слабость	8,8	Ненадежный, слабый, подчиняться
Преувеличение	1,9	Большинство, абсолютно, всегда
Преуменьшение	0,8	Никогда, редко, отчасти
Отрицание	0,1	Непохожий, никакой, не бывает, не прав
Итого	100,00	

Теперь сгруппируем в пары приведенные термины – получится всего лишь четыре с половиной пары (табл. 5).

Таблица 5

**Структура пар ключей Стэнфордского политического словаря**

Пара	Доля пары по числу слов, %
Негативное восприятие – Позитивное восприятие	35,5
Сила – Слабость	29,9
Активность – Пассивность	29,5
Преувеличение – Преуменьшение	2,7
Отрицание	0,1

<sup>10</sup> См.: *Леонтьева Н. Н., Семенова С. Ю.* Семантический словарь РУСЛАН как инструмент компьютерного понимания // Понимание в коммуникации. Материалы научно-практической конференции 5–6 марта 2003 г. М.: МГГИИ, 2003. С. 41–46.

Таким образом, ведущая пара – более трети всех терминов, относятся к восприятию автором некоторой стороны или элемента действительности, они говорят об авторе, а не о предмете сообщения. Уже это должно ориентировать исследователя на то, какую же информацию следует читать между строк, что наиболее вероятно.

Я привожу пример категорий наиболее известного политического словаря, разработанного в Великобритании. В США в последние годы активно используются специализированные словари для контент-анализа «Harvard IV-4» и «Lasswell».

### Недостающий элемент пары

Лингвистические методы формирования оппозиционных терминологических пар неоднозначны. Когда термину недостает пары, приходится такую пару сочинять. Скажем, как подобрать пару к термину «агрессивность»? Одна пара: агрессивность – оборонительность, другая: агрессивность – пассивность, но можно составить и еще одну пару: агрессивность – аффиляция.

«Под аффиляцией (контактом, общением) мы подразумеваем определенный класс социальных взаимодействий, имеющих повседневный и в то же время фундаментальный характер. Содержание их заключается в общении с другими людьми (в том числе с незнакомыми и малознакомыми) и такое его поддержание, которое приносит удовлетворение, увлекает и обогащает обе стороны»<sup>11</sup>. Аффиляция выражает желание сотрудничать, уважение к аудитории, проявление симпатии. В общем аффиляция представляет собой искусственно сконструированный антоним агрессивности и выступлению с позиции силы. Как термин она наиболее точно противостоит категории «агрессивность». Эта категория начинает очень хорошо работать в самых неожиданных исследовательских ситуациях.

---

<sup>11</sup> Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. Цитируется по: Шалак В. И. Современный контент-анализ. М. Омега-Л, 2004. С. 50.

В исследовании В. И. Шалака исходным материалом были полторы тысячи поэтических произведений, авторы которых – 300 самых известных российских поэтов XX века (с 1900 по 2000 гг.)<sup>12</sup>. Слова, которые относились к категории «аффиляция», подсчитывались за последовательные пятилетние периоды. Фактическая частота таких слов сравнивалась с ожидаемой. И на рис. 2 показана динамика этого отклонения в течение всего XX века.

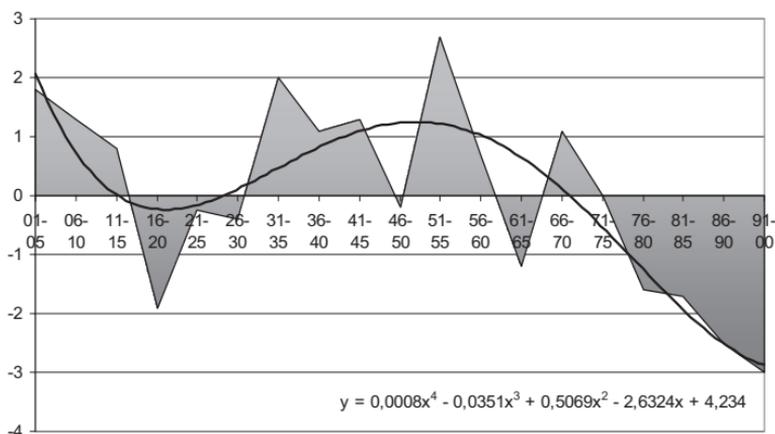


Рис. 2. Динамика категории «аффиляция» в течение XX века по данным поэзии

Мы видим, что доля слов российских поэтов, в которых отражается аффиляция, упала с началом Первой мировой войны и восстановилась только в 30-е годы. Несмотря на трудности и горести Великой Отечественной войны и послевоенного пятилетия, аффиляция была представлена на среднем уровне. Но начиная с первой половины 70-х годов аффиляция стала уходить из российской поэзии настолько быстро, что уже в начале 80-х была очевидна схожесть будущей истории нашей Родины с событиями, которые она

<sup>12</sup> Шалак В. И. Современный контент-анализ. С. 51. В книге есть также динамика контента поэтических произведений по таким категориям, как «власть», «жизнь», «смерть», «достижение», «фрустрация» и другие. Анализ приводимого далее графика сделан независимо от автора исследования. Линейный тренд заменен на полиномиальный, да и выводы несколько иные.

переживала в начале века. Особо отметим, что в те времена экономисты говорили об ускорении, а политики – о социализме с человеческим лицом. Но поэты более точно предчувствовали всё, что произойдет в ближайшем будущем. Этот пример, по моему мнению, очень хорошо показывает ту пользу, которую способен принести контент-анализ, если применять его последовательно.

После этого можно поверить и в то, что даже самые простые количественные показатели, рассчитанные по тексту, например, средняя длина слова, дают информацию, которую невозможно выявить, вчитываясь в содержание текста. Для каждого автора средняя длина слова – величина постоянная. Поэтому, если руководитель компании-конкурента (или любого иного контрагента, за действиями которого целесообразно следить) неожиданно «выдает» текст, в котором средняя длина слова отличается от обычной для него, – это симптом. Симптом чего? А на этот вопрос должны ответить последующие разработки службы конкурентной разведки.

### Порождение схемы категорий в процессе контент-анализа

Для понимания стратегических намерений конкурента полезно анализировать декларативные, внешне неинформативные его сообщения. Это могут быть пресс-релизы, выступления руководителей, но наибольший интерес представляют собой описания миссии компаний<sup>13</sup>.

В качестве примера удачного применения контент-анализа в практическом экономическом прогнозе можно привести пример, касающийся банкротства американской компании Enron, которая длительное время скрывала свое предбанкротное состояние<sup>14</sup>. Этот прогноз был сделан post

---

<sup>13</sup> В описании контент-анализа миссии компании использованы материалы второй главы книги: *Воронов Ю. П., Добров А. П.* Латентность стратегических решений и новые инструментальные средства. Новосибирск: изд-во ИЭиОПП СО РАН, 2005. С. 46–63. Рецензия на книгу опубликована в «ЭКО». 2005. № 9.

<sup>14</sup> *Шалак В.* Компьютерный контент-анализ текстов как метод экономической разведки // [www.it2b.ru](http://www.it2b.ru) (дата опубликования – 19.02.2004).

factum и потому, скорее, представляет собой демонстрацию возможностей контент-анализа, с помощью которого можно было бы предсказать будущее банкротство.

В упомянутом исследовании рассчитывалось соотношение (разница) долей конкретной и неконкретной информации. Чем ближе к банкротству, тем выше доля неконкретной информации, как ее ни считай – по количеству знаков или по числу предложений. Отсутствие конкретной информации в сообщении конкурента, при том, что до сих пор он обычно сообщал о каких-то реальных делах, может свидетельствовать о многом, и это можно выявить с помощью дополнительного изучения. Но общий вывод – в компании что-то идет не так.

По компании Ергоп соотношение конкретной и неконкретной информации падало с февраля 1996 г. по апрель 2001 г., и это говорило, что дела идут все хуже и хуже. При этом из самого содержания не следует, что дела плохи, скорее, наоборот. Но если доля неконкретной информации стабильно увеличивается, это значит, что компании есть что скрывать. А уж постоянное увеличение доли неконкретной информации должно вызывать подозрения в том, что что-то неладно. Последовательное монотонное изменение не может быть случайным<sup>15</sup>.

При контент-анализе миссии одной крупной сибирской компании использовались, например, такие принципы контент-анализа без предварительно выделенных категорий терминов.

- Все тексты состоят из событий (events), и только контекст увязывает их воедино. Восприятие текста обычным читателем предполагает неразрывность содержания и контекста, аналитик должен разделить их.
- Чтобы выявлять скрытую, латентную информацию, содержащуюся в декларациях типа миссии компании, нужно научиться отделять события от контекста.

---

<sup>15</sup> Шалак В. И. Современный контент-анализ. В исследовании используются еще восемь различных количественных соотношений.

- Контекст во многом додумывается читателем текста, текст пишется в расчете на такое додумывание, следует выйти из этого взаимодействия.
- События всегда связаны между собой не только через контекст, но и как-то иначе.
- События распадаются на объекты и действия, при этом в одних случаях объекты важнее действий, в других – наоборот.
- Количественный объем событий говорит о том, что явно не включено в содержание текста.

В исследовании применялись два критерия для классификации событий, содержащихся в тексте. Первый критерий – формально-лингвистический, состоит в следующем. Если некоторое действие (намерение, пожелание) упоминается в тексте как глагол, являющийся сказуемым предложения, то это действие мы относим к основным. Если действие в тексте упоминается в форме деепричастного или причастного оборота, то это действие относится к второстепенным.

Второй критерий – содержательный, состоит в том, что если есть прямое указание на цель, то есть высказывание содержит элемент целеполагания, указания на цель, то это более важная часть миссии, чем если в событии упоминается намерение без указания цели. В результате применения этих двух критериев текст миссии распределился на следующие четыре группы, отображающие две дихотомии<sup>16</sup>.

В результате миссия компании уложилась в четыре клетки таблицы (табл. 6).

Наиболее важные цели компании концентрируются в клетке «целеполагание – основное действие», наименее важные – в клетке «намерения – вспомогательное действие». Непосредственно из текста миссии компании такого упорядочения целей не следует. Но, будучи выявленной, иерархия целей позволяет выработать стратегическую линию

---

<sup>16</sup> См. материалы конференций: Проблемы обработки больших массивов неструктурированных текстовых документов, Москва, июль 2002 г.; Информационная безопасность компьютерных систем, ноябрь 2000 г.

**Препарированная миссия компании**

	<b>Целеполагание</b>	<b>Намерение</b>
Основное действие	Лидерство, занятие устойчивых позиций и др.	Процветание регионов, развитие потенциала сотрудников
Вспомогательное действие	Максимизация стоимости компании и пр.	Передовые технологии и т. п.

борьбы с конкурентом, который занятие устойчивых позиций ставит выше освоения передовых технологий.

### **Семантические процессоры и хитроумное извлечение фактов**

В настоящее время методы контент-анализа применяются к обширным текстам, с активным использованием специализированных программных средств.

Контент-анализу, ориентированному на понимание скрытой (латентной) позиции автора текста, в настоящее время противостоят схемы выявления фактов.

Что же такое факт в этой схеме? Для примера: если распознать в тексте, что произошла покупка акций, то автоматически должен быть построен стандартный набор сообщений — ответов на вопросы, кто покупатель, кто продавец, кто эмитент, сколько продано, каковы последствия. Существующие программные пакеты требуют указания, кто из трех действующих лиц является конкурентом. Досье могут быть построены только по одному из трех перечисленных выше действующих лиц.

Теперь можно определить, что же при таком подходе является фактом. Это не самое простое понятие в контент-анализе. Для того чтобы нечто было признано фактом, должен быть определен объект анализа. Если объект — фирма-конкурент, то ее одновременно следует признать и субъектом, то есть активным действующим лицом. Объект должен быть задан некоторым синонимическим рядом. И «Роман Абрамович», и «владелец Челси» и даже «главный

чукотский футболист» должны автоматически преобразовываться в «руководство компании Сибнефть». Объектами мониторинга могут быть как персоны, так и организации. Должна быть построена система соответствий между теми и другими, причем систему эту, равно как и набор синонимов, следует постоянно актуализировать.

Чтобы избежать потока ненужной информации, определяются атрибуты объекта мониторинга, то есть те виды деятельности, которые в наибольшей мере интересуют конкурентную разведку.

В первых проектах сорокалетней давности (вспомните упоминавшийся анализ газет по упоминанию USA) выделялся только объект, а то, что говорилось о нем, анализировалось методом выдергивания нужных сообщений из беспорядочной их кучи. Сейчас другие времена, естественный интеллект в упадке, но зато крепчает интеллект искусственный. Одно из направлений исследований по искусственному интеллекту – так называемые семантические процессоры. Я в большей степени знаком с разработками в этой области, которые велись сначала в Вычислительном центре Сибирского отделения АН СССР, а теперь продолжаются в Российском НИИ искусственного интеллекта<sup>17</sup>.

Другое направление разработки отечественных семантических процессоров представлено разработками компании «Гарант-Парк-Интернет», работающей в области компьютерной лингвистики<sup>18</sup>. На базе этих разработок, в частности, создана интеллектуальная программа RCO Fact Extractor, которая находит в тексте описания фактов заданного типа. Несколько программ семантического анализа, такие как Native Minds, noHold, FlexAnswer, Banter Inc., разработаны вне лингвистических процессоров<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Основатель и руководитель РосНИИ ИИ – Александр Семенович Нариньяни, один из ведущих ученых мира в этой области; лабораторию, которая занимается семантическими процессорами, возглавляет Ю. А. Загоруйко, и эта лаборатория продолжает работать в новосибирском Академгородке.

<sup>18</sup> Желающие подробнее ознакомиться с этим направлением контент-анализа см.: <http://www.rco.ru>

<sup>19</sup> Сравнительные характеристики подобных программ можно найти на сайтах <http://www.intext.de/TEXTANAE.HTM> (Германия) и <http://www.gsu.edu/~wwwcom/content.html> (США).

Но прежде чем описывать работу семантического процессора того или иного типа, следует точно определить то, что в данной постановке считается фактом. По полушутливому определению Эйнштейна, прямая линия есть ось вращения абсолютно твердого тела. Точно так же и в семантическом контент-анализе факт есть выявленное в тексте событие, в котором замешан наблюдаемый объект по заранее зафиксированному атрибуту, то есть виду деятельности. Конкретизацией атрибута является тип факта, то есть конкретное действие, к которому имеет отношение объект наблюдения. Иногда тип факта называют значением атрибута. Пример типа факта из тех, что упоминались выше, – приобретение акций. Такова частная конкретизация атрибута «купля-продажа собственности». Один и тот же факт, относящийся к одному и тому же объекту мониторинга, может иметь отношение не к одному, а к нескольким его атрибутам.

Основная часть семантических процессоров строится как обучаемые системы. Если им показано (обычно на десятке примеров), какие наблюдать объекты, какие атрибуты этих объектов интересны для мониторинга, то специальная программа-настройщик построит шаблоны фактов каждого из исследуемых типов. В этом шаблоне, иногда называемом лингвистическим описанием факта (ЛОФ), или семантической сетью, указана полная его структура. Скажем, если вернуться к ситуации купли-продажи акций, то там должны быть три фигуранта: покупатель, продавец и эмитент плюс характеристики проданного или купленного пакета. По этому шаблону восстанавливается позиция объекта мониторинга в шаблоне (семантической сети): кто продавец или покупатель.

Собственно мониторинг состоит в том, что найденные факты, сгруппированные по атрибутам объектов, собираются в досье. Досье постоянно обновляется и служит хорошим сырьем для быстрого написания справки или отчета. Если упростить описание работы семантических процессоров, то можно сказать, что они выполняют единственную функцию. У них заготовлены вопросы анкеты, задача их – проверить, является ли данная часть текста (речи, выступления) ответом на какой-нибудь вопрос этой анкеты. К этой

основной функции добавляются вспомогательные – как составить саму анкету и какими способами проверять. Прогресс в этой сфере настолько быстрый, что обе вспомогательные функции совершенствуются практически ежедневно. Но существо дела не меняется.

Появляются и новые вспомогательные функции. В частности, явное продвижение отмечается в выявлении семантических связей между предложениями. Это позволяет совершенно по-новому трактовать любой текст, практически полностью игнорируя синтаксис в той части, когда он не касается семантики.

## Процедуры современного контент-анализа

Рассмотрим этапы контент-анализа при использовании того программного обеспечения (семантических и лингвистических процессоров), которое в настоящее время присутствует на рынке. Перечисленные процедуры показывают место человека в современном, ориентированном на использование компьютеров, контент-анализе.

□ **Кодирование** (или разметка текста) представляет собой основной по затратам этап контент-анализа. Существуют разные системы разметки текстов, основная часть их предполагает полуавтоматическую разметку. То есть нет ни одной системы, которая бы распознавала структуру текста без участия человека. Но существуют хорошие программные пакеты поддержки разметки, которые на порядок повышают производительность труда разметчика.

□ **Категоризация** представляет собой следующий уровень контент-анализа. На этом этапе из размеченных единиц анализа формируются немногочисленные категории типа тех, какие упоминались выше.

□ **Классификация** подразумевает стыковку единиц анализа и категорий. Хотя в этой процедуре встреченные в тексте слова не всегда могут быть легко и однозначно отнесены к какой-либо из категорий, эта процедура считается автоматизированной в наибольшей степени. Человек даже

не в самых современных программных пакетах «подбирает» за компьютером не более 10% слов, которые не могут быть разнесены по категориям автоматически.

□ **Подсчет и сравнение** – следующий уровень, на который поднимается исследователь в ходе человеко-машинного контент-анализа. Подсчитываются и сравниваются количества фактов в разных категориях, по разным классам документов и в динамике. Некоторые сравнения делаются по каким-то временным вехам. Пример приведен выше, в связи с российской поэзией.

□ **Получение выводов**, как и в любом исследовании, представляет собой наиболее важный и сложный этап анализа. Основную роль в данной процедуре играет человек. Компьютер сделал свое дело на предыдущих этапах, в предшествовавших процедурах. Выводы отличаются от проведенных ранее сравнений и подсчетов тем, что они содержат скрытые (латентные) или явные рекомендации – что делать.

\* \* \*

Теперь мы можем вернуться к упомянутой выше программе General Inquirer, которой насчитывается уже пятый десяток лет. Эта программа использует в настоящее время 182 семантических категории и пользуется словарем в сотни тысяч слов, которые поставлены в соответствие этим категориям. Только категория «отрицание» имеет соответствия с 2291 термином. При этом исследуются все смысловые оттенки каждого термина. Этот набор категорий складывался постепенно и продолжает совершенствоваться. Службам конкурентной разведки нужно начинать с какого-либо стандартного набора категорий, а затем постепенно притирать их к существу решаемых задач.

В статье анализируется влияние интеллектуального капитала на процессы антикризисного управления на основе результатов исследования опыта работы арбитражных управляющих в Удмуртской Республике. Интеллектуальный капитал – совокупность нематериальных ресурсов, без которых компания не может существовать и развивать свои конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются знания, умения, лояльность и полезные связи сотрудников организации, ноу-хау фирмы в области НИОКР, производства, маркетинга, а также устойчивые связи организации с прибыльными клиентами.

---

## Влияние интеллектуального капитала на антикризисное управление:

анализ опыта работы арбитражных управляющих

**А. М. МАКАРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
**О. А. ВОРОБЬЕВА,**  
Институт экономики и управления  
Удмуртского государственного университета

Существуют разные точки зрения на сущность антикризисного управления. В американской практике оно понимается как деятельность руководства фирмы по профилактике и преодолению неожиданно возникших экстремальных ситуаций, таких, как производственные аварии, резкое падение качества продукции, обострение отношений с властями и т. д. В России же антикризисным управлением чаще всего называют систему мер, направленных на восстановление платежеспособности предприятия через процедуры банкротства; антикризисный управляющий, соответственно, приравнивается к арбитражному управляющему. На наш взгляд, это слишком узкий подход, так как антикризисное управление должно быть в первую очередь нацелено на предотвращение кризиса в организации.

© ЭКО 2005 г.



## Почему возникает кризис?

В конце 2004 г. среди арбитражных управляющих Удмуртии нами был проведен опрос с целью выяснения причин кризисного состояния предприятий и выявления факторов, которые содействуют успешному осуществлению процедур банкротства.

Это – первое исследование подобного рода, проведенное в республике. Оно в определенном смысле уникально, так как среда арбитражных управляющих является достаточно закрытой. Информации, касающейся сферы арбитражного управления, процедур банкротства, почти нет в открытом доступе – по крайней мере, по Удмуртской Республике. Арбитражные управляющие весьма неохотно идут на контакт, поэтому сбор информации был чрезвычайно сложен и трудоемок – в течение 5 месяцев удалось опросить 18 человек, имеющих опыт работы на предприятиях Удмуртии (всего на территории Удмуртии в 2004 г. зарегистрировано 47 арбитражных управляющих, являющихся членами саморегулируемых организаций, из них активно участвовали в процедурах банкротства 20–25 человек). Практически все они имеют достаточно большой стаж руководящей деятельности (в среднем 10 лет), хотя опыт работы арбитражным управляющим в среднем не столь велик – 3,5 года. Уровень образования респондентов высокий – 44% из них имеют два высших образования, половина имеет экономическое образование, 33% – техническое, 17% – юридическое, 6% – педагогическое<sup>1</sup>.

Одним из важных первоначальных этапов антикризисного управления является выяснение причин кризиса на предприятии. Распределение ответов по этому вопросу приведено в табл. 1.

Как и ожидалось, на первом месте среди причин кризиса на предприятии оказался неэффективный менеджмент – 50% опрошенных ответили, что почти всегда это – основная причина. Также частыми причинами кризиса являются

---

<sup>1</sup> Проценты, полученные в результате обработки результатов опроса, здесь и далее округлены до целых значений.

**Распределение ответов опрошенных арбитражных  
управляющих о причинах кризисных ситуаций  
на российских предприятиях, %**

<b>Причина</b>	<b>Почти всегда</b>	<b>Часто</b>	<b>Не знаю</b>	<b>Редко</b>	<b>Почти никогда</b>
Неэффективный менеджмент на предприятии	50	39	0	11	0
Нестабильное состояние экономики	6	50	0	28	6
Использование собственниками и менеджерами ресурсов предприятия в личных целях	11	61	0	28	0
Внезапные события (стихийное бедствие, пожар, враждебные действия конкурентов и т. п.)	0	6	0	33	61
Устаревшая, невостребованная продукция	0	72	0	28	0
Не удалось справиться с быстрым ростом фирмы	0	0	17	33	50

выпуск предприятием устаревшей, невостребованной продукции и использование собственниками и менеджерами ресурсов предприятия в личных целях.

В то же время на стадии формирования исследовательских гипотез предполагалось, что большое влияние на возникновение кризисных ситуаций оказывают нестабильное состояние экономики, внезапные события и неспособность руководства справиться с быстрым ростом предприятия. По мнению опрошенных, на практике эти причины встречаются редко.

В соответствии с законодательством цель арбитражного управления – восстановить платежеспособность предприятия, рассчитаться с кредиторами, сохранить бизнес и рабочие места. Но в реальности банкротство зачастую применяется как инструмент разрешения спорных вопросов в пользу одной из сторон – кредиторов, должника или государства. И это в лучшем случае, а в худшем – банкротство представляет собой инструмент, с помощью которого убирают нежелательного конкурента или проводят передел собственности.

Все это осознают арбитражные управляющие. Хотя 56% из них отмечают, что восстановление платежеспособности предприятия, расчет с кредиторами, сохранение бизнеса и рабочих мест является основной целью антикризисного управления, реально в их практике более 85% дел заканчиваются ликвидацией предприятия (по российским данным – 95–98%). Поэтому многие арбитражные управляющие считают свою деятельность успешной уже в том случае, если в процессе проведения процедур банкротства произойдет максимальное удовлетворение требований кредиторов (17% респондентов). Такой же процент опрошенных считает признаком успеха правильное (в соответствии с законодательством) проведение процедур банкротства при отсутствии жалоб и достойном вознаграждении.

Расхождение между юридической и фактической целью системы банкротства предопределяется в первую очередь пассивным поведением государства. По мнению арбитражного управляющего, д-ра экон. наук Г. Б. Юна, «...проблема большого числа убыточных предприятий в том, что этим вопросом никто не занимается, в том числе и на федеральном уровне»<sup>2</sup>. На сегодняшний день государство является лишь техническим исполнителем процедур банкротства – выступает наравне с другими кредиторами, пытаясь вернуть долги; обеспечивает проведение процедур банкротства – участвует в собраниях кредиторов, в судебных заседаниях, работает со службой судебных приставов, анализирует финансовое состояние предприятия-должника, работает с органами власти субъекта и муниципалитета в части выбора процедур банкротства и т. п. Государство практически не осуществляет никаких мер поддержки неплатежеспособного предприятия, слабо стимулирует арбитражных управляющих восстанавливать деятельность такого предприятия, что подтверждают результаты нашего опроса.

Арбитражные управляющие оценивали, насколько характерно влияние ряда факторов при разных исходах процедур банкротства (табл. 2)

---

<sup>2</sup> Кризис-менеджмент. Интервью с Г. Б. Юном // Управление персоналом. 2003. № 12.

**Распределение ответов опрошенных о влиянии различных факторов на результаты применения процедур банкротства (средние баллы)\***

Фактор	Результат применения процедур банкротства		
	восстановление платежеспособности	ликвидация предприятия с удовлетворением сторон	ликвидация предприятия без удовлетворения сторон
Наличие профессиональной антикризисной команды	4	3	3
Профессионализм арбитражного управляющего	4	3	3
Привлекательность отрасли	3	3	2
Меры господдержки	2	2	1

\* 1 – практически не встречается, 2 – встречается редко, 3 – часто, 4 – почти всегда присутствует.

Из данных табл. 2 видно, что в первую очередь важны наличие профессиональной антикризисной команды и профессионализм арбитражного управляющего – причем при любых исходах процедур банкротства. А меры государственной поддержки встречаются на практике редко.

Необходимо также учитывать, что арбитражное управление является предпринимательской деятельностью. Арбитражный управляющий получает вознаграждение из имущества должника вне очереди, и чем быстрее он завершит процедуры банкротства, тем больший доход получит. Так как ликвидировать предприятие намного проще, чем восстановить его деятельность, восстановление платежеспособности предприятия зачастую отходит на второй план.

### Интеллектуальный капитал – в загоне

Результаты опроса показали, что многие арбитражные управляющие даже не задумывались над тем, какое значение для их работы имеют нематериальные активы предпри-

ятия. Согласно полученным данным, для успеха антикризисного управления наиболее важны следующие элементы интеллектуального капитала (табл. 3)

Таблица 3

**Распределение ответов опрошенных о влиянии элементов интеллектуального капитала на успех антикризисного управления, %**

<b>Элемент интеллектуального капитала</b>	<b>Совсем не важно</b>	<b>Не важно</b>	<b>Не знаю</b>	<b>Важно</b>	<b>Крайне важно</b>
Профессиональная квалификация руководителей и специалистов				72	18
Лидерские способности руководителей		22	6	33	33
Интеллектуальные способности руководителей и специалистов		11		72	18
Лояльность сотрудников организации		61	11	28	
Ноу-хау организации в области производства и маркетинга	6	6	11	56	22
Защищенность ноу-хау организации от копирования конкурентами	6	17	17	61	
Эффективная деловая сеть		11	11	50	28
Качество клиентов (платежеспособность, доля на рынке)		6	6	56	33
Лояльность клиентов	6	11	22	50	11

Как видно из данных табл. 3, все элементы интеллектуального капитала влияют на успех антикризисного управления, хотя и в разной степени. Так, наибольшее значение, по мнению респондентов, имеют профессиональная квалификация руководителей и специалистов, их интеллектуальные способности и качество клиентов – все 18 арбитражных управляющих единодушно в этом. В меньшей степени на успешный итог антикризисного управления влияет лояльность сотрудников организации – всего 5 человек счи-

тают, что это важно. Из чего можно сделать вывод о том, что в процедурах банкротства арбитражные управляющие действуют достаточно жестко в отношении персонала, преодолевают сопротивление коллектива принудительными методами. В большинстве случаев они считают, что лояльность клиентов важнее лояльности сотрудников.

Для восстановления платежеспособности предприятия необходимы инвестиции. Поэтому вопрос о влиянии интеллектуального капитала на инвестиционную привлекательность предприятия также является актуальным. В данном вопросе выявлено единство мнений: 13 арбитражных управляющих (72% из числа опрошенных) считают, что перечисленные выше элементы интеллектуального капитала важны для его инвестиционной привлекательности.

Антикризисное управление не может не вызывать разного рода конфликтные ситуации. Объективно они предопределены уже тем, что наступление и развитие кризиса нарушает равновесие в отношениях людей, порождает у них страхи, неуверенность в будущем, что дополнительно усугубляется появлением нового субъекта управления – арбитражного управляющего. Изменяется и характер внешних отношений с кредиторами и дебиторами, с местными властями, с фискальными органами, внебюджетными фондами и т. д.

Вследствие этого существенно ухудшается состояние интеллектуального капитала предприятия, и результаты опроса подтверждают распространенность негативных явлений в данной области. Заметно ухудшаются «качество» клиентов (отметили 83% опрошенных), лояльность клиентов (72% респондентов). По мнению 67% опрошенных арбитражных управляющих, в кризисный период происходит потеря наиболее квалифицированных руководителей и специалистов, снижается лояльность сотрудников предприятия. Заметно ухудшается лидерский потенциал менеджмента кризисной организации – таково мнение 72% респондентов.

При выведении предприятия из кризиса крайне важно заботиться о сохранении так называемого профессионального ядра, той совокупности сотрудников, без которой невозможно дальнейшее функционирование организации. По-

теря «критической массы» квалифицированных кадров на ключевых должностях затрудняет преодоление кризиса и реорганизационные мероприятия.

Составной частью интеллектуального капитала является структурный капитал. Опрос арбитражных управляющих подтвердил, что в ситуации кризиса ухудшаются и его характеристики. В частности, 72% респондентов отметили, что падает эффективность деловой сети. Разрушение компетенций предприятия в области производства и маркетинга, снижение защищенности ноу-хау от копирования конкурентами отмечают 50% респондентов.

Обращает на себя внимание тот факт, что по многим вопросам анкеты получены ответы «не знаю» – от 6% до 28% по разным вопросам. Это говорит о том, что многие арбитражные управляющие не понимают значения составляющих понятия «интеллектуальный капитал».

Таким образом, результаты нашего исследования подтверждают, что интеллектуальный капитал предприятия оказывает большое влияние на процессы антикризисного управления, и этот факт осознается арбитражными управляющими. Исследование также показало, что по всем элементам интеллектуального капитала в кризисных ситуациях происходит резкое ухудшение. В таком случае возникает вопрос – почему в практике антикризисного управления так мало внимания уделяется оценке и развитию интеллектуального капитала?

Это происходит, во-первых, потому, что арбитражное управление на предприятиях вводится по фактам финансовой несостоятельности, т. е. по существу на заключительных этапах кризиса. К этому моменту интеллектуальный капитал организации зачастую оказывается серьезно разрушен.

Во-вторых, выход из кризиса связан со сбором и оценкой большого количества информации; при этом значительные трудности возникают при принятии решений относительно обычных, материальных активов, а включение в этот процесс еще и нематериальной компоненты вызывает управленческую «перегрузку». Для большинства организаций даже приблизительно определить запасы и потоки многих

типов активов оказывается очень трудно. Это в особой степени касается нематериальных активов, относящихся к категории «скоропортящихся».

В-третьих, государство практически никак не стимулирует арбитражных управляющих работать на восстановление деятельности предприятия, поэтому с их стороны нет никакой заинтересованности в развитии интеллектуального капитала. Напротив, как уже отмечалось, размер доходов арбитражных управляющих напрямую зависит от скорости завершения процедур банкротства, что приходит в прямое противоречие со спецификой восстановления интеллектуального капитала.

Для изменения ситуации в этой сфере необходим иной подход к подготовке арбитражных управляющих, который учитывал бы влияние интеллектуального капитала на деятельность предприятия. Необходимо изменение парадигмы отбора и обучения антикризисных управляющих, серьезная постановка вопроса о миссии их деятельности, ее целях и ценностях. В процессе обучения таких специалистов нужно более полно использовать достижения теории организации и на этой основе строить программы для конкретных процедур санации или ликвидации предприятий, причем обязательно с учетом имеющихся в распоряжении предприятия нематериальных ресурсов. В настоящее время остро ощущается необходимость статистического анализа результатов деятельности антикризисных управляющих, изучение того, что именно сыграло положительную или отрицательную роль в их работе.

## Роль государства

Эффективная система банкротства невозможна без поддержки государства. Антикризисная деятельность состоит из двух составляющих – антикризисное регулирование (макроэкономическая категория) и антикризисное управление (микроэкономическая категория). Поэтому необходимы государственное регулирование, разработка законодательных норм, учитывающих такой важный актив предприятия, как интеллектуальный капитал.

Важно также установление более тесного контакта между государством и антикризисными управляющими. Хотя антикризисными управляющими становятся в основном выходцы из сферы бизнеса, а не чиновники, последние играют огромную роль в соблюдении государственных интересов при реформировании предприятий, способны оказать влияние на деятельность арбитражных управляющих, в том числе стимулировать большее внимание к нематериальным активам кризисных фирм.

Центры, занимающиеся отбором и подготовкой антикризисных управляющих, должны более активно заниматься управленческим и организационным консультированием в ходе обучения, а также после его окончания. Необходимо системное осуществление консалтинговой поддержки деятельности антикризисных управляющих в части использования интеллектуального капитала организации.

\* \* \*

Подводя итог, еще раз подчеркнем следующее. Интеллектуальный капитал является основным ресурсом современной организации, определяет ее способность к выживанию и развитию. Этот ресурс крайне уязвим и требует особого внимания; в кризисных ситуациях он разрушается в первую очередь, и к моменту введения процедуры наблюдения на предприятии обычно уже серьезно «поврежден». Успех антикризисного управления (если его понимать как восстановление платежеспособности фирмы) без тщательной работы с интеллектуальным капиталом невозможен. В то же время сложившаяся система отношений не стимулирует антикризисных управляющих к оценке и развитию интеллектуального капитала, а напротив, зачастую подталкивает к его дальнейшему разрушению – поэтому неудивительно, что доля ликвидированных фирм среди предприятий, вовлеченных в процедуры банкротства, так высока. Для изменения ситуации необходимы как информирующие, так и регулирующие меры со стороны государства. Государство же, судя по событиям последних лет, скорее устраняется от совершенствования системы банкротства.

В статье рассматривается формирование вектора цен, оптимального с точки зрения интересов общества в целом. Понятие вектора цен, отвечающего общественным интересам, определено как ценовые пропорции, которые способствуют максимально рациональному и эффективному использованию всего имеющегося производственного, природно-сырьевого, человеческого капитала и прочих потенциалов экономики. Современная российская экономика характеризуется существенным отклонением вектора цен от равновесного – соответственно, вопрос нахождения оптимальных форм коррекции рыночного вектора цен весьма актуален.

---

## К вопросу о коррекции рыночных цен

Надо ли это делать? И можно ли?\*

Д. Г. ЕГОРОВ,  
доктор философских наук,  
А. В. ЕГОРОВА,  
кандидат экономических наук,  
Белгородский государственный университет

Начнем анализ с базовой идеализации неоклассической экономической теории: модели идеального рынка. Идеальный рынок в состоянии равновесия характеризуется ценами, которые мы назовем *оптимальным вектором цен* (ОВЦ). Что должен представлять собой оптимальный вектор цен, прокомментируем, обратившись к модели межотраслевого баланса: при умножении оптимального вектора цен на транспонированную матрицу прямых затрат ( $A^T$ ) мы получаем издержки производства. Они должны быть таковы, чтобы при вычитании их из ОВЦ (или, в принятой формализации:  $S^{opt}$ ) в каждой отрасли оставалась «разумная прибыль» (обозначим вектор оптимальной добавленной стоимости  $I^{opt}$ ): достаточная, чтобы проводить необходимые инвестиции, но не чрезмерная (чтобы исключить бегство капитала из других отраслей):

\* Исследования проводились при поддержке гранта ВКГ 153-05 Белгородского университета.

© ЭКО 2005 г.



$$C_{опт} - C_{опт} \cdot A^T = I_{опт}.$$

Это – так называемое стоимостное условие роста А. Эйлера.

Вышеизложенные рассуждения известны в экономической науке со времен Пьера де Буагильбера (1646–1714): «Он был первым в истории экономической науки, кто осознал, что ценам рыночного равновесия соответствуют вполне определенные пропорции общественного производства... Цены покупок, при которых все производители покрывают свои издержки и остаются в выигрыше, Буагильбер назвал «пропорциональными ценами», а соответствующее этим ценам равновесное состояние экономики – «состоянием изобилия»... поддерживать такое состояние возможно, считал Буагильбер, если на рынке господствует свободная конкуренция»<sup>1</sup>.

Однако за 300 лет, прошедших со времен Буагильбера, стало известно, что модель идеального рынка предполагает принятие ряда допущений, многие из которых носят явно нереалистичный характер. Если же мы отказываемся от таких нереалистичных допущений, то в общем случае – с учетом неполноты информации, издержек самого разного рода, непрерывного изменения структуры экономики в результате инноваций, инерционности экономических трансакций и т. д. – совершенно не очевидно, что экономическая система дойдет до состояния равновесия. Неясно даже, будет ли она к этому состоянию двигаться, ибо сложная система с нелинейными связями не обязательно переходит в равновесное состояние даже за бесконечно большой промежуток времени, а система уровня сложности, соответствующего современной экономике, может демонстрировать чрезвычайно сложное поведение.

Таким образом, действие различных экзо- и эндогенных факторов выводит любую рыночную экономику из оптимального состояния (вернее – не дает к нему прийти). При этом, в числе прочего, происходит деформация текущего вектора цен относительно ОВЦ.

Известно, что заданный в экономике вектор цен определяет соответствующее ему равновесное состояние<sup>2</sup>. Если

---

<sup>1</sup> История экономических учений / Под ред. В. Автономова и др. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 50.

<sup>2</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД. 1994. С. 547.

этот вектор оптимален, то и соответствующее ему равновесное состояние также будет оптимальным: на этом, в частности, основана модель рыночного социализма О. Ланге<sup>3</sup>. Проблема в том, как практически вычислить ОВЦ – с учетом несовершенства экономической информации и наличия трансакционных издержек ее сбора.

Именно эти аргументы использовали для критики модели рыночного социализма Ф. Хайек и его последователи: «Современная экономическая наука объясняет возникновение подобного расширенного порядка и то, почему он, являясь не чем иным, как процессом переработки информации, способен собирать и использовать информацию, широко рассеянную – такую, которую ни один орган централизованного планирования (не говоря уже об отдельном индивиде) не может ни знать в полном объеме, ни усваивать, ни контролировать. Экономическое предпринимательство требует “досконального знания тысячи мелочей, в которые не станет вникать никто, кроме заинтересованного в подобном знании”... Такие институты по сбору и переработке информации, как рынок, позволяют нам использовать это рассеянное и незримое знание для формирования надындивидуальных схем... После того, как институты и традиции, основанные на такого рода надындивидуальных схемах, получили развитие, стремление к согласованию относительно какой-то общей цели (как это было в малой по численности группе) перестало быть обязательным...»<sup>4</sup>

Чем более детальным предполагается вектор цен, тем выше уровень издержек его определения. Сложности здесь столь велики, что Хайек, например, считает рынок единственным (но не идеальным) способом получения информации такого рода<sup>5</sup>.

## Макро вместо микро

Наш подход к поиску оптимальных форм коррекции рыночного вектора цен можно проиллюстрировать с помощью аналогии с подходом Р. Коуза. Но вместо поставленного им микроэкономического вопроса: «Почему существует фир-

---

<sup>3</sup> *Lange O.* The foundation of welfare economics // *Econometrica*. 1942. Vol. 10, № 3/4. P. 215–228; *Lange O.* Введение в экономическую кибернетику. М.: Прогресс, 1968.

<sup>4</sup> *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992. С. 29–30.

<sup>5</sup> Подробнее см.: *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // *Мировая экономика и международные отношения*. 1989. № 12. С. 5–14.

ма?»<sup>6</sup> мы ставим макроэкономический вопрос: «Почему существует регулирование цен?» (И комплиментарные ему: «При каких условиях регулирование цен эффективно?»; «Как определить оптимальную номенклатуру цен, подлежащих регуляции, – чтобы минимальным вмешательством получить максимальный оптимизирующий систему эффект?»)

Подобно тому как оптимальный размер фирмы задается соотношением уровня внутрифирменных и рыночных трансакционных издержек, оптимальная степень корректировки вектора цен может быть определена, по нашему мнению, как компромисс между издержками рыночных трансакций (которые растут по мере уменьшения директивного регулирования цен) и издержками управления (которые растут по мере увеличения регулирования). Наша идея заключается в том, чтобы найти такую минимальную группу видов товаров, которая поддавалась бы априорному расчету оптимальных цен и регуляция цен внутри которой дала бы максимальный оптимизирующий эффект для экономической системы в целом.

В рамках нашего подхода примем следующие предварительные гипотезы:

1) с ростом номенклатуры цен, подлежащих регулированию, трансакционные издержки директивного регулирования растут по степенному закону<sup>7</sup>;

2) объем реализации конкретного товара на рынке не влияет на трансакционные издержки определения его оптимальной цены;

3) издержки директивного регулирования цен при прочих равных меньше для монопольных товаров, а также для товаров, прошедших меньшее количество циклов передела;

4) чем с большим количеством типов товаров связан товар в производственной цепочке, тем выше эффект от нахождения и закрепления его оптимальной цены.

---

<sup>6</sup> См.: Coase R. The nature of the firm // *Economica*. 1937. № 5. P. 386–405.

<sup>7</sup> В пределе – когда каждая новая позиция в номенклатуре оказывается связанной со всеми предшествующими – закон роста становится факториальным ( $1 * 2 * \dots * (N-1) * N = N!$ ); но даже связь каждого следующего номера номенклатуры только с несколькими позициями дает рост степенной.

Условия 1–2 – общие для любого товара. Условиям 3–4 полностью соответствуют минеральные ресурсы, прежде всего, энергоносители.

На сегодня стоимость энергоносителей является одной из главных составных частей в структуре издержек на подавляющую часть номенклатуры экономической продукции, и количество потребляемой энергии (с учетом поправок на климат) может служить количественной характеристикой развитости той или иной экономической системы<sup>8</sup>. В прошлом столь тесной корреляции между количеством потребляемой энергии и экономической продуктивностью не было, и, вполне возможно, в будущем эта связь тоже может ослабнуть, например, при резком снижении энергоемкости ключевых технологий, и/или открытии новых дешевых источников энергии. Однако по состоянию на сегодня стоимость энергоносителей является одной из главных составных частей в структуре издержек на подавляющую часть номенклатуры экономической продукции.

Итак, мы приходим к выводу: фиксация оптимального вектора цен на энергетические и минеральные ресурсы приводит:

- ✓ к эволюции экономической системы в сторону оптимально-равновесного состояния: если зафиксированные в результате расчета цены действительно оптимальны, то и цены на товары, связанные с ними производственными цепочками, тоже будут иметь тенденцию стремления к ОВЦ;
- ✓ к минимизации негативных нелинейных финансово-экономических эффектов типа финансовых обвалов и биржевых паник (за счет стабилизации вектора цен: его спекулятивная «раскачка» будет затруднена привязкой – через производственные цепочки – большей части товаров к «твердым» ценам).

Теперь возникает вопрос: как найти этот ОВЦ для энергетических и минеральных ресурсов? Следует сразу отметить, что ответ на вопрос зависит от принимаемых при рассмотрении экономической системы первичных философских принципов.

С позиций Австрийской школы эта проблема неразрешима: фон Хайек еще в статьях 40-х годов подчеркивал, что эффективность

---

<sup>8</sup> Клименко В. В. Влияние климатических и географических условий на уровень потребления энергии // Доклады РАН. 1994. Т. 339. № 3. С. 319–322.

экономической науки зависит от систематического следования принципу субъективизма. «Для экономики имеют значения только выраженные на рынке предпочтения атомизированных индивидов. Ни товары, ни деньги, ни даже продукты питания не определяются своими качествами, существенно лишь мнение о них экономических агентов»<sup>9</sup>.

## Информация – стоимость

Подходя к поставленной проблеме с позиций школы классической, принимая объективность понятия «стоимость», мы вслед за К. К. Вальтухом<sup>10</sup>, считаем, что стоимость может быть выражена в единицах информации.

Человек (как и любой иной живой объект) есть система, поглощающая из окружающей среды порядок, т. е. – информацию. Действительно – элементный химический состав потребляемых человеком веществ на входе и на выходе один и тот же, разница – в изменении структуры потребленных веществ (в результате потребления структура продукта частично или полностью разрушается, следовательно, содержащаяся в нем информация уменьшается).

В окружающей среде можно искать нужные человеку продукты – что и являлось основным занятием людей на стадии собирательства и охоты. Однако количество полезных продуктов, генерируемых единицей окружающей среды, ограничено ее способностью к естественному воспроизводству. Для увеличения полезных для себя продуктов человек преобразует среду, создавая объекты, как правило, содержащие большее количество информации с желательной для человека структурой (удовлетворяющей какую-либо потребность), т. е. трудится.

Редкость того или иного объекта (как природного тела, так и артефакта) – тоже измеряется информацией.

Стоимость – категория, отражающая ценность объекта. Из двух предыдущих тезисов следует, что в основе стоимости и как результата труда, и как редкости той или иной вещи объективно лежит информация. В рамках нашего подхода стоимость определяется как мера информационной ценности объекта. Ее субъективное преломление через идеальный мир человека (в котором происходит отнесение свойств объекта к совокупности идеальных объектов сознания конкретного индивида) – цена.

Вернемся к определению ОВЦ для энергетических и минеральных ресурсов. Вероятно, это должны быть цены, со-

<sup>9</sup> *Martinez Alier J., Schlupmann K.* La ecología y la economía. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1992. P. 182; цит. по: *Капа-Мурза С.* Научная картина мира, экономика и экология. М.: Аналитический центр по научной и промышленной политике, 1997. Гл. 3, § 32.

<sup>10</sup> *Вальтух К. К.* Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. М.: Янус-К, 2001.

ответствующие объективной (информационной) стоимости соответствующих ресурсов. При помощи какой процедуры их можно рассчитать? К. К. Вальтухом предложены конкретные процедуры такой оценки на основе относительной распространенности того или иного минерального ресурса в природе, с расчетом соответствующих значений по известной формуле Шеннона или ее модификациям. Существует определенная корреляция между ценами на конкретные полезные ископаемые и информационными оценками соответствующих запасов. Мы, однако, считаем, что такой подход слишком формален (а потому груб в математическом смысле) для того, чтобы с его использованием можно было бы получить прагматически ценные оценки стоимости, пригодные для принятия конкретных экономических решений. Повторимся – общую тенденцию обсуждаемый подход, вероятно, действительно отражает, но для любых ресурсов стоимость есть функция не только их редкости, но также и полезности<sup>11</sup>. Поэтому мы предлагаем альтернативный подход к этой оценке.

Начнем с того, что типов энергетических ресурсов совсем немного (нефть, природный газ, уголь, уран, органическое топливо, гидроресурсы – роль всего остального в современном энергобалансе пренебрежимо мала), и существуют способы пересчета стоимости любого энергоносителя в любой другой энергетический эквивалент<sup>12</sup>.

Далее на современном этапе развития науки и техники, когда основным лимитирующим экономический рост фактором является уровень энерговооруженности, для ресурсов неэнергетических их стоимость есть функция их редкости, полезности (т. е. уровня общественных знаний) и количества требуемой для извлечения энергии. В самом деле: месторождение полезного ископаемого есть инфор-

---

<sup>11</sup> Так, информационные оценки запасов урана и тория близки (в связи с сопоставимыми уровнями распространенности в земной коре), однако рыночная стоимость резко отличается.

<sup>12</sup> Это можно сделать, например, опираясь на концепцию относительных цен П. Сраффы (*Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории*. М.: Юнити-Дана, 1999.): относительная цена – стоимость одного товара, выраженная через определенное количество другого; определяется пропорциями обмена между отраслями экономической системы с использованием, например, метода «затраты – выпуск».

мационная флуктуация (относительно равномерного распределения компонента в пределах земной коры), экономящая нам стоимость выделения данного компонента в чистом виде из обычной горной породы или отходов. Чем совершеннее технологии и доступнее энергия, тем меньше необходимости в поиске такого рода флуктуаций информационного поля земной коры: проще и дешевле становится добывать полезный компонент из запасов, где он содержится в менее концентрированном виде, нежели нести расходы по поиску нового месторождения. Поэтому стоимость любого неэнергетического ресурса можно (для заданного уровня технологий и потребности в ресурсе, а также его редкости) выразить через стоимость энергии (сколько ее потребуется для организации альтернативной добычи ресурса из недефицитного сырья).

Теперь можно заключить, что стоимость минеральных ресурсов может быть достаточно точно выражена через стоимость любого энергоресурса (например – киловатт-часа электроэнергии или литра бензина).

### Философия стоимости

Таким образом, мы уменьшили количество независимых переменных в нашей задаче до одного: осталось найти одну-единственную стоимость – этого самого базового энергоносителя. Вычислять ее конкретную величину в информационных единицах совершенно необязательно – достаточно знать, что она есть, и именно ее и использовать как меру стоимости. Иными словами, идея заключается в привязке валюты к какому-либо энергоносителю (например: «рубль – это стоимость киловатт-часа электроэнергии»).

Отметим, что эта идея неоднократно высказывалась и ранее – но на другой онтологической основе (которая в данном случае заключается в трактовке категории «стоимость»).

Приведем конкретный пример. «Как добиться, чтобы денежные знаки стабильно подкреплялись определенной стоимостью в том или ином товарном виде? ...Проблема заключается в отсутствии четкой и строгой системы измерения стоимости... Классики марксизма указывали на возможность измерения стоимости через время, затраченное на произ-

водство продукта. Но существует и другой способ... – с помощью энергетических единиц.

Еще в прошлом веке выдающийся русский ученый-марксист С. А. Подолинский показал<sup>13</sup>, что процесс материального производства представляет собой накопление расходуемой в результате труда энергии в форме конечного продукта... Источником стоимости является абстрактный труд, представляющий собой затраты силы (физиологической энергии) на производство определенного продукта. Отсюда следует: стоимость можно выражать в единицах измерения энергии. То есть каждый рубль, каждый доллар может обеспечиваться некоторым количеством калорий, киловатт-часов и тому подобного либо в чистом виде (электроэнергия и т. д.), либо определенным количеством товаров, на производство которых затрачено соответствующее количество энергии... Использование энергетических единиц поможет сформировать принципиально новую валютно-финансовую систему, напрямую связанную с материальным производством, а поэтому – наиболее рациональную... На ее базе можно создать новый международный экономический порядок»<sup>14</sup>.

Соглашаясь с выводами и рекомендациями авторов приведенной обширной цитаты, отметим, что эти верные выводы получены на не вполне корректных основаниях «энерготрудовой» теории стоимости Подолинского. Мы не согласны с трактовкой производства по Подолинскому как «накопления расходуемой в результате труда энергии в форме конечного продукта» – ибо, по нашему мнению, труд не сводится только к энергетическим затратам и преобразованию энергии (хотя это и может быть существенной частью многих конкретных трудовых актов). Сущность труда есть материализация информации, а не энергии, и привязка денег к энергетическому эквиваленту имеет смысл потому, что в современной экономике стоимость большинства продуктов имеет высокую энергетическую компоненту (но не потому, что преобразование и материализация энергии – онтологическая основа труда).

В заключение сформулируем основные выводы: эффективной формой коррекции рыночного вектора цен вполне может быть привязка валюты к какому-либо энергоносителю. Это решает проблему неустойчивости денежного обращения (ибо делает практически невозможными финансовые спекуляции); в значительной степени стабилизирует и оптимизирует вектор цен; упрощает оценку стоимости запасов минеральных ресурсов.

---

<sup>13</sup> Подолинский С. А. Труд человека и его отношение к распределению энергии. М.: Ноосфера, 1991.

<sup>14</sup> Кузнецов П., Сухой И., Сысоев И. Энерговалюта вместо доллара? // Экономическая газета. 05.03.2003. С.6.

В царской России существовали свои особенности ведения бизнеса, где немаловажную роль играли семейно-родственные связи. На примере истории компании Рябушинских автор рассматривает влияние этого фактора на деятельность дореволюционных российских фирм.

---

# Семейная фирма в царской России

**М. Н. БАРЫШНИКОВ,**  
доктор исторических наук,  
Российский государственный педагогический  
институт им. А. И. Герцена,  
Санкт-Петербург

К началу XX века активы многих крупных фирм в России продолжали оставаться либо в собственности одного владельца, либо в руках узкого круга лиц. Деятельность кредитных, торговых и промышленных предприятий в значительной мере зависела от репутации конкретного собственника (собственников). Жестко очерченные нормы поведения, сложившиеся на протяжении нескольких поколений правила «игры» определяли действия пайщиков (акционеров), в том числе по вопросу о распоряжении соответствующей долей имущества.

По мнению московских предпринимателей, их предприятия могли носить форму паевых товариществ (то есть быть акционированными), «но в известном смысле это была лишь юридическая форма. Все — иногда без исключения — паи оставались в руках одной семьи, и в уставах обычно имелся параграф, затруднявший возможность продать пай “на сторону”. Правление, то есть глава семьи и его ближайшие помощники из числа членов той же семьи, сохраняли за собой право “выкупить” таковые паи, если кто-либо из пайщиков, по тем или иным основаниям, хотел выйти из дела»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Бурыйшк → П. А. Москва купеческая. М., 1991. С. 79–80.



Авторитет семейных кланов, реализовывавших в своем лице функции собственников, высших управленцев (директоров) и контролирующих структур (ревизионных комиссий), позволял снимать неопределенность для поставщиков и покупателей в плане длительных взаимоотношений с подобными фирмами. Права собственности принимались в качестве системы отношений, санкционированной государством, обществом и семьей. Следовательно, они могли закрепляться и охраняться как в виде законов и контрактов, так и в виде неписаных правил, традиций, обычаев и моральных норм.

В числе последних особую роль играли семейно-родственные связи, являвшиеся, по сути, структурообразующим фактором в создании и деятельности большинства российских фирм. Возникавшие на основе семейных дел новые организационные формы не столько вытесняли предшествующий тип предприятия, сколько дополняли его. Характер взаимосвязей внутри фирмы становился все более сложным как по вопросу регулирования прав собственности, так и поиска более совершенной модели управления.

В качестве примера обратимся к истории компании Рябушинских, просуществовавшей более ста лет.

## **Рябушинские**

**О**снователем фамильного дела был калужский крестьянин Михаил Рябушинский, открывший в 1802 г., в шестнадцатилетнем возрасте, торговлю в московском Гостином дворе. Взлет его деловой карьеры был связан со вступлением в сообщество богатых московских купцов, группировавшихся вокруг центра старообрядчества «поповского толка» – Рогожского кладбища в Москве<sup>2</sup>.

Принятие нового вероисповедания позволило заметно снизить транзакционные издержки при ведении семейного дела, обеспечить налаживание связей Рябушинских с крупнейшими фабрикантами и торговцами Центрального промышленного района на основе практиковавшихся в старо-

---

<sup>2</sup> *Петров Ю. А.* Павел Павлович Рябушинский //Россия на рубеже веков: исторические портреты. М., 1991. С. 114.

обрядческой общине взаимопонимания, доверия и помощи. Тесные социокультурные и религиозные отношения значительно облегчали сбор и осмысление информации о партнерах, проведение переговоров и принятие решений, контроль за соблюдением контрактов и выстраивание эффективных систем управления предприятием, обретение и защиту прав собственности.

В 1846 г. М. Рябушинский, помимо ведения оптовой и розничной торговли, учреждает ткацкую фабрику в Первопрестольной; кроме того, в разное время им открывается еще два ткацких предприятия. К моменту смерти в 1858 г. ему уже принадлежал капитал в 2 млн руб.

Особый интерес представляет оставленное Рябушинским завещание, свидетельствовавшее о значимости неформальных отношений, дополнявших и закреплявших юридические рамки семейного дела. В этом документе ничего конкретного не говорилось о фабричном имуществе и фамильном капитале. Подобное умолчание по-своему подтверждало стабильность и мощь торгово-промышленного предприятия, его единство по признакам собственности и управления независимо от наличия нескольких наследников (сыновей и дочерей). «Когда Господу Богу угодно будет прекратить дни жизни моей, — отмечал М. Рябушинский, — то все благоприобретенное мое движимое и недвижимое имение, могущее остаться после меня, равно товар, деньги, как наличные, так и в долгах находящиеся, словом, все без всякого изъятия, сим завещаю в полное единственное и потомственное владение и распоряжение и неотъемлемую собственность ейским 2-й гильдии купцам Павлу и Василию Михайловым Рябушинским, в каковое имение брату их Ивану Михайлову Рябушинскому и сестрам их Пелагее Михайловой Капусткиной и Анне Михайловой Шуваловой и каким другим родственникам ни почему не вступаться, и ни до чего дела нет и всякая от них поданная просьба о выдаче им завещаемого мною Павлу и Василию Рябушинским имения перед Правительством должна считаться ничтожною»<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> *Рябуш* → *ск* → //1000 лет русского предпринимательства: Из истории купеческих родов/ Сост., вступ. ст., примеч. О. Платонова. М., 1995. С. 155.

По сути, этим документом закреплялась коллективная собственность братьев Павла и Василия на отцовское дело, единство в принятии и реализации ими решений по вопросам не только производственной и торговой деятельности предприятия, но и его организационного строения.

Формальная консолидация фамильного дела в руках двух братьев укрепила его репутацию в московских деловых кругах, но не сняла напряженности на уровне внутрисемейных отношений. Проблема заключалась в том, что старший – Павел – имел только малолетних дочерей. Его постоянные ссоры с женой, широко обсуждаемые в обществе, практически снимали возможность наследования предприятия путем семейных, неформальных договоренностей. В 1859 г. П. М. Рябушинский добился развода; все шесть его дочерей были помещены в частный пансион.

Это заметно активизировало коммерческую и общественную деятельность Павла. В 1860 г. он избирается от московского купечества членом городской распорядительной Думы; в 1864 г. входит в состав комиссии по пересмотру правил в мелочном торге. Через два года становится членом коммерческого суда в Москве<sup>4</sup>. В 1867 г. на базе семейного дела был образован Торговый дом (в форме «полное товарищество») «П. и В. братья Рябушинские». В 1869 г. фирмой была приобретена бумагопрядильная фабрика, размещавшаяся близ Вышнего Волочка. Спустя несколько лет там же были выстроены ткацкая, красильно-отбельная и аппретурная фабрики.

Следует пояснить, что полное товарищество выступало как договорное соединение лиц для осуществления предпринимательской деятельности совместными средствами с круговым ручательством каждого из них всем своим имуществом. Юридическим лицом являлось само товарищество, от имени которого велись деловые операции, а не отдельное лицо. Размер вклада каждого в общий капитал определялся учредительским договором, а прибыль распределялась пропорционально внесенному вкладу. Полному товариществу запрещалось участвовать в деятельности других това-

---

<sup>4</sup> Гавл → М. Российские Медичи. Портреты предпринимателей. М., 1996. С. 112.

риществ (кроме акционерных компаний). Компаньоны не имели права передавать свое участие в торговом доме постороннему лицу без согласия других. На вступление нового члена не требовалось согласия компаньонов в случае заранее оговоренного наследования.

В соответствии с последним пунктом П. М. Рябушинский мог утвердить переход своей доли в предприятии дочерям, но подобное развитие событий неминуемо означало установление над фирмой фактического контроля со стороны его младшего брата Василия.

В 1870 г. Василий Рябушинский решил жениться на семнадцатилетней дочери известного петербургского коммерсанта и старообрядца С. Овсянникова – Александре. Подобный вариант вполне мог обернуться сосредоточением власти в руках молодых супругов. Тем не менее Павел отправляется в Петербург устраивать свадьбу брата, где неожиданно просит у родителей невесты согласие на бракосочетание с ней, и это предложение было принято. От этого брака родились 16 детей. Только с 1870 по 1877 г. на свет один за другим появились шесть мальчиков<sup>5</sup>.

Подобное развитие событий резко изменило расстановку сил в руководстве фирмой. В 1885 г. скончался, не оставив завещания, Василий. В этой ситуации наследниками становились Павел и дочери Ивана, умершего третьего брата. В результате раздела последние получили 25% от имущества Василия, после чего оставили семейное дело.

Достигнутые в рамках семейного согласования договоренности позволили осуществить формальную реорганизацию фирмы. В 1887 г. Павел учреждает паевое «Товарищество мануфактур П. М. Рябушинского с сыновьями» с уставным капиталом 2 млн руб. В 1894 г. капитал компании был увеличен вдвое. Из 2 тыс. паев (по 2 тыс. руб. каждый) в руках Рябушинского оказалось 1787; он же занял пост главы Товарищества. Таким образом, Павел добился своей цели: стал полноправным собственником и единоличным руководителем компании, осуществлявшей не только обширную производственную и торговую, но и бан-

---

<sup>5</sup> Гавл → М. Российские Медичи. С. 114.

ковскую деятельность. Уже в 1880-х годах он вел в значительных размерах учет первоклассных торговых векселей. Одним из крупных финансовых деятелей, получавших у него кредиты, был глава Харьковского земельного банка А. К. Алчевский. По свидетельству современников, последний осуществлял миллионные операции с П. М. Рябушинским<sup>6</sup>.

Павел Рябушинский являл собой типичный образец предпринимателя-собственника, совмещавшего в своей деятельности функции стратегического планирования и оперативного руководства. Ему приходилось принимать решения по различным вопросам, выступать специалистом во многих сферах (бухгалтерии, финансах, торговле, производстве и т. д.).

Вероятно, к концу жизни он понял, что подобная функциональная структура фирмы более не отвечала потребностям торгово-промышленного дела, чему было свидетельством оставленное завещание. Первоначально Павел собирался сделать владельцем компании жену, но передумал и завещал паи сыновьям в равных долях. По сути, он предпринял попытку найти компромисс между желанием предоставить своим наследникам возможность индивидуального участия в развитии семейного дела – с одной стороны, и необходимостью сохранить фирму как целостную структуру (в вопросах собственности, управления и контроля) – с другой. Определенная им структура собственности должна была потенциально стимулировать наследников к самостоятельной деятельности и, тем самым, подтолкнуть их к выбору наиболее приемлемых форм взаимодействия.

После смерти П. М. Рябушинского каждый из восьми его сыновей – Павел, Сергей, Владимир, Степан, Николай, Михаил, Дмитрий и Федор – получили по 200 паев Товарищества, а также по 400 тыс. руб. в процентных бумагах или наличными деньгами. Старший сын Павел Павлович стал директором-распорядителем компании<sup>7</sup>. Подобный вариант наследования снимал угрозу произвольных действий со сто-

---

<sup>6</sup> Гавл → М. Российские Медичи. С. 117.

<sup>7</sup> Анан ✓ → Б. В. Банкирские дома в России. 1860–1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства. Л., 1991. С. 112.

роны кого-либо из наследников, обеспечивал такую надежность прав собственности, которая была необходима для осуществления долгосрочных операций многочисленной семьи Рябушинских.

В 1902 г. братья принимают решение о создании Банкирского дома, также основанного на принципе равенства участников. С его возникновением были поделены сферы личного участия в фамильном деле каждого из Рябушинских: Павел и Сергей руководили фабричной деятельностью, Степан – торговой, Владимир и Михаил – банковской (Дмитрий и Николай отошли от коммерции, а Федор был еще несовершеннолетним)<sup>8</sup>.

Таким образом, наличие нескольких владельцев, объединенных кровным родством и единством мировосприятия (в его религиозно-культурном содержании), было несомненным преимуществом при определении и реализации стратегии компании. Целью братьев стала разработка согласованной политики в области специализации и интеграции производства, объемов производства, раздела рынков сбыта, распределения капитальных вложений и освоения производства новой продукции.

В начале XX в. Товарищество и Банкирский дом Рябушинских продолжали успешно развиваться, оставаясь по составу собственников и организационной структуре все тем же фамильным предприятием. Пользуясь терминологией Й. Шумпетера<sup>9</sup>, можно сказать, что это семейное дело являло собой тип «предпринимательской фирмы», делающей ставку на конкуренцию со стороны новых товаров, технологий, источников сырья и типов организации.

Так, наряду с традиционной ставкой на расширение операций в сфере хлопчатобумажного производства и банковской отрасли, Рябушинские активно вторгаются в писчебумажную промышленность и льняное дело. Возросшая потребность в инвестициях побудила братьев в 1912 г. на базе Банкирского дома учредить акционерный Московский

---

<sup>8</sup> Петров Ю. А. Московская буржуазия в начале XX века: предпринимательство и политика. М., 2002. С. 156.

<sup>9</sup> См.: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995.

банк с капиталом 5 млн руб. (из 20 тыс. акций 12,5 тыс. оказались в руках Рябушинских). Председателями Правления и Совета стали, соответственно, Владимир и Павел<sup>10</sup>.

Созданное на основе единоличного предприятия семейное дело Рябушинских обретает накануне 1917 г. черты финансово-промышленной группы. Помимо Московского банка и Товарищества брата контролировали Харьковский земельный банк, им принадлежали также Окуловская писчебумажная фабрика и типография в Москве. При поддержке ряда видных московских промышленников (главным образом из среды старообрядцев) Рябушинские создали Русское акционерное льнопромышленное общество, с помощью которого осуществляли поставки сырья на свою льночесальную фабрику во Ржеве.

В дальнейшем была куплена льнопрядильная фабрика Гаврило-Ямской мануфактуры А. А. Локалова, заводы Товарищества Беломорских лесопильных заводов «Н. Русанов и сын», начато строительство автомобильного завода, создана специальная компания (Средне-Российское акционерное общество) для обеспечения имеющихся предприятий машинами и оборудованием, намечена разведка нефти на месторождениях в районе русского Севера близ Ухты, планировалось создание ряда машиностроительных заводов на Урале<sup>11</sup>.

Огромное семейное дело Рябушинских могло функционировать только при наличии доверия между братьями – с одной стороны, а также между ними и рядом крупных московских фабрикантов – с другой. Доверительные отношения, определявшиеся близостью отраслевых и социокультурных интересов, способствовали минимизации транзакционных издержек при взаимодействии фирм, входивших в семейную группу Рябушинских, а следовательно, и достижению делового успеха в длительной перспективе. Таким образом, неформальные институты, к которым, безусловно, относится и доверие, уменьшали неопределенность внешней среды, способствовали выбору Рябушинскими наступательного, даже агрессивного характера поведения на рынке.

<sup>10</sup> Подробнее об образовании Московского банка см.: *Петров Ю. А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. – 1914 г. М., 1998. С. 181–182.*

<sup>11</sup> *Петров Ю. А. Павел Павлович Рябушинский. С. 120.*

Иную проблему составляли для Рябушинских взаимоотношения с управленческими структурами принадлежавших им компаний. Речь шла, прежде всего, о внутреннем контроле за деятельностью управленцев, в том числе в среде персонала Московского банка. По свидетельству М. П. Рябушинского, члены семьи «неохотно брали людей со стороны» и пытались «создать свои собственные кадры служащих, для чего брали их совсем молодыми, прямо со школьной скамьи, главным образом из окончивших Московскую практическую академию коммерческих наук, где учились сами». Для пополнения «штатов младшего состава» привлекали деревенских и городских мальчиков, «в свободное от занятий время посылали их в школы на вечерние классы», а затем через несколько лет «производили» в служащие.

«Но дело развивалось быстрее, — отмечал он, — чем мы успевали создавать нужные кадры. Приходилось посылать на ответственные места не совсем еще окрепшую молодежь, не впитавшую еще традиции нашего дома. Многие из них из-за этого погибли. Молодой человек около 22–25 лет, попадавший в управляющие или помощники отделения и получавший сразу ответственный пост и социальное положение в городе, терял равновесие. Соблазны и почет, незнакомые ему до этого, кружили голову, и он шел вниз по наклонной плоскости. Приходилось его сменять. К счастью, таких было меньшинство. Те, кто выдерживал, становились первоклассными и верными работниками дома.

Труднейшим из всех постов был Петроградский. Там много из нашей молодежи свернуло с прямого пути и погибло. На смену им приходилось посылать из Москвы все новых и новых, пока наконец состав Петроградского отделения не стал первоклассным. Петроград в отношении соблазнов был страшный город. Биржевые вакханалии, беспринципные маклеры, главным образом из евреев, женщины — все это влияло разрушающим образом на слабых из нашей молодежи»<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Цит. по: *Анан* ➔ Б. В. Банкирские дома в России. С. 124.

Из оценки М. П. Рябушинским взаимоотношений его братьев (собственников) и служащих компаний можно сделать несколько выводов: во-первых, конфликты между ними разрешались на основе четко определенных контрактных обязательств и неформальных правил (на основе «традиций нашего дома»), во-вторых, профессионализм управленцев выступал как необходимое условие оптимальных отношений между ними и собственниками, обуславливая в конечном итоге сокращение внутрифирменных транзакционных издержек; в-третьих, проблема взаимоотношений собственника и управленца выходила за традиционные рамки внутрифирменных отношений, обретая своего рода общественное звучание.

Рябушинские прекрасно понимали, что «развращающее» влияние внешней среды могло негативно сказаться не только на деятельности конкретного управленца, но и «заразить» всю компанию, уничтожив ранее сформировавшуюся (в рамках замкнутого семейного дела) организационную культуру, обесценив предыдущие усилия владельцев по ее становлению. В связи с этим они предпринимают усилия по теоретическому обоснованию необходимости выстраивания новой системы взаимоотношений собственников и управленческого персонала, владельцев предприятий и занятых на них рабочих в рамках общего хозяйственного и социально-политического обновления России.

Желая активизировать процесс экономической модернизации страны, П. П. Рябушинский выступил с призывами демократизировать государственную и общественную жизнь России, передав власть в руки предпринимателей – носителей истинной, старообрядческой веры и культуры. Предполагалось, что в этом случае русский капитализм будет дополнен «принципами просвещенного раскола», а предприниматель и наемный работник придут к осознанию того, что они «работают в одном деле и связаны общими целями поднять производительные силы страны». Промышленность, по его мнению, будет использована во благо отечества и религиозных ценностей, а классовые конфликты и эксплуатация, столь характерные для западного капитализма, в Рос-

сии будут смягчены общим осознанием того, что «рабочие и предприниматели – это части единого тела»<sup>13</sup>.

При всей спорности планов, П. П. Рябушинский открыто и достаточно четко обрисовал значимость для модернизации страны социокультурных и идейно-политических факторов, которые должны были способствовать обновлению существующих институтов и, тем самым, оказать существенное влияние на развитие экономики.

Одновременно своей деятельностью он показал роль организационного фактора, призванного воздействовать на процесс изменения институциональных рамок, в которых протекала хозяйственная жизнь России. В июле 1905 г. он предоставил свой особняк для заседаний Всероссийского съезда представителей промышленности и торговли, на котором обсуждались вопросы, связанные с перспективами политических и экономических преобразований в стране.

Осенью того же года П. П. и В. П. Рябушинские выступили в числе учредителей Торгово-промышленной партии, заявившей о необходимости избрания в Государственную думу «достойных представителей» из среды предпринимателей, служащих и рабочих. «Все эти лица, – объяснялось в воззвании партии, – независимо от их положения, родом своей деятельности связаны между собой и заинтересованы в существовании, развитии и процветании промышленности и торговли, а потому им всем необходимо теперь сплотиться и единодушно выбрать в члены Государственной думы таких представителей, которые могли бы там разъяснять нужды и отстаивать интересы торговли и промышленности»<sup>14</sup>.

Одновременно Павел и Владимир стали инициаторами создания еще одной партии – Умеренно-прогрессивной<sup>15</sup>. Однако деятельность этих политических организаций не встретила поддержки среди избирателей, в большинстве

---

<sup>13</sup> Цит. по: *Вест Дж. Л.* Буржуазия и общественность в предреволюционной России // *История СССР.* 1992. № 1. С. 197–198.

<sup>14</sup> Партии российских промышленников и предпринимателей. Документы и материалы 1905–1906 гг. М., 2004. С. 145.

<sup>15</sup> Там же. С. 17.

своем рассматривавших подобные объединения как своеобразную форму защиты интересов «денежных тузов». На выборах в первую Государственную думу обе партии потерпели сокрушительное поражение.

Разочаровавшись в партийной деятельности, П. П. Рябушинский предпринимает усилия по объединению старообрядческих кругов в политическую силу. Созванный в 1906 г. под его руководством Всероссийский съезд старообрядцев стал по-своему представительством интересов значительной части русского предпринимательства. Проблема, однако, заключалась в незначительном влиянии этой части промышленников и торговцев на общественно-политическую жизнь страны. Во всяком случае, попытки деятелей совета Съезда старообрядцев – предпринимателей П. П. Рябушинского, Д. В. Сироткина и А. И. Морозова – установить более тесные отношения с П. А. Столыпиным (в сентябре 1907 г. к главе Правительства была направлена депутация) не увенчались успехом<sup>16</sup>.

На этом фоне Павел Рябушинский все больше внимания уделяет пропагандистской деятельности, пытаясь донести до народа свои представления о содержании и направленности возможных реформ в России. В сентябре 1907 г. он приступил к изданию ежедневной газеты «Утро России», в первом номере которой излагает свое политическое кредо: «В путях культуры – мы глубоко убеждены – лежат средства упрочения граждански политической устойчивости страны и ее непоколебимости в конституционном строении»<sup>17</sup>.

Следует отметить, что успехи на деловом поприще, а также принципиальные выступления в защиту «капиталистических» интересов страны заметно укрепили его положение в отечественных торгово-промышленных кругах. Он был избран членом совета Съездов представителей промышленности и торговли и председателем ряда комиссий Московского биржевого комитета.

---

<sup>16</sup> Барышин → ов М. Н. Политика и предпринимательство в России: из истории взаимодействия в начале XX века. СПб., 1997. С. 217.

<sup>17</sup> Утро России. 1907. 16 сентября.

Характер предпринимательской и политической активности Рябушинских по-своему подтверждает тезис Д. Норты о важности рассмотрения культурного фона институциональных изменений<sup>18</sup>. Социокультурное пространство деятельности этих купцов (в том числе в его старообрядческом обрамлении) определялось фактором преемственности, благодаря которому практиковавшиеся решения проблем взаимодействия, перенятые из прошлого, переносились в настоящее и делали прежние неформальные ограничения важным источником доверия и помощи между предпринимателями в период длительных экономических и социально-политических изменений в стране.

Семейно-родственные связи, следование принципу личной преданности, принадлежность к группе меньшинств (старообрядцев), сплоченной единством веры, – все это создавало в конечном итоге такие условия, которые делали выгодным сохранение тесных, доверительных отношений как в самой семье Рябушинских, так и в их контактах с другими фирмами. Как уже отмечалось, немаловажную роль играли также идеологические убеждения, обеспечивавшие взаимопонимание между предпринимателями по принципиальным вопросам экономического и политического развития страны.

В целом, деятельность Рябушинских можно рассматривать как яркий пример вложения семейной компанией значительных интеллектуальных, финансовых и производственных ресурсов в изменение институциональных ограничений, определявших хозяйственную и общественную жизнь России в один из наиболее сложных периодов ее истории.

---

<sup>18</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.57, 66.

# Купец в России — больше чем купец

**Л. Я. СПЕСИВЦЕВ,**  
кандидат исторических наук,  
Москва

В российском обществе складывалось далеко не однозначное отношение к купцу, промышленнику (читай: русскому буржуа, капиталисту, хозяину). С долей пренебрежения и высокомерия смотрело на него дворянство, с завистью к его капиталам — стоящие ниже. С точки зрения российской интеллигенции купец олицетворял ценности материальные, земные, грубые; те ценности, что делали одних хозяевами жизни, а других — вынуждали им служить.



На образах Дикого, Кабанихи воспитано не одно поколение тогдашней молодежи. Впрочем, почему тогдашней? И до сего дня эти двое во многом формировали образ купечества, как и другие герои Островского, герои чеховских рассказов, метких и злых, горьковские Гордеевы, Железновы и прочие.

Да, не любили купца в России. Трудно найти в российской литературе произведение, где бы купец был воспет. Делание денег среди российской интеллигенции явно не поощрялось. В этом процессе видели лишь одну сторону – грубую и безнравственную. И как-то оставалось незамеченным то великое, что создавал купец и его капиталы. Фабрики и заводы, делавшие товар, трактиры и лавки, где можно было получить все, что, казалось бы, и получить невозможно, шикарные магазины, многочисленные ярмарки – все это воспринималось как должное.

Да, крут был русский купец. Имел он сильную волю, тяжелые кулаки и крепкое купеческое слово. Без всяких бумажных поручительств и договоров заключал под свое купеческое слово миллионные сделки и не думал об обмане своего собрата – такого же купца.

Вообще не известно почему, но как-то стало принято описывать в истории и литературе все героическое: дворцовые интриги и перевороты, войны с блестящими победами, и среди этого великолепия – имена царей, королей, политиков и полководцев. Все это будило воображение, воспламеняло сознание, захватывало. И на этом фоне героического, блестящего, великолепного как-то незаметен оказался российский торговый человек. Да и чего, казалось, особенно примечательного было в нем? Не на троне он сидел, принимая иноземных послов, а в лавке за счётами, обслуживая покупателя и подсчитывая капитал. Не водил он лихую конницу в дыму сражения, а отправлял возы с мукой да битой птицей или баржи по рекам с зерном да рыбой. Но военные сражения кончались блестящими победами, после чего следовали не менее блестящие дипломатические, а за ними – приемы, награды, балы по случаю... и т. д. и т. п. А торговый человек приходил на эти отвоеванные, присоединенные земли как-то

незаметно и заводил здесь свое дело. И обживал, оживлял все вокруг. И не получал за это никаких наград, кроме одной – собственной материальной выгоды.

Но она грела его душу, захватывала, будила азарт и толкала на все новые предприятия, смелые, дерзкие, подчас казавшиеся безрассудными.

Это его струги в прошлом бороздили равнинные русские реки, спускались к грекам по Днепру в простор Понт-Эвксинского моря до Царьграда, по Волге в Астрахань и далее через Хивинское море в Персию.

Это его поморские кочи уходили сквозь северные моря, добирались до устья Оби в поисках моржового клыка, высоко ценившегося на европейском рынке.

И это он, русский торговый человек – Афанасий Никитин, ходил за три моря. И это с него пошло в русских народных сказках-былинах выражение «за тридевять земель в тридесятое царство».

И это он в лице купцов Строгановых снарядил дружину Ермака Тимофеевича, чьим великим воинским усердием к молодому Московскому государству отошли сибирские земли.

И он же в лихую годину собрал нижегородское ополчение, поставив во главе его, рядом с князем Пожарским, своего старосту Козьму Минина.

Незамеченный и особо не отмеченный наградами и вниманием, он стал основой процветания России. Жизнь замирала там, откуда он уходил. И оживала, куда он приходил. И Киев стал матерью городов русских оттого, что стоял на пути из варяг в греки. И Москва сделалась центром создаваемого русского государства, потому что оказалась на перекрестке торговых путей.

Об этой стороне как-то не принято было говорить, все более нажимали на отрицательные стороны российского купечества: жадность, невежество, жестокость.

Конечно, в отрицательном образе была своя доля справедливости, непроста была фигура российского купца, условия, из которого формировалась отечественная промышленная, торговая и финансовая буржуазия, и далеко не однозначна. Много было намешано в характере купечества.

Одержимость в деле сочеталась в нем с диким размахом пьяных загулов, расчетливость до мелочности в делах – со швырянием денег в ресторанах и трактирах, сдержанность и религиозность – с самодурством, жестокое обращение с работными людьми – с щедрыми пожертвованиями на нужды страждущих.

Тимофей Саввич Морозов – фигура известная в истории России. В страхе держал рабочих, был тверд, неуступчив, крут в обращении с людьми, а по ночам бил поклоны в молитвах, просил прощения у Господа.

Сохранились картинки купеческой жизни второй половины XIX века, когда российское купечество стало расти, богатеть. Эти замечательные по живости своей, по точности зарисовок образов картины быта и нравов, царивших в купеческой среде, оставил нам В. А. Гиляровский, дядька Гиляй, – замечательный репортер, писатель прошлого века, воспевший Москву.

Москва тогда была центром купеческой России, ее сердцем. И хотя купечество было широко представлено в российской географии, но все нити вели сюда, в Первопрестольную. Нет, не в Петербург, а сюда, в матушку-Москву, где издревле свило гнездо свое купечество. Москва являлась в те годы торговым центром, а также центром первой промышленной отрасли, каковой был текстиль.

Сама Москва, Кинешма, Шуя, Иваново, Орехово-Зуево стали своего рода вотчиной Морозовых, Бахрушиных, Кнопов, Рябушинских, Мамонтовых, Щукиных и других 30 семей, составивших ядро московского купечества. И сами они, крепко осевшие в Москве, были своего рода законодателями всего, что касалось этого торгово-промышленного мира. На них равнялись, им подражали провинциальные хозяева, слетавшиеся в Москву для своих сделок со всех углов Российской империи.

Шло время, и уже на рубеже веков российский купец существенно изменился. Традиционный его облик полуграмотного, бородатого, в неизменной поддевке, в смазных сапогах и картузе изменился: он уже одет по последней моде, получил образование в университетах России, Франции,

Германии, Англии, щеголяет знанием литературы и искусства, меценатствует, тратит приобретаемые миллионы на благотворительность, на коллекционирование картин, на нужды библиотек, школ, училищ, театров и прочего. От традиционного «купи-продай» многие российские купцы становились крупными организаторами производства. Они изучали зарубежный опыт, открывали ремесленные школы для рабочих, занимались благотворительностью.

Вырастая из заурядного торговца, купец крепко садился в кресло заводчика, фабриканта, банкира. Вчерашние крестьяне, «самоварники», «аршинники», «чумазы», почувствовали свою силу настолько, что заявили министру Двора во время подготовки церемониала в Большом Кремлевском дворце по случаю празднования 300-летия дома Романовых: им, «хозяевам Москвы, негоже встречать государя во втором зале дворца». В первом полагалось быть только представителям дворянства. И церемониал был изменен, купечество встречало государя в первом зале, стоя отдельной от дворян группой.

Расцвет российской культуры, наступление ее Серебряного века невозможно себе представить без российского капиталиста – хозяина, благодетеля, как было принято его называть. Это они, московские промышленные люди, Савва Тимофеевич Морозов, Константин Сергеевич Алексеев, заложили под Московский художественный театр финансовый фундамент. При этом К. С. Алексеев стал его директором и режиссером (кстати, не получая за это денег). Широкому кругу любителей театра он, Константин Сергеевич Алексеев, стал известен под фамилией Станиславский. Да-да, тот самый.

Колоритной фигурой среди меценатов в России был Савва Иванович Мамонтов – железнодорожный магнат, финансист, успешно ворочавший миллионами, и одновременно – художник, скульптор, неплохой актер, тонкий ценитель всего, что было связано с искусством. Он содержал две оперные труппы, где пели такие звезды, как Шаляпин, Мазини, Таманьо, поддерживал художников.

Широкую известность в Российской империи получил Никола Артемьевич Терещенко. Выходец из простой и бедной семьи. Однако за его деятельность ему был присвоен чин тайного советника, пожаловано звание потомственного дворянина. Он был награжден орденом Белого Орла.

Но свою известность Н. А. Терещенко получил не только как богатый человек, сахарозаводчик, купец с чистым ежегодным доходом в 10 млн руб.; не только как умный администратор, в течение 30 лет бывший бургомистром городского магистрата г. Глухова, и умелый хозяйственник. По свидетельству современников, не было ни одного учебного заведения, которое бы осталось без его материального содействия. Основу Музея русского искусства в Киеве составила коллекция картин Терещенко, где были работы русских мастеров всех периодов, а также собрание древнерусских икон. Благодаря ему фактически была основана вторая Третьяковка.

Сам Никола Артемьевич не любил афишировать свои благодеяния, зато о них хорошо знали и высоко ценили граждане России. Так, благодарные жители Киева в честь его 80-летия назвали одну из улиц Терещенской, а в его родном Глухове после его кончины был установлен памятник на городской площади.

А были и такие, что, подобно Павлу Михайловичу Третьякову, стали собирателями коллекций картин русских и иностранных художников, которыми и по сей день любуются, приобщаясь к искусству, миллионы людей. Среди тогдашних коллекционеров картин было широко известно имя Сергея Ивановича Щукина, текстильного магната, который собрал великолепную коллекцию французских импрессионистов и представителей других направлений современного искусства.

А были среди российских купцов и фабрикантов и такие, что делали предметом собирания книгу, организуя публичные библиотеки. Варвара Алексеевна Морозова, дочь известного фабриканта Хлудова, открыла первую в Москве публичную библиотеку. Костромской купец Трофимов, собрав вокруг себя единомышленников, для которых «искусст-

во – дело святое», открыл в Москве киноателье «Русь». Позже, в советское время, на его базе образовалась студия «Детфильм», где было создано более тысячи фильмов.

А пожертвования на храмы, больницы, приютные дома и прочие богоугодные заведения! Все это становилось в те годы результатом слияния двух потоков – богатства и просвещения. Просвещенное богатство, как показала человеческая практика, в том числе и российская, есть в значительной мере основа богатства просвещения. Нищета, увы, кроме злобы и зависти, иного породить не в состоянии.

Внешние и внутренние изменения в облике российской буржуазии вели к изменению привычек и образа жизни, когда-то прочно державшихся. Но одна все же сидела крепко – это привычка широко погулять с товарищами.

Видимо, в купеческом сословии еще крепко сидел мужик со своими привычками. И все купеческие обильные застолья были, по сути, жадным стремлением наверстать то, чего они сами были лишены в молодости, когда были простыми мужиками, либо были лишены их родители, передавшие им по крови многих предков своих тоску по сытости. А может, это было стремление молодого богатого класса не уступить в широте гуляний дворянству, подражать которому особенно выучились купчихи, попадавшие в столичные города.

Вместе с тем российский купец, промышленник, предприниматель, получил в народе признание не только как безудержный гуляка, но и талантливый созидатель. Ярким свидетельством тому могут служить похороны в Москве в мае 1918 г. купца, заводчика, миллионера Николая Александровича Второва, погибшего при загадочных обстоятельствах. В траурной колонне участвовало много рабочих, которые несли венки с надписью: «Великому организатору промышленности». В ней выражен смысл понимания роли и места в жизни страны российского человека дела. И должное ему современная российская история и литература еще воздадут.



# Практическая энциклопедия

## «Топ-менеджер. Для всех, кто руководит»

Международным центром финансово-экономического развития в 2005 г. издана уникальная книга – энциклопедия «Топ-менеджер. Для всех, кто руководит» под общей и научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. Л. Уланова ([www: http://www.proflit.ru](http://www.proflit.ru)). Это одна из тех книг, которые ускоряют процесс преобразований бизнеса и общества в целом.

Особенность нового издания в том, что в нем в емкой, сжатой форме раскрыты современные проблемы управления экономикой, при этом вопросы экономики и финансов увязаны с управленческими технологиями. Таким образом, информация, собранная в энциклопедии, может послужить основой для конструктивных предложений по развитию отечественного бизнеса.

Книга рассчитана на тех менеджеров, которые не ограничиваются собственным опытом работы и хотели бы добавить к этому знание новых управленческих моделей и технологий и оценку практики их внедрения в других компаниях. Поэтому обращение к изложенным в энциклопедии вопросам становится неотъемлемой частью управленческой культуры, профессионализма менеджера.

Над статьями энциклопедии, которые, как правило, подготовлены двумя авторами – топ-менеджером компании и ученым или сотрудником консалтинговой фирмы, трудился уникальный коллектив из 200 высококвалифицированных специалистов.

Энциклопедия, написанная на доступном всем управленцам профессиональном языке, дает единые представления

© ЭКО 2005 г.



об основных управленческих технологиях, что особенно важно для новых и смежных областей экономики и управления. Ясность подачи материала, наличие большого количества иллюстраций в виде таблиц, схем, рисунков делают эту книгу весьма полезной для топ-менеджеров, испытывающих потребность в изданиях, позволяющих без больших затрат времени находить ответы на актуальные вопросы.

На страницах энциклопедии осуществлен обмен опытом по использованию новых управленческих технологий. Изучение практики других компаний особенно важно при переходе на новые модели бизнеса, базирующиеся на принципах стратегического управления. Восприятие фундаментальных основ экономики во взаимосвязи с управленческими технологиями неодинаково в различные периоды деятельности компании, зависит от факторов среды, а также уровня подготовленности менеджмента. Используя материалы энциклопедии в повседневной практике, менеджер сможет на современном уровне решать сложные задачи. Издание поможет менеджеру овладеть необходимым понятийным аппаратом и сформировать мышление в рассматриваемых областях знаний, усвоить профессиональный язык, познать основные взаимосвязи экономики и управления.

Современный подход рассматривает бизнес как систему взаимоотношений между акционерами, работниками, потребителями, государством и другими заинтересованными сторонами. Оценка компании, базирующаяся на финансовых показателях, не отражает многих важных для акционеров и менеджмента факторов. На стоимость компании стали существенно влиять нематериальные активы, в том числе обладание новейшими технологиями, известные бренды, знания и опыт ключевых сотрудников. Поэтому в компаниях в последние годы получила распространение так называемая сбалансированная система показателей (ССП), которая базируется как на финансовых индикаторах, так и натуральных показателях, нацеливает не только на текущую доходность, но и на перспективы развития.

Использование СПП требует новой организации управленческого учета, но при этом дает руководителю именно

то, что ему реально нужно знать и за что он отвечает. При соответствующем выстраивании системы показателей у менеджмента появляется возможность отслеживать выполнение стратегии компании. ССП – это «приборная доска» высшего руководства для управления стоимостью компании. Авторы энциклопедии верно указывают не только на простоту использования ССП, но и на проблемы ее внедрения.

Оценка стоимости компании является одной из ключевых задач управления. В прошлом на вопрос: «Какова стоимость активов, приносящих денежный поток?» – ответ получали в ходе испытания временем. В результате развития новой экономики, возникновения компаний, не имеющих истории доходов и денежных потоков, появились современные методы оценки стоимости компаний. Интерес представляют материалы статей, в которых, наряду с описанием экономических факторов стоимости, отражен практический взгляд на фундаментальные основы оценки. Авторы энциклопедии обращают внимание и на сложности, возникающие при использовании этих методов. Остается только высказать сожаление, что упор сделан на оценку нефинансовых компаний – вопрос оценки финансовых компаний в энциклопедии не рассматривается.

С практической точки зрения интересна информация о риск-менеджменте. Эффективность бизнеса во многом зависит от элементов неопределенности как внутренней, так и внешней среды его функционирования, что находит выражение в широком спектре факторов риска, способных при определенных условиях оказать негативное влияние на результаты работы компании. Наиболее ярким примером непоправимых последствий, к которым привело отсутствие должного внимания к потенциальным рискам, стала потеря ликвидности такими лидерами в своих рыночных сегментах, как Orange County, Daiwa, Barings, Sumitomo. Высокий уровень опасений участников рынка относительно степени неопределенности в отдельной компании является фактором, значительно сдерживающим повышение ее капитализации.

В энциклопедии рассмотрены актуальные вопросы бюджетирования. Авторами верно отмечено, что разработка бюджета и основных бюджетных форм должна ориентироваться на структурные рамки системы управленческого учета компании. Это обусловлено тем, что управленческий учет призван обеспечивать все уровни управления информацией, необходимой для решения задач планирования, управления и контроля. Если компания в силу тех или иных причин не готова сразу перейти на комплексную модель бюджетирования, она выбирает модели, позволяющие сфокусироваться на тех областях деятельности, которые требуют пристального внимания со стороны менеджмента. Материалы энциклопедии показывают, что единой для всех типов компаний и направлений хозяйственной деятельности бюджетной структуры не существует. Интересен в этом разделе анализ типичных ошибок бюджетирования.

Важным представляется раздел «Управление затратами». Грамотно и ясно рассмотрен понятийный аппарат. Правильно отмечено, что преимущества компании, проводящей анализ издержек, – это наличие качественной информации о себестоимости отдельных видов продукции и их позиции на рынке относительно продуктов других подразделений, использование обоснованных подходов к ценообразованию, предоставление реальных данных при бюджетировании, оценка подразделений с финансовых позиций, принятие эффективных и обоснованных решений.

Большинство статей энциклопедии «Топ-менеджер» отличаются краткостью и наглядностью подачи материала и в то же время с большой степенью точности раскрывают фундаментальные экономические основы и управленческие технологии. Но отдельные проблемы экономики и управления раскрыты с разной глубиной. Определение экономической ценности инвестиций (связаны ли они с приобретением компании или покупкой акций) практически всегда является основной целью менеджмента компании. Поэтому эти проблемы, а также вопросы оценки инвестиций, управления ими, с акцентом на практические рекомендации, например, по получению кредитов под инвестиции в иностранных банках, требуют дополнительного рассмотрения.

Хотелось бы сделать еще одно замечание: на наш взгляд, следовало бы сделать акцент не на методах (хотя без них не обойтись), а на практических схемах, типичной последовательности действий, ответах на актуальные вопросы (причины слияния компаний, почему платят дополнительную премию за акцию и т. п.). Важно дополнительно представить в энциклопедии вопросы организационного управления. Но эти недостатки устранимы, поскольку энциклопедия «Топ-менеджер» выпущена на основе издательской технологии «сменные страницы» (книга на разъемных блоках), что позволяет легко добавлять страницы или заменять устаревшие новыми.

Книга построена так, чтобы читателю было легко ею пользоваться. Структура книги привязана к практике организации управления в отечественных компаниях. Энциклопедия разбита на 21 раздел, в каждом из которых примерно по 7 статей.

Практическая энциклопедия «Топ-менеджер. Для всех, кто руководит» послужит неплохим руководством в деловой карьере управленцев. Хотя в ней охвачены не все актуальные для топ-менеджера проблемы, тем не менее она непременно станет основой для дальнейшего пополнения знаний в области экономики и управления.

**В. В. КУЛЕШОВ,**  
академик РАН,  
директор Института экономики и организации  
промышленного производства  
Сибирского отделения РАН,  
Новосибирск

## *Мэрфология*

Уважай своего шефа, у тебя мог бы быть шеф и хуже.  
Шеф не кричит, шеф убедительно выражает свою точку зрения.

Шеф не почесывает затылок, шеф обдумывает решение.

Шеф не забывает, шеф просто не засоряет свою память излишней информацией.

Шеф не ошибается, шеф принимает рискованные решения.

Шеф не трус, шеф поступает предусмотрительно.

Шеф не берет взятки, шеф принимает знаки благодарности.

Шеф не любит сплетен, шеф внимательно выслушивает мнение сотрудников.

Шеф не мямлит, шеф делится размышлениями.

Шеф не лжет, шеф – дипломат.

Если хочешь жить и работать спокойно, не опережай шефа в развитии.

**По материалам Интернета**

**0131-7652. «ЭКО». 2005. № 11. 1-192.**

**Художественный редактор В. П. Мочалов.**

**Технический редактор Л. Ф. Зубринова.**

**Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика  
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;  
E-mail: eco@ieie.nsc.ru**

**© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.10.05.**

**Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.**

**Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2200. Заказ 498.**

**Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**



## *Про дохлую лошадь*

Древняя мудрость индейского племени Дакота гласит, что если вы обнаружили, что скачете на дохлой лошади, наилучшая стратегия — спрыгнуть с нее.

Однако в бизнесе, похоже, что мы часто стараемся использовать другие стратегии по отношению к дохлой лошади. Например, такие.

Покупаем плеть потолка.

Меняем наездников.

Говорим: «Мы всегда скакали на лошади именно таким образом».

Создаем комитет по изучению лошади.

Организуем посещение других организаций, чтобы посмотреть, как они скачут на своих дохлых лошадях.

Организуем учебный семинар по развитию скаковых навыков.

Проверяем соответствие состояния дохлой лошади современной окружающей среде.

Меняем требования к лошади, провозглашая, что эта лошадь дохлой не является.

Нанимаем контрактников, чтобы они скакали на нашей дохлой лошади.

Собираем несколько дохлых лошадей в упряжку с целью повышения скорости.

Провозглашаем, что никакая лошадь не может быть слишком дохлой, чтобы ее бить плетью.

Обеспечиваем дополнительное финансирование с целью повышения производительности лошади.

Производим анализ издержек, чтобы посмотреть, не могут ли контрактники скакать на ней дешевле.

Покупаем продукт, который заставит дохлую лошадь скакать быстрее.

Провозглашаем, что дохлая лошадь «лучше, быстрее, дешевле».

Создаем кружки качества, чтобы найти применение для дохлой лошади.

Пересматриваем требования к производительности лошадей.

Говорим, что эта лошадь была куплена по стоимости как независимая переменная.

Продвигаем дохлую лошадь на должность руководителя.

**По материалам Интернета**

