

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 12

2005 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Инновации в России



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

12 (378) 2005

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., научный руководитель
Института экономики РАН, академик РАН,
Москва

АГАНБЕГЯН А. Г., Академия народного
хозяйства при Правительстве РФ,
академик РАН, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель
Государственного научно-
исследовательского учреждения «Совет по
изучению производительных сил»,
академик РАН, Москва

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

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

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

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

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

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

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



В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 ГОРЕГЛЯД В. П.
Инновационный путь развития
- 9 ЛЕНЧУК Е. Б.,
ВЛАСКИН Г. А.
Финансирование инновационной
деятельности в России
- 27 КОНТОРОВИЧ А. Э.,
КОРЖУБАЕВ А. Г.
Перспективы развития новых
крупных центров добычи нефти
и газа в Восточной Сибири
и на Дальнем Востоке
- 44 МАКАРОВ Н. Е.
Политика противодействия
экстремизму и терроризму

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 55 ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С.
Цикличность мирового развития
и смена модели мирового
хозяйства

66 «ЭКО»-ИНФОРМ

ДИСКУССИЯ

- 67 МЕЛЬНИКОВА Л. В.
А была ли дискуссия?

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 86 ХАНИН Г. И.
Состояние и перспективы
российской экономики
в начале XXI века

ОТРАСЛЬ

- 109 КРУПОРНИЦКАЯ И. А.
Повышение конкурентоспособности
газовой промышленности

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 119 СЕМЕНОВ С. К.
О дедолларизации российской
экономики

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 128 ИЛЬИН С. П.
Рынок рабочих мест для
социально не защищенных
категорий населения

УПРАВЛЕНИЕ

- 135 НАУМОВА А. В.
Коммуникационная эффектив-
ность рекламной кампании
- 140 ВОРОНОВ Ю. П.
По обе грани фолда (профессио-
нальные базы данных
в конкурентной разведке)

РЕГИОН

- 160 МОЛЧАНОВА О. В.
Финансовые проблемы органов
местного самоуправления
- 168 ЧИРКОВА И. Г.,
МОСОЛОВ В. П.
Перспективы развития системы
электроснабжения Новосибир-
ской области

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 172 ЛУЗАН П. П.
Экономика СССР в годы
Великой Отечественной войны
и проблемы безопасности страны

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 178 ЛЮ Н. Ю.
Капитальная основа экономичес-
кого образования
- 180 Указатель статей и материалов,
опубликованных в 2005 г.

POST SCRIPTUM

- 192 Правила корпоративной этики

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



В июле 2005 г. в Москве начал работу тематический семинар «Наука и коммерциализация технологий». Семинар проводится в рамках проекта EuropeAid/115381/C/SV/RU*.

«ЭКО» обратился к российским участникам семинара с просьбой рассказать о национальной инновационной системе страны. Надеемся, что представленные материалы заинтересуют специалистов в области инновационной политики.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

В. П. ГОРЕГЛЯД,
доктор экономических наук,
аудитор Счетной палаты РФ,
Москва



* С проектом (он финансируется ЕС) и иллюстрационными материалами участников семинара можно познакомиться на сайте проекта в Интернете по адресу: www.ras-stc.ru

© ЭКО 2005 г.



Экономика инноваций – особый тип экономики. Чтобы он сформировался, нужна система институтов, отличная от той, которая обеспечивает функционирование традиционной индустриальной экономики. В любой стране рассматриваемый тип экономики имеет реальные перспективы только при условии перехода от инноваций как точечного явления к формированию национальной инновационной системы. Задача создания такой системы поставлена руководством страны перед всеми органами и ведомствами, принимающими участие в решении данной проблемы.

Перевод российской экономики на инновационный путь развития сдерживается рядом ограничителей. Перечислю главные, подробнее остановившись на ограничителях, наименее исследованных классической наукой¹. С одной стороны, всевозможные публикации и отдельные исследования не носят комплексный характер; а с другой – результаты многих исследований основаны на анализе нашей старой экономики и потому не адаптированы к новым экономическим и политическим реалиям. Сейчас проблема научного исследования и научного осознания задачи построения экономики инновационного типа действительно остро стоит в нашей стране.

Итак, **первое** ограничение – эмбриональное состояние многих важнейших институтов современного рыночного хозяйства и сохранение административно-бюрократических барье-



¹ Более подробно данная проблема изложена в книге «Инновационный путь развития новой России» (М.: Наука, 2005), подготовленной в Счетной палате вместе с ведущими учеными Российской академии наук.

ров, подрывающих внутренний спрос на инновационный продукт. Безусловно, новая Россия за этот период времени прошла довольно-таки бурный, активный путь институционального становления. Но тем не менее этот путь слишком короткий для создания и эффективного функционирования основных институтов рыночного хозяйства.

Второе ограничение – традиционное занижение стоимости рабочей силы, особенно высшей квалификации. Применительно к рассматриваемой проблеме этот вопрос стоит особо остро. Безусловно, человеческий капитал – один из ключевых элементов национального богатства. Его качество во многом зависит от тенденций развития производства и экономики в целом. У нас запас человеческого капитала иссякает наиболее заметно.

Проведенный сравнительный анализ России в сопоставлении с другими развитыми странами (в том числе США и европейскими государствами) с учетом основных пропорций производственного и человеческого капитала, природных ресурсов показал, что человеческий капитал имеет на сегодня минимальное практическое значение для России. Руководство нашей страны это хорошо понимает, и не случайно в последнее время выдвинуты важнейшие инициативы президента РФ, ориентированные отчасти на решение этого вопроса. Внесены предложения о существенном повышении заработной платы научных сотрудников, о формировании определенной системы предпочтений, чтобы человеческий капитал не утекал из этой важнейшей сферы.

Наша наука замкнулась в основном на проведении структурных исследований, мало пригодных для конкретных разработок и предложений, и никаких конкретных выкладок, относящихся к практической значимости человеческого капитала и методов измерения его значения за прошедшие годы в отечественной научной литературе не появилось.

Третий ограничитель связан с отсутствием оптимизма у инвесторов. В результате чего низкий объем инвестиций остается одной из наиболее проблемных зон современной фазы развития экономики. Между тем лишь общее инвестиционное оживление способно дать толчок переходу от сырьевой экономики к инновационной.

В данной связи существует еще одна большая проблема российской экономики, связанная с теневым бизнесом. По экспертным оценкам, теневая экономика охватывает только в малом бизнесе от 30 до 40% объема продукции, услуг и оборота. Безусловно, теневая экономика в современной России – это не изолированный сегмент, а общее для российского предпринимательства экономическое пространство. В этих условиях никакие стимулы не привлекают капиталы в более рискованные инновационные сферы предпринимательства. Бизнес не рискнет переходить к модели развития, связанной с инвестициями и венчурными проектами, обещающими прибыль лишь в долгосрочной перспективе, если, уклоняясь от налогов и занимаясь более простыми видами деятельности, он может получить значительно более высокую норму прибыли.

Единственная модель инновационного развития, которая может существовать в такой ситуации, – использование отечественного инновационного потенциала преимущественно для вывоза за рубеж. Это у нас до сих пор, к сожалению, и происходит. Мы имеем довольно высокую утечку нашего интеллектуального продукта за рубеж. Исследования Счетной палаты РФ показывают, что даже те, пока еще не очень существенные деньги и государственные ресурсы, которые вкладываются в развитие новых технологий и различных ноу-хау, в условиях неразвитого патентного законодательства вывозятся за рубеж, нанося тем самым серьезный ущерб государству.

Четвертым ограничителем инновационной модели развития выступает незавершенность процесса приватизации. Приватизация, проведенная по принятой схеме, превратилась в тормоз экономического развития. К сожалению, возврат на исходную точку реформ с целью использования других приватизационных моделей уже невозможен. Незавершенность процесса приватизации не позволила сформировать эффективный, прозрачный и благоприятный инвестиционный климат. В итоге на сегодняшний день превалирует тенденция передела собственности.

Счетная палата РФ постаралась подвести некоторую черту под десятилетним этапом приватизации. Подготовлен объемный доклад о ее итогах, где подробно анализируются как все нарушения в этой сфере, так и те социально-экономические и политические эффекты, которые имела приватизация². Цель доклада – не в том, чтобы инициировать пересмотр итогов приватизации, а в том, чтобы, опираясь на анализ недостатков и позитивных моментов, подвести черту под этим вопросом; чтобы собственник мог уверенно чувствовать себя в новой экономической среде и вкладывать свои капиталы в развитие. Но, к сожалению, этот доклад не стал предметом рассмотрения в Государственной думе. Приватизация по-прежнему является острой темой, что, безусловно, никак не может способствовать быстрому социально-экономическому развитию и особенно созданию инновационной экономики. Это один из существенных ограничителей, без преодоления которого рассчитывать на переход России на новые рельсы просто бессмысленно.

Пятым ограничителем выступает система естественных и искусственных монополий, минимизирующая межотраслевой перелив капитала. Именно из-за неё даже в случае избыточности капитала существует дефицит инвестиционных ресурсов. Во многом это вызвано не только ошибками в сфере государственной инвестиционной политики, но и представлениями руководства сырьевых отраслей о сравнительной эффективности инновационных инвестиций в России и вывоза капитала за рубеж. Кроме того, все это усугубляется пресловутой «голландской болезнью», на что с таким удовольствием обычно сетует правительство РФ, пытаясь оправдать те или иные просчеты в своей экономической политике. В чистом виде «голландской болезни» в стране не наблюдается, хотя определенные элементы ее присутствуют, и это тоже не способствует перетеканию капитала из традиционных сырьевых отраслей экономики, где действительно довольно высокая норма рентабельности, в иные сферы, включая инновационный сектор.

² По этому вопросу см.: *Рябухин С. Н. Региональный аспект приватизации государственной собственности // ЭКО. 2004. № 7. С. 2–13. (Прим. ред.).*

К сожалению, приходится констатировать, что **шестым** ограничителем на сегодняшний день выступает стагнационная ситуация в национальной банковской системе. Банковский сектор в РФ является одним из секторов, которые развиваются довольно динамично и находятся на уровне западных стандартов. Но капитализация нашей банковской системы несравнима с капиталами некоторых крупнейших мировых банков. Наша банковская система очень слабо выполняет основную свою функцию – обеспечение перевода краткосрочных сбережений в инвестиции через кредитные механизмы. Не имея развитой банковской системы, которая эффективно финансирует реальный сектор экономики, очень сложно рассчитывать на эффективное финансирование инвестиционного сектора. Государство со своей стороны все-таки не принимает достаточных мер, чтобы сформировать доверие к национальной банковской системе.

Можно привести пример, связанный с проблемой страхования вкладов. Он активно обсуждался в нашем обществе. Реально с принятием этого закона проблема установления доверия вкладчиков к банковской системе не решена, потому что принятые меры неэффективны. Они, скорее, создают иллюзию того, что вклады застрахованы. Соответственно, рассчитывать на поддержку банковского сектора реальным сектором (если не иметь в виду сектор естественных монополий) достаточно трудно.

Седьмой ограничитель связан с неопределенностью государственной политики в отношении малого предпринимательства. Инновационный сектор, в первую очередь, должен опираться на такие формы бизнеса, как малое предпринимательство. Мировой опыт показывает, что малый бизнес выступает главным каналом генерирования и реализации результатов инновационного процесса, эффективной формой самореализации человеческого капитала. У нас же активный рост малого предпринимательства шёл в начале 90-х годов, а затем свернулся: крупные монополии и корпорации, всевозможные государственные решения заблокировали его развитие.

Восьмым препятствием на пути утверждения доминирующих позиций экономики инноваций выступает предельно высокий уровень дифференциации регионов по душевым объемам производства, структуре производства и показателям социального развития. Валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения в разных регионах отличается порой в 20 раз. Если ВРП на душу в Тюменской области составляет 252 тыс. руб., то в Республике Ингушетия – всего 10 тыс. руб. В этой связи мы рассчитываем, что инновационный прорыв надо совершать не по всем регионам РФ, а через определенные региональные точки роста. Предложения, сделанные президентом и правительством РФ, как раз и опираются на понимание этой ситуации. Создание промышленно-внедренческих зон возможно в узком перечне регионов. Большинство регионов реально не в состоянии ставить перед собой подобного рода задачи.

Девятым по счету (но не по значимости) ограничителем инновационного развития выступает нечеткость понятийного аппарата, прежде всего полная неопределенность содержания категории «инновация» в нашей научной литературе и, соответственно, законодательстве. Анализ показывает, что к инновации можно отнести сегодня практически любой продукт. В официальных документах «инновация» определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке; новый и усовершенствованный человеческий процесс, использованный в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. В этой ситуации усложняется процесс разработки законодательства и выработки конкретных мер финансовой поддержки именно тех предприятий, которые реально занимаются инновационной деятельностью.

Данный перечень факторов, сдерживающих инновационное развитие, подводит к единственному выводу: переход от сырьевой экономики к экономике инноваций не может быть ограничен лишь финансовой составляющей решения проблемы. России нужна институциональная реформа.

Переход российской экономики на инновационный путь развития во многом зависит от проводимой государством научно-технической политики, от роста научной активности предпринимательского сектора, а также от состояния банковской сферы, финансовых рынков, налоговой системы, организации патентования и страхования, стимулирования экспорта и др. Об этом и идет речь в настоящей статье.

Финансирование инновационной деятельности в России*

**Е. Б. ЛЕНЧУК,
Г. А. ВЛАСКИН,**
кандидаты экономических наук,
Институт международных экономических
и политических исследований РАН,
Москва

Динамика и структура финансирования инновационных процессов

С начала 1990-х годов финансирование российской науки сократилось, и в 2003 г. внутренние затраты на исследования и разработки, взятые в постоянных ценах, составили лишь 44% от уровня 1990 г. Доля затрат на исследования и разработки в ВВП снизилась с 2,03% в 1990 г. до 1,28% в 2003 г. Величина абсолютных затрат на науку в России в 6 раз меньше, чем в Японии, и в 16 раз меньше, чем в США (табл. 1).

Согласно действующему в стране закону о науке, доля расходов на науку в государственном бюджете РФ не должна быть меньше 4%. Фактически в последние годы она менялась в интервале 1,6–1,8% (1,7% в 2004 г.). В бюджете 2005 г. расходы на всю науку – фундаментальную, вузовскую и отраслевую – предусмотрены в объеме 56 млрд руб., или 1,92% расходной части бюджета.

В настоящее время в Российской Федерации есть четыре основных источника финансирования инновационной деятельности:

* Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 05-02-90201 а/б.

© ЭКО 2005 г.



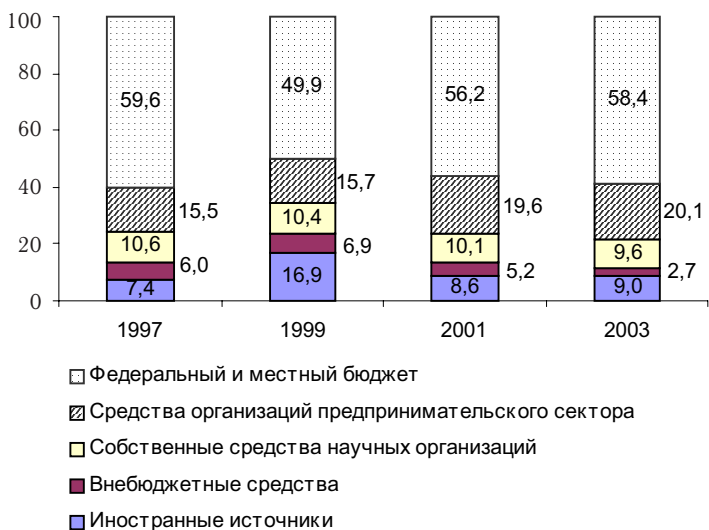
**Внутренние затраты на исследования и разработки
в России и некоторых странах ОЭСР в 2003 г.**

Страна	Всего, млрд дол.	В % к ВВП	В расчете на душу населения, дол.
Россия	16,8	1,28	98,6
Германия	54,4	2,50	660,0
Япония	106,9	3,12	838,4
США	277,1	2,67	977,7
Швеция	10,2	4,27	1149,0

- **бюджетные средства** идут на финансирование фундаментальных исследований, прикладных разработок в приоритетных направлениях и организацию производства для выполнения государственных функций;
- **внебюджетные средства** направляются на финансирование опытно-конструкторских разработок, высокотехнологичных проектов; организацию массового производства;
- **собственные средства** предприятий идут на финансирование собственных НИОКР, закупки технологий, организацию производства;
- **средства иностранных инвесторов и международных финансовых организаций** предназначены для финансирования международных проектов в научно-технологической сфере.

Бюджетные средства. В условиях, когда у частного капитала нет стимулов к инвестированию в научные исследования и разработки, бюджетное финансирование остается основным и наиболее надежным источником финансирования инновационной деятельности. Доля федерального и местных бюджетов в структуре внутренних затрат на науку увеличилась с 49,9% в 1999 г. до 58,4% в 2003 г. (рисунок).

Без государственной поддержки и масштабных бюджетных затрат еще никому не удавалось создать серьезную науку и передовую технику. Эти затраты многократно окупятся в последующем и, в конечном счете, именно они предопределят успех намечаемых в России социально-экономических преобразований. Заметный шаг в этом направлении предполагается сделать в 2006 г. – на науку выделяется почти 72,5 млрд руб., что на 27% больше, чем в 2005 г.



Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования в РФ в 1997–2003 гг., %

Из них Российская академия наук получит 25,3 млрд дол. Это сумма превысит уровень 2005 г. более чем на 6 млрд дол. Доля бюджетных затрат составит в 2006 г. 52%, а к 2008 г. поднимется до 58%. Приоритет отдается фундаментальным исследованиям: в 2006 г. их доля составит 52% и к 2008 г. поднимется до 58%.

Внебюджетные средства. Для финансирования инновационной деятельности в России используются и внебюджетные средства: кредиты банков, внебюджетные фонды, венчурный капитал, средства стратегического партнера. Однако их роль в поддержке инновационной деятельности достаточно скромна.

Так, российский банковский сектор крайне неэффективно выполняет свои основные кредитные функции, особенно в производственной и научно-технической сферах, и не обладает внутренним потенциалом для саморазвития. Капитализация банковской системы России имеет беспреце-

дентно низкий уровень: совокупный капитал (собственные средства) российских банков на 01.01.2005 г. составлял около 1 трлн руб., или 35,5 млрд дол. Это меньше капитала любого из ведущих мировых банков. В таких условиях нет оснований рассчитывать на расширение числа кредитных организаций, вкладывающих средства в инновационные проекты, обладающие высокой долей риска и длительным периодом реализации. Изменить ситуацию возможно лишь при условии проведения реформы банковской системы, работающей пока в значительной степени автономно, решающей собственные проблемы, а не вопросы развития промышленного сектора. Государство должно создать условия, стимулирующие кредитную деятельность банков в интересах подъема реального сектора (например, введение специальных льгот на соответствующие виды промышленного кредитования, предоставление государственных гарантий, участие в инвестировании и т. д.).

Собственные средства предприятий. Важной характеристикой финансирования инновационной сферы является показатель расходов на исследования и разработки, выполняемые в предпринимательском секторе науки за счет собственных средств предприятий. Его величина у нас достаточно скромна (20,1% всех расходов на исследования и разработки), особенно если сравнивать ее с аналогичным показателем в развитых странах мира. Например, в США доля промышленности в финансировании исследований и разработок составляет 66%, в Германии – 64,1%, Канаде – 49,4%, Франции – 48,5%, Великобритании – 47,3%.

Вместе с тем именно в этой области нельзя не отметить и некоторые позитивные примеры сотрудничества науки и бизнеса. Так, получает распространение практика реализации крупных инновационных проектов (мегапроектов) на выгодных для частного бизнеса условиях, когда государство обеспечивает около половины требуемых средств, а остальное должно быть получено от заинтересованных инвесторов. В настоящее время Министерство образования и науки РФ ведет девять таких проектов, общая стоимость которых составляет 4,6 млрд руб., из них бюджет выделил

2,7 млрд руб., остальное внес бизнес. Ожидается, что в результате выполнения этих проектов уже в 2006 г. будет продано высокотехнологичной продукции на 5 млрд руб., что почти в два раза превысит бюджетные вложения.

Хотя статистические данные об уровне инновационной активности предпринимательского сектора в науке в целом достаточно скромны, анализ поведения ряда крупных промышленных компаний в 2004 г. показывает, что финансирование НИОКР со стороны бизнес-сектора бывает вполне ощутимым. Правда, это относится лишь к нескольким отраслям. Так, в настоящее время ОАО «РЖД», РАО «ЕЭС России» и «Газпром» тратят на НИОКР ежегодно около 15 млрд руб., что составляет около трети государственных ассигнований на гражданскую науку в 2004 г., а расходы на НИОКР «Норильского никеля» в 2,5 раза превышают расходы МГУ на научные исследования.

В последние годы в реальном секторе экономики активно протекают процессы концентрации и централизации капитала, при этом в составе новых холдингов появляются мощные научные и инжиниринговые центры. Несмотря на это, рост доли частного сектора в финансировании научных исследований с 17,4% в 1995 г. до 20,1% в 2002 г. еще не соответствует возможностям и задачам реального сектора, тем более что есть серьезные проблемы с конкурентоспособностью продукции.

В 2004 г. было предпринято несколько заметных инициатив по финансированию науки со стороны бизнеса. Так, акционерная финансовая корпорация «Система» и входящие в нее компании («Концерн РТИ-Системы», Концерн «Научный центр» и «Система-Телеком») объявили о подписании генерального соглашения о сотрудничестве с МГТУ им. Баумана и Институтом радиотехники и электроники РАН. По условиям договора компании и вузы будут совместно развивать инновационную инфраструктуру и займутся реализацией перспективных наукоемких проектов, включая экспертизу научно-технических разработок, для выявления коммерчески перспективных проектов, а также получение патентной охраны на используемые разработки.

Сибирское отделение Российской академии наук (СО РАН) и Красноярский горно-химический комбинат подписали договор на 2005–2008 гг. на сумму 25 млн руб. В работах по выполнению научно-исследовательских работ в интересах комбината будут принимать участие 6 институтов СО РАН.

Продолжается выполнение договора, заключенного РАН с «Норильским никелем». Планируется создать научный центр «Норильский палладий» на базе Объединенного института катализа СО РАН, который будет реализовывать программу исследований, направленную на создание и промышленное применение конкурентоспособных наукоемких материалов. На следующем этапе «Норильский никель» готов выступить в качестве венчурного капиталиста и продолжить поддержку успешных проектов на долгосрочной основе.

Анализ показывает, что основным источником инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятий (в 2002 г. – 85,9%, в 2003 г. – 88,9%). Преимущественная опора предприятий на собственные средства происходит не потому, что таких средств достаточно, а оттого, что других источников мало или их сложно найти. Так, кредитная система мало используется для финансирования инноваций, кредиты банков, как правило, носят краткосрочный характер и даются под высокие проценты, в то время как инновационные проекты являются дорогостоящими и долгосрочными, нередки случаи, когда предприятия избегают даже доступных кредитов.

Существующие тенденции в изменении структуры затрат на различные виды технологических инноваций (табл. 2) свидетельствуют о том, что наибольшую долю в затратах на инновации российских предприятий в 2003 г. составляло приобретение машин и оборудования (49%). В то же время на покупку новых технологий расходовалось только 18,3% всех средств, затрачиваемых на инновации. Из них на приобретение патентов и лицензий – 10,5%. При этом, к сожалению, пока велика доля закупок иностранного устаревшего оборудования, что усугубляет проблемы конкурентоспособности отраслей.

**Динамика и структура источников финансирования
технологических инноваций в промышленности
в 1999, 2002 и 2003 гг., %**

Источник	1999	2002	2003
Федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации	2,9	2,8	2,7
Внебюджетные фонды	3,3	0,6	0,2
Собственные средства предприятий	84,5	85,9	88,9
Иностранные инвестиции	7,0	0,7	1,8
Прочее	2,2	10,0	7,0

Всё это свидетельствует о том, что частные промышленные компании в основном не испытывают потребности в технологических инновациях и не играют решающей роли в ключевых элементах инновационной политики – отборе и адаптации технологий в производстве.

Средства иностранных инвесторов и международных финансовых организаций. По данным Центра исследований и статистики, только 2% предприятий РФ имеют доступ к иностранным источникам финансирования. Сегодня существует лишь небольшая группа наиболее успешно работающих предприятий, имеющих зарубежные источники и ориентированных, как правило, на международный рынок для сбыта своей продукции. Вполне естественно предположить, что иностранные инвестиции как источник финансирования инноваций наиболее доступны для предприятий, контролируемых иностранным капиталом.

Реформирование системы финансирования инновационной деятельности

В настоящее время в России разрабатывается новая правительственная Стратегия развития сферы науки и инноваций, которая должна вступить в действие уже в 2006 г. Согласно проекту Стратегии, к 2011 г. доля высокотехнологичной продукции в объеме всей реализованной промыш-

ленной продукции будет доведена до 15%, а в экспорте – до 20%. Объем затрат на инновационные разработки достигнет 300 млрд руб.

Главная же задача, определенная проектом Стратегии на среднесрочную перспективу, – инвестиционное обеспечение инновационных проектов. Этот процесс будет регулироваться государством за счет создания эффективных стимулов привлечения частного капитала к участию в разработке и создании новых технологий и наукоемкой продукции посредством разнообразных кредитных и налоговых преференций и льгот, страхования рисков, развития венчурного бизнеса.

Концепция финансирования инновационного развития в России будет предусматривать следующие процессы.

□ Концентрацию предназначенных для финансирования НИОКР ресурсов федерального бюджета на:

- фундаментальной науке при ее существенном реформировании – на базе среды «генерации знаний», высокий уровень развития которой признается основным конкурентным преимуществом России в развитии прикладных исследований и ОКР;
- ограниченном числе приоритетных направлений прикладных исследований, для обеспечения их конкурентоспособности на мировом рынке и повышения капитализации сектора исследований и разработок;
- создании инновационной инфраструктуры, обеспечивающей прохождение сигналов рынка в сектор исследований и разработок и адекватную реакцию на эти сигналы, преобразование знаний в технологии;
- развитию ограниченного числа «технологических коридоров», в рамках которых конкурентоспособность отдельных выбранных секторов российской экономики достигается преимущественно за счет технологий отечественной разработки.

□ Расширение частно-государственного партнерства в сфере развития сектора исследований и разработок и технологической модернизации отраслей экономики на следующих принципах:

- финансирование прикладных исследований и создание инновационной инфраструктуры осуществляется бюджетом на долевой основе с коммерческим сектором экономики;

- технологическая модернизация широкого круга отраслей экономики в интересах обеспечения глобальной конкурентоспособности и формирования в перспективе рынка инноваций для российского сектора исследований и разработок стимулируется государством и происходит в основном с использованием внебюджетных средств на базе передовых технологий, в том числе в рамках интеграции с мировыми технологическими комплексами;
- реализация национальных приоритетов технологического развития происходит с привлечением существенных объемов внебюджетных средств, при этом в интересах обеспечения таких приоритетов реализуются отраслевые федеральные целевые программы технологического профиля.

Предполагается, что с 2007 г. будет сформировано 4–6 целевых программ технологического профиля, ориентированных на эффективную коммерциализацию и распространение в экономике передовых технологий. Основным инструментом реализации данных программ станут объектно-ориентированные мегапроекты. Финансирование прикладных разработок будет консолидироваться в рамках этих программ. В то же время предусматривается умеренный рост расходов на прикладные разработки, не вошедшие в эти «прорывные» программы, в интересах формирования «инновационного пояса» в академическом секторе и обеспечения перехода от экспорта знаний к экспорту технологий.

Увеличение расходов на реализацию предметно-ориентированных мегапроектов призвано обеспечить достаточно широкую технологическую базу для осуществления отраслевых программ технологического профиля в 2007–2011 гг., а также для определения возможных направлений увеличения с 2011–2012 гг. числа и масштабов «технологических коридоров».

Основные затраты по развитию инновационной инфраструктуры предусматривается скоординировать с развитием системы венчурного финансирования и формированием технико-внедренческих зон, технопарков и инновационно-технологических центров.

Приоритет при формировании федерального бюджета на 2006 г. отдан, как отмечалось выше, фундаментальной науке (табл. 3). В части расходов на проведение прикладных

научных исследований были учтены предложения федеральных органов исполнительной власти, нацеленные на решение важнейших приоритетных задач, которые связаны, прежде всего, с решением социально-экономических проблем, повышением конкурентоспособности отдельных отечественных товаропроизводителей и отраслей промышленности – определением основных направлений развития министерства.

Таблица 3

Финансирование гражданской науки России в 2006 г.

Направление расходов	Млрд руб.	В % к общим расходам на науку
Фундаментальные исследования	37,9	52,3
Федеральные целевые программы (наука)	19,1	26,4
Прикладные научные исследования	12,3	17,0
Закупка у инофирм научного оборудования	3,1	4,3
Итого	72,4	100,0

В основе представленных предложений учитывались девять утвержденных президентом РФ в 2002 г. приоритетных научных направлений развития науки, технологий и техники: информационно-телекоммуникационные технологии и электроника; космические авиационные 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.

Самый большой прирост – 44,5% – получит финансирование федеральных целевых программ (ФЦП). Речь в первую очередь идет о таких программах, как «Национальная технологическая база» и «Федеральная космическая программа». Причем рост объемов финансирования будет происходить на фоне постепенного сокращения их числа, в целях концентрации усилий и средств на приоритетных

направлениях исследований. Всего к финансированию в 2006 г. принято 26 ФЦП, включающих проведение прикладных исследований.

Новая классификация сопровождается изменением принципов финансирования науки, ориентирующих на достижение конечных результатов, задаваемых исходя из конкретных государственных целей.

Принципиально новым становится подход к распределению бюджетных средств, заключающийся в расширении использования конкурсной системы. С 2006 г. учреждения науки будут из бюджета получать сравнительно небольшие деньги только на своё содержание – зарплату, коммунальные услуги, ремонт, аренду и т. д. Средства же на проведение исследовательских работ придется добывать, принимая участие в конкурсе. Это касается не только всех научных учреждений, но и вузов. В среднем победитель может получить на проведение исследований до 5 млн руб., а в отдельных случаях и больше. Все будет зависеть от значимости проекта.

Реализация определенных в Стратегии мер стимулирования инвестиционной и инновационной активности призвана, по мнению её авторов, способствовать опережающему развитию сферы высоких технологий и наукоемкого производства и на этой основе позволит осуществить качественный скачок в повышении конкурентоспособности и уровня развития национальной экономики.

Венчурное обеспечение инновационной деятельности

Принципиальным вопросом для расширения сферы внебюджетного финансирования научно-технической и инновационной сферы имеет развитие такого нетрадиционного для России вида, как венчурное финансирование. Полномасштабное привлечение в отечественную экономику (особенно в инновационный сектор) венчурных инвестиций может сыграть ведущую роль в деле создания отечественной конкурентоспособной технологической базы, формирующей перспективу общего роста экономики России.

Хотя история венчурного бизнеса в России насчитывает немногим более десяти лет, он до сих пор поддерживается в основном венчурными фондами зарубежного происхождения, объем вложений которых в высокотехнологичный сектор российской экономики малозначим и не превышает 5% общего объема прямых инвестиций.

Первой реальной попыткой со стороны государства переломить сложившуюся ситуацию и привлечь средства российских инвесторов в инновационную сферу экономики было учреждение в 2000 г. Венчурного инновационного фонда (ВИФ), который стал первым российским «фондом фондов», призванным участвовать в создании венчурных инвестиционных институтов с российским и зарубежным капиталом. Это дало толчок появлению в 2003–2004 гг. сразу нескольких отечественных венчурных фондов:

- «Альфа-Групп» объявила о создании венчурного фонда «Русские технологии» объемом 20 млн дол., основными направлениями деятельности которого были названы биотехнологии и новые материалы;
- Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» образовала «Инновационный венчурный фонд аэрокосмической и оборонной промышленности. Первоначальный объем активов составляет 10 млн дол. Объекты инвестиций – малые технологические бизнесы, чей профиль соответствует профилю предприятий, входящих в состав корпорации. «Аэрокосмическое оборудование» уже имеет опыт осуществления успешных корпоративных венчурных инвестиций. Одним из самых известных инвестиционных проектов является компания «PayCash», в которую Корпорация инвестировала около 20 млн дол.;
- Финансово-инвестиционной компанией «ЛИДИНГ» совместно с «Техснабэкспортом» и российским «фондом фондов», Венчурным инновационным фондом был зарегистрирован Венчурный фонд «Технологический капитал» с первоначальным объемом капитала 11 млн дол.;

- ➔ Крупный московский холдинг «Оптима» объявил об организации фонда под управлением ЗАО «Совэлектро». Предполагаемый размер фонда – 7,5 млн дол., объекты инвестиций – малые технологически ориентированные компании Москвы, Санкт-Петербурга и Нижнего Новгорода.

Важным шагом на пути привлечения венчурного капитала в инновационный сектор в России явилось проведение пяти всероссийских венчурных ярмарок. На них десятки компаний, отобранных из большого числа претендентов, организуют свои презентации для группы представителей инвесторов и консалтинговых организаций.

В целом Россия постепенно набирает опыт венчурного инвестирования, о чем свидетельствует положительная динамика создания новых, в том числе национальных венчурных фондов, а также рост объемов венчурного инвестирования. Однако, несмотря на предпринимаемые государством шаги, объем российского венчурного капитала остается на крайне низком уровне. По некоторым оценкам, доля отечественных средств на венчурном рынке – чуть более 1%. В настоящее время пул доступного российским предпринимателям венчурного капитала исчисляется примерно в 40–60 млн дол. Это почти на два порядка меньше, чем средства, находящиеся в управлении у российских фондов прямых инвестиций, и примерно столько же, сколько сейчас инвестируется в США в среднем за полтора дня.

Следует также отметить, что средства венчурных фондов не всегда инвестируются в высокотехнологичные производства: предпочтения инвесторов меняются с большим трудом. Анализ распределения инвестиций по отраслям показывает, что система приоритетов инвесторов все так же консервативна. Львиная доля вложений приходится на традиционные отрасли, рыночные перспективы которых понятны инвесторам. В целом это классическая схема распределения прямых инвестиций по отраслям: инвесторы предпочитают вкладывать в секторы «первого цикла», максимально приближенные к конечному потребителю.

Анализируя опыт становления механизма венчурного инвестирования в России, важно отметить, что на рубеже 2002–2004 гг. в стране стала складываться собственная национальная модель венчурных инвестиций, аккумулирующая национальный капитал. Ее отличительной особенностью является то, что венчурные фонды формируются преимущественно крупными финансово-промышленными группами, концернами и холдингами в рамках крупных компаний, а не вне их, как это предусмотрено традиционной моделью венчурного инвестирования, то есть в виде кэптивных и полукэптивных фондов.

Главной целью таких кэптивных и полукэптивных фондов является поиск, отбор и финансирование инновационных проектов, которые находятся в орбите основного бизнеса крупных корпоративных структур. Финансовые ресурсы под высокорисковые проекты резервируются, внутри компании изыскивается структурная единица, которая может исполнять функции управляющей компании. В дальнейшем эта структурная единица и будет отвечать за эффективность венчурных инвестиций данной компании. Представители некоторых таких компаний, решивших заниматься венчурным инвестированием, в настоящее время отрабатывают вопросы организационного и юридического обеспечения, а также проблемы налогообложения.

В данном случае система рискованного финансирования направлена на инвестиции в новые технологически ориентированные бизнесы (а не корпоративные НИОКР). Преимущество таких фондов – еще и в том, что их управляющие компании могут как при сборе средств, так и при прогнозировании развития инвестируемых компаний опираться на всю ресурсную базу ФПГ. Это, несомненно, создает весомые конкурентные преимущества для вновь образованных бизнесов. Такая модель практически нивелирует риск рыночного банкротства, поскольку в дополнение к контрольным функциям инвесторы берут на себя и значительную часть бизнес-риска.

Безусловно, складывающаяся собственная модель развития венчурного инвестирования, использующая россий-

ский капитал, позволяет сделать определенный шаг в активизации инновационной деятельности. Однако нельзя не видеть некоторую ограниченность такой модели. Ее важнейший недостаток – крайне узкий круг технологических компаний, способных получить поддержку со стороны венчурного капитала, поскольку в рамках сложившейся модели обеспечивается поддержка инновационных проектов, реализуемых в рамках крупных ФПГ, холдингов и корпораций.

Кроме того, поскольку экзитивные фонды являются закрытыми, существенно ограничивается круг потенциальных венчурных инвесторов. В рамках такой модели невозможно привлечь к венчурному инвестированию пенсионные фонды, страховые компании, капитал «бизнес-ангелов».

Почти не проявляют интереса к участию в венчурном инвестировании и российские банки. Имеющиеся прецеденты участия банковских структур в кредитовании наукоемких проектов единичны, да и они, к сожалению, касаются в основном не освоения принципиально новых видов продукции и перспективных технологий, а производства традиционной техники – гражданских самолетов, речных и морских судов, медицинского оборудования. В таких проектах участвуют Внешэкономбанк, МДМ-банк, Московский банк реконструкции и развития и ряд других кредитных организаций. Но и в этих банках основной формой взаимодействия с предприятиями, занятыми в сфере высоких технологий, остается расчетно-кассовое обслуживание. Столь сдержанная политика кредитных организаций объясняется наличием целого ряда объективных причин, одной из которых является сама структура капитала большинства российских банков.

Одним из перспективных шагов в развитии венчурного инвестирования со стороны государства могло бы стать распространение государственных гарантий на инвестиции в венчурные проекты, позволяющие банкам относить затраты на эти проекты к первой группе риска, а также частично или полностью гарантировать беззалоговые кредиты. Кроме того, необходимо участие государства в гарантировании банку-инвестору возмещения части потерь от участия в венчурном фонде.

Возможности других традиционных источников формирования венчурного капитала, таких, например, как пенсионные фонды и страховые компании, также довольно ограничены, прежде всего, в силу несовершенства российского законодательства.

Серьезное препятствие для развития венчурного инвестирования в России – низкая ликвидность венчурных инвестиций, что в значительной мере обусловлено недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных компаний. Пока успешный выход венчурных фондов из проинвестированных компаний остается трудноразрешимой задачей. Попытки запустить рынок IPO на российском биржевом рынке на протяжении всех этапов развития венчурной индустрии и прямых инвестиций предпринимались неоднократно, однако успешные выходы через процедуру IPO немногочисленны, а для высокотехнологических компаний – единичны.

Предложения по совершенствованию системы финансовой поддержки инновационной деятельности

Сказанное позволяет сформулировать основные недостатки системы финансового обеспечения инновационной деятельности в России и наметить пути её улучшения.

На наш взгляд, основные недостатки следующие.

- ✓ Низкий объем средств, расходуемых государством и частным бизнесом на инновационную деятельность.
- ✓ Неудовлетворительное соотношение объемов финансирования инновационной деятельности государством и частным сектором.
- ✓ Неразработанность механизма целевого использования средств государственного бюджета, выделяемых на инновационную деятельность.
- ✓ Маломощность источников инвестирования в инновационную деятельность у частного сектора.

- ✓ Отсутствие системы налогового, таможенного и страхового стимулирования вложений средств частного сектора в инновационную деятельность.
- ✓ Неразвитость кредитно-денежной системы поддержки инновационной деятельности: низкая капитализация банковской сферы и высокие процентные ставки за кредит.
- ✓ Отсутствие условий для расширения отечественного рынка венчурного капитала и выхода высокотехнологичных компаний на фондовый рынок.

Мы предлагаем следующие пути устранения названных недостатков.

- ✚ Поскольку бюджетные средства будут оставаться главным источником финансирования крупномасштабных инновационных проектов, необходимо поднять долю затрат на науку в расходах государственного бюджета до порогового норматива – 4%. В среднесрочной перспективе это послужит серьезным шагом к стабилизации финансового положения научно-технического комплекса.
- ✚ При решении вопросов распределения бюджета науки прогнозирование экономического и научно-технологического развития должно играть большую роль. Целесообразно создать единый специализированный экспертно-прогнозный орган, в сферу деятельности которого войдут все процедуры формирования перечня приоритетов научно-технологического развития, ведение баз данных по инновациям и т. д.
- ✚ Целесообразно пересмотреть механизмы реализации целевых программ, шире распространить условия контрактной системы, повысить уровень конкурентности при отборе инвестиционных проектов.
- ✚ Государство, используя косвенные механизмы поддержки инновационной сферы, должно обеспечить приток частных инвестиций в эту сферу. Речь, в частности, идет о стимулировании инвесторов, вкладывающих сред-

ства в наукоемкое высокотехнологичное производство, поддержке организаций разных форм собственности в период освоения ими инноваций путем предоставления кредитов и государственных гарантий.

- ↓ Необходимо обеспечить государственную поддержку системы венчурного инвестирования и страхования инновационных рисков для привлечения инвестиций частного сектора и коммерческих банков в инновационный бизнес. Важным шагом в этом направлении может стать формирование специализированных банков инновационного развития и страховых компаний, страхующих кредитные риски, связанные с освоением инновационной продукции.
- ↓ Особое внимание следует уделить формированию рациональной налоговой политики, предусматривающей соответствующие льготы и преференции, предоставляемые предприятиям и организациям, создающим и внедряющим новую технику и технологии. Целесообразно снизить уровень налогообложения прибыли предприятий, направляемой на техническое перевооружение производства для выпуска инновационной продукции. При проведении названных мероприятий целесообразно использовать опыт, накопленный в развитых странах в области создания механизмов финансово-экономической поддержки процессов нововведений и передачи технологий.

Лишь после того как в стране будет создана система, реально стимулирующая развитие инвестиционной и инновационной деятельности, Россия может рассчитывать на успешную реализацию новой экономической стратегии – переход к инновационной экономике.

Освоение ресурсов и запасов нефти и газа Восточной Сибири и Дальнего Востока позволит удовлетворить потребности региона и экспортировать значительные объемы углеводородов и продуктов их переработки в страны Северо-Восточной Азии.

Статья рассчитана на аналитиков, специалистов отрасли и региональных властных органов, преподавателей, студентов.

Перспективы развития новых крупных центров добычи нефти и газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке

А. Э. КОНТОРОВИЧ,
академик РАН,
А. Г. КОРЖУБАЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт геологии нефти и газа СО РАН,
Новосибирск

Основная часть энергетических ресурсов России сосредоточена в азиатской части страны – в Сибири, на Дальнем Востоке, шельфе арктических и дальневосточных морей. В Восточной Сибири (в Иркутской области и Красноярском крае, включая автономные округа), Республике Саха и на шельфе о. Сахалин заложены основы мощной сырьевой базы для формирования новых центров добычи нефти и газа, открыто большое количество нефтяных и газовых месторождений.

Что сдерживает развитие нефтегазового комплекса

Перспективы расширения и освоения сырьевой базы углеводородов Восточной Сибири и Дальнего Востока исследуются в Институте геологии нефти и газа (ИГНГ) СО РАН с конца 80-х годов прошлого века.

Формирование новых крупных центров нефтяной и газовой промышленности в этих регионах сдерживается целым рядом факторов. Назовем наиболее существенные из них.

© ЭКО 2005 г.



□ Отсутствуют программы лицензирования недр, реализация которых обеспечила бы интенсивное проведение геологоразведочных работ и последовательный ввод месторождений в эксплуатацию. Длительное время задерживалось лицензирование Талаканского, Собинского месторождений, до настоящего времени нет лицензии на разработку Чаяндинского месторождения. Без ввода их в разработку многие другие региональные проекты остаются нерентабельными.

□ Длительное время ряд недропользователей крупнейших объектов не выполняют условия лицензионных соглашений. Так, задерживается освоение Верхнечонского месторождения, до 2001–2002 гг. крайне медленно велись работы на Ковыктинском и Юрубчено-Тохомском месторождениях.

□ Лицензии на геологическое изучение и добычу полезных ископаемых на крупных месторождениях (Среднеботуобинское, Таас-Юряхское, до 2000 г. – Юрубчено-Тохомское и др.) предоставлялись мелким недропользователям, не имеющим финансовых средств для их освоения в предельно сложных физико-географических и природно-климатических условиях.

□ В регионах отсутствует согласованная политика освоения месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока.

□ Между регионами не согласованы программы оптимального размещения трасс нефте- и газопроводов.

□ Нет нормативно-правовых документов, определяющих режим недропользования, включая соглашения о разделе продукции.

В совокупности все эти факторы делают крайне неопределенными реальные сроки формирования новых крупных центров добычи нефти и газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Уже сдвинуты сроки начала реализации проектов. Вместе с тем в последние годы в официальной позиции правительства РФ отражается намерение ускорить развитие экономики восточных регионов страны, усилить восточный вектор внешнеэкономической политики.

В июне 2002 г. правительство РФ утвердило «Стратегию экономического развития Сибири». В ней подчеркнута «необходимость создания новых центров добычи нефти и газа». Особое внимание уделено развитию транспортных коммуникаций. «Сооружение магистральных нефте- и газопроводов “Запад – Восток” экспортного направления, – говорится в документе, – будет способствовать развитию топливно-энергетического комплекса в Восточно-Сибирском регионе и на Дальнем Востоке, позволит решить важнейшие стратегические задачи, связанные с выходом на перспективный рынок стран Азиатско-Тихоокеанского региона».

В августе 2003 г. правительство РФ утвердило «Энергетическую стратегию России до 2020 г.». В документе представлены положения разработанной Сибирским отделением РАН «Концепции развития нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока с учетом реализации перспективных международных проектов». Положения Энергетической стратегии в целом согласуются с принятой правительством РФ «Стратегией экономического развития Сибири». Эти официальные документы будут выступать важными ориентирами для принятия решений хозяйственными субъектами в топливно-энергетическом комплексе востока России.

Геологическая изученность

В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке открыты три крупнейших нефтегазоносных провинции: Лено-Тунгусская, Хатангско-Вилуйская и Охотоморская.

Хатангско-Вилуйская нефтегазоносная провинция располагается вдоль северной и восточной окраин Сибирской платформы, обрамляя полукольцом Лено-Тунгусскую нефтегазоносную провинцию. На севере и востоке она граничит со складчатыми системами Таймыра и Верхоянской горной страной, на западе – с Западно-Сибирской нефтегазоносной провинцией. Главные нефтегазоносные резервуары в этой провинции представляют собой отложения верхнего палеозоя (290–205 млн лет) и мезозоя (205–65 млн лет).

Лено-Тунгусская нефтегазоносная провинция занимает центральную и южную части Сибирской платформы. Её территория разделена на 13 нефтегазоносных областей. Главные нефтегазоносные резервуары в этой провинции сформированы отложениями рифея (1100–650 млн лет), венда (650–570 млн лет) и кембрия (570–540 млн лет). По возрасту главных нефтегазоносных комплексов Лено-Тунгусская нефтегазоносная провинция не имеет аналогов в мире. На ее территории выявлены самые древние по возрасту нефтегазоносных пород месторождения нефти и газа в мире.

Охотоморская нефтегазоносная провинция включает девять нефтегазоносных областей, расположенных на о. Сахалин, морской и шельфовой зоне Охотоморского сектора Тихого океана. Значительная часть субрегиональных углеводородных систем находится в стадии формирования. Главные нефтегазоносные резервуары представлены здесь отложениями кайнозоя. Промышленные скопления углеводородов выявлены в пределах Северного Сахалина и его шельфа, а также на Западной Камчатке. Наибольшими ресурсами и разведанными запасами в провинции обладает Северо-Сахалинская нефтегазоносная область.

Сырьевая база

Согласно оценке ИГНГ СО РАН, на территории и в акватории Восточной Сибири и Дальнего Востока начальные извлекаемые ресурсы условных углеводородов равны 85–90 млрд т, в том числе нефти – 20–22 млрд т, попутного газа – 1,5–2 трлн м³, свободного газа – 58–61 трлн м³, конденсата – 3–5 млрд т.

Разведанные запасы нефти по состоянию на 01.01.2003 г. составили в Восточной Сибири 386,8 млн т, на Дальнем Востоке – 459,5 млн т, в том числе на шельфе Охотского моря – 204,6 млн т. Предварительно оцененные запасы нефти соответственно составляют в этих регионах 605,1 и 303,1 млн т (в том числе на шельфе – 193 млн т).

Нефти рассматриваемых регионов отличаются высоким качеством, превосходящим по основным параметрам рос-

сийский экспортный стандарт Urals. В основном это легкие и низкосернистые сорта. Большая часть запасов нефти Восточной Сибири и Дальнего Востока (86,1 и 68,2%, соответственно) имеет плотность менее 0,87 г/см³, при этом почти 50% запасов, сосредоточенных в Восточной Сибири и около 78% на Дальнем Востоке, содержат менее 0,5% серы.

Разведанные запасы свободного газа (включая газовые шапки) по состоянию на 01.01.2003 г. составили в Восточной Сибири 2361,6 млрд м³, на Дальнем Востоке – 2167,1 млрд м³, в том числе на шельфе Охотского моря – 863,3 млрд м³. Предварительно оцененные запасы, соответственно, равны 1701,2 и 1423,1 млрд м³, в том числе на шельфе Охотского моря – 326,1 млрд м³. Запасы газа Восточно-Сибирского и Дальневосточного регионов сконцентрированы в основном в Красноярском крае, Республике Саха, Иркутской и Сахалинской (включая шельф) областях.

Для завершения разведки и подготовки к промышленной разработке открытых к настоящему времени нефтяных и газовых месторождений требуются инвестиции в объеме около 2,5 млрд дол. Инвестиции должны формироваться в основном за счет собственных средств компаний, а также финансовых ресурсов, привлеченных на условиях проектного финансирования.

В последние годы в процессе доразведки уже открытых месторождений (Ковыктинское, Юрубчено-Тохомское, Лунское, Пильтун-Астохское и др.) происходит значительное увеличение запасов. Согласно данным, опубликованным в 2003 г. компанией «РУСИА Петролеум», в результате доразведки запасы газа на Ковыктинском месторождении превысили 2 трлн м³. По оценке ИГНГ СО РАН, суммарные запасы газа на Ковыктинском месторождении и прилегающих к нему лицензионных участках составляют не менее 3 трлн м³, извлекаемые запасы нефти Юрубчено-Тохомской зоны (Юрубчено-Тохомское и Куюмбинское месторождения) равны около 1 млрд т, газа – 1,7–2 трлн м³, запасы газа Чаяндинского месторождения составляют не менее 1,3 трлн м³.

Вместе с тем к настоящему времени в целом на территориях и в акваториях Восточной Сибири и Дальнего Востока проведены сравнительно небольшие объемы геологоразведочных работ, и процесс выявления углеводородных месторождений находится еще в начальной стадии. Степень разведанности начальных ресурсов нефти составляет всего лишь 4,4%, газа – 7,6%, поэтому возможно открытие новых месторождений со значительными объемами нефти, конденсата свободного и попутного газа.

Современное состояние и прогноз добычи нефти и газа

В настоящее время промышленная добыча нефти на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока ведется только на Сахалине, включая шельф (4,3 млн т в 2004 г.), и в Республике Саха (около 0,4 млн т в год). Небольшие объемы нефти (менее 0,1 млн т в год) добываются в Эвенкийском автономном округе Красноярского края и Иркутской области (Юрубчено-Тохомская зона нефтегазонакопления, Ярактинское, Дулиминское, Даниловское месторождения и др.).

Добыча небольших промышленных объемов газа (менее 2 млрд м³ в год) ведется в центральных и западных районах Республики Саха (Якутия) и на о. Сахалин. Это позволило создать там локальные системы энергообеспечения, а также поставлять часть сырья в соседние регионы страны. В Якутии осуществляется газоснабжение г. Якутска и Мирного, проведена газификация центральных районов республики. На базе месторождений о. Сахалин осуществляется снабжение природным газом северных районов Сахалинской области и Комсомольского промышленного узла в Хабаровском крае.

В Таймырском автономном округе (север Красноярского края) ведется добыча газа (3,6–4,1 млрд м³ в год), полностью расходуемого на местные нужды, включая поставки на предприятия «Норильской горно-металлургической компании» («Норильский никель»). Это полностью замкнутая, территориально обособленная система, поставки нефти и газа странам Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в бли-

жайшие десятилетия из этого района вряд ли возможны, поэтому в приведенных ниже таблицах данные по Таймырскому автономному округу не включены.

Самые крупные по объемам добычи, переработки, уровню капитализации компании, действующие в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, – «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «ТНК-ВР», «Сибнефть» (через контроль над «Славнефтью»). Дочерняя компания НК «ЮКОС» – «Восточно-Сибирская нефтегазовая компания» ведет работы на Юрубчено-Тохомском месторождении в Эвенкийском автономном округе Красноярского края. Крупнейший в мире газовый концерн ОАО «Газпром» имеет лицензионные участки в Красноярском крае и Иркутской области, участвует в ряде проектов на шельфе Сахалина. С июля 2002 г. «Газпром» является официальным координатором программы добычи и транспортировки газа Восточной Сибири и Дальнего Востока. После поглощения компании «Роснефть» концерн станет непосредственным участником проекта «Сахалин-1». Рассматривается возможность вхождения «Газпрома» в проект «Сахалин-2».

Укрупнение структуры собственности и создание стратегических альянсов («Газпром», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР», «Сахалин Энерджи» и др.) российских компаний, в том числе с участием иностранного капитала, повышает возможность привлечения крупных инвестиций в проекты освоения месторождений в новых регионах, а также позволяет более эффективно влиять на глобальную конъюнктуру.

По прогнозу ИГНГ СО РАН, к 2010 г. добыча нефти в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) может достичь 12–13 млн т (табл. 1). В этот период ожидается начало промышленной разработки Талаканского, Юрубчено-Тохомского, Куюмбинского месторождений, будут организованы поставки конденсата с Ковыктинского месторождения. На шельфе о. Сахалин будет завершён ввод в эксплуатацию производственных объектов – проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2», что позволит довести суммарную добычу в Сахалинской области до 23 млн т. В дальнейшем

при проведении активной государственной политики в области недропользования и лицензирования недр, резком расширении геологоразведочных работ, развитии перерабатывающей и транспортной инфраструктуры добыча нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке (с учетом добычи на острове Сахалин и его шельфе) может быть к 2020 г. доведена до 90 млн т, а к 2030 г. – до 145 млн т.

Таблица 1

Прогноз добычи нефти и конденсата в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке до 2030 г., млн т

Регион, месторождение	2004*	2005*	2010	2015	2020	2025	2030
Республика Саха (Якутия)							
Среднеботуобинское	0,01	0,02	0,81	2,13	2,17	2,17	1,75
Талаканское	0,20	0,30	1,60	5,21	5,21	5,11	4,51
Чаяндинское	0,00	0,00	0,10	0,95	2,12	2,12	2,12
Верхневиллючанское	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Средневилюйское	0,18	0,09	0,25	0,28	0,28	0,27	0,25
Прочие и прогнозируемые к открытию	0,03	0,03	0,60	0,80	1,00	3,50	14,97
Всего по Республике Саха (Якутия)	0,40	0,40	3,40	9,40	10,80	13,20	23,60
Иркутская область							
Ковыктинское	0,00	0,01	0,54	0,94	1,09	1,09	1,09
Верхнечонское	0,00	0,00	0,81	6,94	9,34	9,34	8,84
Дулсминское	0,01	0,02	0,05	0,30	0,31	0,31	0,29
Ярактинское	0,05	0,06	0,30	0,55	0,60	0,60	0,50
Прочие и прогнозируемые к открытию	0,02	0,02	0,20	0,40	2,10	5,50	19,28
Всего по Иркутской области	0,10	0,10	1,90	9,10	13,40	16,80	30,00
Красноярский край (Эвенкийский АО)							
Юрубчено-Тохомское	0,04	0,06	4,07	14,38	21,42	21,43	21,43
Куюмбинское	0,02	0,04	3,00	8,05	11,05	11,06	11,06
Собинское	0,01	0,01	0,04	0,39	0,82	0,62	0,50
Прочие и прогнозируемые к открытию	0,00	0,00	0,10	0,70	2,50	6,90	23,41
Всего по Эвенкийскому автономному округу	0,10	0,10	7,20	23,50	35,80	40,00	56,40
Восточная Сибирь и Республика Саха							
Всего	0,6	0,6	12,5	42,0	60,0	70,0	110,0

Регион, месторождение	2004	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Сахалинская область							
Проект «Сахалин-2» (Лунское, Пильтун-Астохское)	1,6	1,7	8,5	8,5	8,5	8,1	7,3
Проект «Сахалин-1» (Чайво, Одопту, Арктун-Даги)	0	0,1	12,5	12,5	12,5	12,5	12,1
Прочие и прогнозируемые к открытию	2,1	2,2	2,0	4,0	9,0	12,0	15,6
Всего по Сахалинской области	3,7	4,0	23,0	25,0	30,0	32,6	35,0
Восточная Сибирь и Дальний Восток, итого	4,3	4,6	35,5	67,0	90,0	102,6	145,0

*В табл. 1–6 данные за 2004 г. – факт, 2005 г. – оценка

На шельфе о. Сахалин будет сформирована новая крупная система нефтеобеспечения преимущественно экспортной ориентации. Кроме того, планируется увеличить загрузку сахалинской нефтью Комсомольского НПЗ. Поставки на Хабаровский НПЗ, вероятно, будут организованы с месторождений Республики Саха. В настоящее время уровень загрузки производственных мощностей Комсомольского НПЗ составляет чуть более 70%, Хабаровского – менее 60%. Доля сырья, поставляемого на эти заводы из Западной Сибири, – 81 и 100%, соответственно.

Согласно расчетам ИГНГ СО РАН, даже на основе уже разведанных и предварительно оцененных запасов Иркутской области, Республики Саха и Красноярского края, при условии создания соответствующей транспортной инфраструктуры, с учетом внутреннего и внешнего платежеспособного спроса суммарная годовая добыча газа в регионе может быть доведена к 2010 г. до 30 млрд м³. Начнется промышленная эксплуатация Ковыктинского месторождения, возрастет добыча на Средневиллюйском и Среднеботуобинском месторождениях, будут организованы поставки попутного газа с Юрубчено-Тохомского месторождения. Добыча газа на шельфе острова Сахалин возрастет к 2010 г. до 20 млрд м³ (табл. 2). К 2020 г. добыча газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке может быть увеличена до 140 млрд м³, а к 2030 г. – до 150 млрд м³.

**Прогноз добычи газа в Восточной Сибири
и на Дальнем Востоке до 2030 г., млрд м³**

Регион, месторождение	2004	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Республика Саха (Якутия)							
Среднеботуобинское	0,2	0,3	0,9	3,5	4,9	5,0	4,9
Талаканское	0,0	0,0	0,4	0,8	0,9	0,9	0,8
Чаяндинское	0,0	0,0	0,4	17,0	25,0	25,0	25,0
Верхневилучанское	0,0	0,0	0,2	0,5	2,3	2,3	2,3
Средневилюйское	1,3	1,4	4,1	4,5	4,5	4,4	4,1
Прочие и прогнозируемые к открытию	0,2	0,2	2,5	5,3	8,3	9,0	10,0
Всего по Республике Саха (Якутия)	1,7	1,9	8,5	31,6	45,9	46,6	47,1
Иркутская область							
Ковыктинское	0,1	0,2	19,0	33,0	38,5	38,5	38,5
Верхнечонское	0,0	0,0	0,6	2,1	2,1	2,1	2,0
Дулиминское	0,0	0,0	0,1	2,3	2,5	2,5	2,2
Ярактинское	0,0	0,0	0,0	0,7	1,3	1,3	1,3
Прочие и прогнозируемые к открытию	0,1	0,1	0,2	2,2	7,1	7,8	9,0
Всего по Иркутской области	0,2	0,3	19,9	40,3	51,5	52,2	53,0
Красноярский край (Эвенкийский АО)							
Юрубчено-Тохомское	0,0	0,0	1,5	8,3	9,1	9,3	9,2
Куюмбинское	0,0	0,0	0,1	1,5	1,7	2,0	2,0
Собинское	0,0	0,0	0,0	5,2	6,0	6,0	5,3
Прочие и прогнозируемые к открытию	0,0	0,0	0,0	0,3	0,8	1,1	3,4
Всего по Эвенкийскому автономному округу	0,0	0,0	1,6	15,3	17,6	18,4	19,9
Восточная Сибирь и Республика Саха							
Всего	1,9	2,2	30,0	87,2	115,0	117,2	120,0
Сахалинская область							
Проект «Сахалин-2» (Луговое, Пильтун-Астохское)	0,2	0,3	14,0	16,0	16,0	12,0	8,0
Проект «Сахалин-1» (Чайво, Одопту, Арктун-Даги)	0,0	0,0	4,5	5,7	7,3	8,1	7,9
Прочие и прогнозируемые к открытию	1,6	1,6	1,5	1,3	1,7	7,8	14,1
Всего по Сахалинской области	1,8	1,9	20,0	23,0	25,0	27,9	30,0
Восточная Сибирь и Дальний Восток, итого	3,7	4,1	50,0	110,2	140,0	145,1	150,0

В «Энергетической стратегии России до 2020 г.» предусматривается, что при интенсивном проведении геологоразведочных работ ежегодная добыча нефти в Восточной Сибири и Республике Саха может быть доведена к 2010 г. до 10 млн т, к 2020 г. – до 80 млн т. Согласно стратегии, предполагается доведение добычи нефти на шельфе о. Сахалин в 2009–2013 гг. до 22–26 млн т в год. Ежегодная добыча газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке может увеличиться до 50 млрд м³ к 2010 г. и до 110 млрд м³ – к 2020 г.

При развитии газовой промышленности Восточной Сибири и Республики Саха следует учитывать высокое содержание в природных газах этого региона таких элементов, как этан, пропан, бутаны и конденсат. Это означает необходимость создания в Восточной Сибири мощностей по переработке газа, с выделением этана, пропан-бутановой фракции, конденсата, развития существующих («Ангарская нефтехимическая компания», «Саянскхимпласт», «Усолъехимпром» и др.) и формирования новых предприятий нефте- и газохимической промышленности.

В свободных газах месторождений Лено-Тунгусской нефтегазоносной провинции (Эвенкийский автономный округ, Иркутская область, Республика Саха) содержится в высоких концентрациях гелий (0,20–0,60%). Начальные геологические ресурсы гелия здесь равны 55–70 млрд м³, что превосходит современные ресурсы и запасы гелия в США – крупнейшем производителе и экспортере. Ежегодная добыча гелия в Восточной Сибири и Республике Саха может быть доведена к 2020 г. до 135–150 млн м³ в год. При освоении газовых месторождений Лено-Тунгусской провинции необходимо предусмотреть строительство заводов по выделению гелия.

Прогноз спроса на нефть, нефтепродукты и газ в восточных регионах России

Спрос на нефть, нефтепродукты и газ в Восточной Сибири в значительной мере будет определяться развитием ключевых отраслей промышленности – нефте- и газодобычи,

нефтепереработки, нефтехимии, металлургии, энергетики, а также темпами газификации коммунально-бытовой сферы, развития транспортных систем.

Объем годового потребления нефти и нефтепродуктов, включая использование сырой нефти на промыслах в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, по нашим подсчетам, возрастет к 2010 г. до 21 млн т, в том числе в Восточной Сибири и Республике Саха – до 12 млн т, на Дальнем Востоке – до 9 млн т (табл. 3.). В 2020 г. спрос на жидкое топливо по макрорегиону в целом увеличится до 30 млн т в год, в 2030 г. – до 39 млн т в год. Потребление бензина возрастет к 2030 г. до 11 млн т, дизельного топлива – 16 млн т, потребление мазута снизится до 3 млн т.

Таблица 3

**Прогноз потребления нефти и нефтепродуктов
в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, млн т**

Регион	2004	2010	2020	2030
Восточная Сибирь и Республика Саха	7,9	12	18	22
Дальний Восток	7,3	9	13	17
Всего	15,2	21	30	39

Объем потребления природного газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке в 2010 г. составит 14,6 млрд м³, к 2020 г. – 38 млрд м³ и т. д. (табл. 4). В том числе в 2010 г. потребление газа в Восточной Сибири и Республике Саха будет 8 млрд м³, к 2020 г. – 23 млрд м³, к 2030 г. – 27 млрд м³, а на Дальнем Востоке, соответственно, достигнет 6,6 млрд м³, 15 и 18 млрд м³.

Таблица 4

**Прогноз потребления газа в Восточной Сибири
и на Дальнем Востоке, млрд м³**

Регион	2004	2010	2020	2030
Восточная Сибирь и Республика Саха	1,9	8,0	23	27
Дальний Восток	1,8	6,6	15	18
Всего	3,7	14,6	38	45

Перспективы экспорта нефти и газа

В 2004 г. из России в страны АТР (Китай, Япония, Южная Корея, Филиппины, Тайвань, Таиланд) и на Тихоокеанское побережье США было поставлено около 10 млн т западносибирской и сахалинской нефти и 7 млн т нефтепродуктов. В основном это – дизельное топливо и мазут. Сейчас производятся незначительные поставки сжиженных углеводородных газов, в основном в Китай и Монголию. Экспорт сетевого газа в АТР не осуществляется.

В ближайшей перспективе Западная Сибирь (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Томская область) и Сахалин (включая шельф) будут оставаться основными поставщиками нефти в АТР. Восточная Сибирь и Республика Саха в настоящее время экспортируют менее 100 тыс. т нефти.

В средне- и долгосрочной перспективе намечается расширение ее экспорта из Красноярского края, Иркутской области и Республики Саха. Однако наращивание и поддержание объемов добычи и экспорта нефти из этих регионов возможно только за счет ввода новых крупных месторождений.

К 2010 г., с учетом поставок на нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) Восточной Сибири и Дальнего Востока, ежегодный экспорт сырой нефти из России в страны АТР может достичь 44 млн т (табл. 5). К 2020 г. по прогнозам экспорт нефти составит около 95 млн т в год, а к 2030 г. – 120 млн т.

Экспорт нефтепродуктов в АТР (в основном в Китай, Японию, Монголию, а также на Сингапурскую биржу) будет эффективен из НПЗ, расположенных в приграничных районах либо недалеко от портов (Ангарск, Хабаровск, Комсомольск-на-Амуре). Объем экспорта, при условии значительного повышения качества продукции, может быть доведен до 10–12 млн т. Поставки будут осуществляться железнодорожным, морским и речным транспортом.

Вывоз сжиженного природного газа (СПГ) с Сахалина может начаться уже в конце 2006 г., а к 2010 г. объем его добычи и поставок в рамках проекта «Сахалин-2» предполагается довести до 9,6 млн т. По нашим прогнозам, после

Таблица 5

**Прогноз экспорта нефти и нефтепродуктов из России в АТР
до 2030 г., млн т**

Регион	2004	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Сырая нефть							
Западная Сибирь	7,0	10,0	20,0	30,0	35,0	35,0	30,0
Восточная Сибирь и Республика Саха	0,1	0,1	6,0	20,0	35,0	45,0	55,0
Сахалинская область	3,0	3,2	18,0	20,0	25,0	27,0	35,0
Всего	10,1	13,3	44,0	70,0	95,0	107,0	120,0
Нефтепродукты							
Всего	7,0	7,2	9,0	10,2	11,5	11,8	12,0
Нефть и нефтепродукты							
Итого	17,1	20,5	53,0	80,2	106,5	118,8	132,0

2010 г. будет реализован проект поставок сетевого газа из Ковыктинского месторождения в Китай и Корею, а после 2015 г. начнется экспорт из других крупнейших месторождений Восточной Сибири и Республики Саха. В это же время планируется начать экспорт сетевого газа в рамках проекта «Сахалин-1».

К 2025–2030 гг. по мере роста спроса на газ в странах АТР и на Тихоокеанском побережье США будет развиваться экспорт газа из Западной Сибири (табл. 6). Объем поставок газа из Западной Сибири на тихоокеанский рынок может быть доведен до 40 млрд м³.

Таблица 6

Прогноз экспорта газа из России в АТР до 2030 г., млрд м³

Регион	2004	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Западная Сибирь	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	40,0
Восточная Сибирь и Республика Саха	0,0	0,0	0,0	30,0	60,0	82,0	82,0
Сахалинская область	0,0	0,0	13,4	13,4	18,0	20,0	23,0
Всего	0,0	0,0	13,4	43,4	78,0	110,0	145,0

Развитие системы транспортировки нефти и газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке

Развитие нефтегазового комплекса в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке сдерживается неразвитой системой транспортировки нефти и газа.

Существующая сеть магистральных нефтепроводов доходит лишь до Ангарска (Иркутская область), Единая система газоснабжения ОАО «Газпром» заканчивается в районе Просоково (Кемеровская область). Дальше на восток поставки нефти на Хабаровский и Комсомольский НПЗ осуществляются по железной дороге. Около 0,7 млн т нефти в год поступает на Комсомольский НПЗ с северных месторождений о. Сахалин по нефтепроводу «Оха – Комсомольск-на-Амуре».

Экспорт сырой нефти с о. Сахалин и его шельфа осуществляется в основном через порты Хабаровского и Приморского краев (Де-Кастри, Находка), а также с производственно-добывающего комплекса «Витязь» в Охотском море. Поставки из Западной Сибири в Китай – по железной дороге через п. Наушки и Маньчжурия, а также транзитом через Казахстан по нефтепроводу «Омск – Павлодар – Ата-су» и далее по железной дороге до Алашанькоу, Душаньце. Вывоз нефтепродуктов в страны АТР производится в основном с Ангарского, Хабаровского и Комсомольского НПЗ железнодорожным транспортом и через порты Приморского и Хабаровского краев (Владивосток, Находка, Славянка, Ванино, Большой камень и др.). Оптовые поставки сжиженных углеводородных газов потребителям в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке и на экспорт также идут по железной дороге.

Транспортировка газа в Республике Саха происходит по двухниточному магистральному газопроводу «Кызыл-Сыр – Маастах – Берге – Якутск» и газопроводным отводам.

Для организации крупных бесперебойных поставок нефти и газа российским потребителям и на экспорт в регионах Восточной Сибири и на Дальнем Востоке необходимо

создать систему сверхдальнего трубопровода, заводов по переработке и сжижению природного газа, а также инфраструктуру для отгрузки нефти и нефтепродуктов, СПГ и конденсата.

При проектировании новых систем транспорта целесообразно совместить коридоры для трасс проектируемых нефтепроводов и газопроводов, что позволит существенно сократить потребности в капиталовложениях, сократить сроки окупаемости проектов и таким образом сделает их более привлекательными для инвесторов.

Потребность в инвестициях и эффективность проектов

Для обеспечения намеченных уровней добычи, развития систем переработки и транспорта нефти и газа в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) необходимо инвестировать 86,8 млрд дол. (в ценах 2003 г.). При этом стоимость геологоразведочных работ составит порядка 14,5 млрд дол., а обустройство месторождений обойдется в 42,3 млрд дол. На строительство нефте- и газопроводов внутри Лено-Тунгусской провинции, систему переработки и хранения газа, включая гелий, потребуется 10,4 млрд дол., для сооружения системы магистральных нефте- и газопроводов, терминалов и заводов по производству СПГ потребуется вложить 19,6 млрд дол. (табл. 7).

Для реализации проектов разведки, добычи и транспортировки нефти и газа на шельфе острова Сахалин необходимо не менее 40 млрд дол., в том числе в проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2» – свыше 25 млрд дол. Поступления в бюджеты Российской Федерации только от реализации проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» за счет налогов, пошлин, реализации государственной доли продукции составят не менее 80 млрд дол.

Потребность в инвестициях на реализацию программы освоения нефтяных и газовых ресурсов Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) на период до 2030 г., млрд дол. (в ценах 2003 г.)

Геологоразведочные работы	
На нефть	12,00
На газ	2,50
Всего	14,50
Обустройство месторождений	
Нефтяных	30,49
Газовых	11,80
Всего	42,29
Создание систем переработки и транспорта углеводородов в пределах Лено-Тунгусской нефтегазоносной провинции *	
Инфраструктура переработки и хранения газа	1,30
Нефте- и газопроводы	9,10
Всего	10,40
Создание магистральных систем транспорта нефти и газа в районы Восточной Сибири и Дальнего Востока и на экспорт *	
Нефте- и газопроводы	13,90
Нефтяные терминалы и инфраструктура по производству СПГ	5,70
Всего	19,60
Итого	86,79

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

Таким образом, освоение энергетического, прежде всего, нефтегазового, потенциала Восточной Сибири и Дальнего Востока обеспечит долгосрочное устойчивое развитие экономики и энергетики в этом макрорегионе России, повысит территориальную сбалансированность производства и потребления энергетических ресурсов, позволит России занять достойное место среди поставщиков нефти, газа и продуктов их переработки на рынке АТР и Тихоокеанского побережья Северной Америки.

Терроризм как крайняя форма экстремизма стал долговременным фактором современной жизни многих стран и отдельных регионов. Наблюдается эскалация террористической деятельности экстремистски настроенных лиц, групп и организаций. Возрастает многообразие террористической деятельности, усложняется ее характер, становятся более изощренными и масштабными террористические акты. О том, как противостоять терроризму, идет речь в настоящей статье.

Политика противодействия экстремизму и терроризму

Н. Е. МАКАРОВ,
генерал армии, командующий войсками
Сибирского военного округа,
Чита

Терроризм и политический экстремизм

Современный терроризм представляет собой сложную систему, состоящую из комплекса взаимодополняющих процессов: идеологических, криминальных, военных, экономических, политических, религиозных и национальных. Он является как бы ответной реакцией на длительное затягивание решения назревших политических, этнических, экономических и социальных проблем.

Терроризм прочно вошел в политическую реальность большинства стран мира, стал настоящим катастрофогенным фактором. В 1998 г. в мире было совершено 274 террористических атаки, в 2000 г. — 426, в 2002 г., когда война с террором принесла первые позитивные результаты, их число снизилось до 198, но уже в 2004 г. число террористических атак достигло 650.

Терроризм превратился в весьма прибыльный бизнес глобального масштаба с развитым «рынком труда» и огромным капиталом. Доход в сфере терроризма оценивается в среднем



в 20 млрд дол. в год*. В данной ситуации государства, столкнувшиеся лицом к лицу с террором, вынуждены активно заниматься разработкой стратегии и тактики борьбы с ними.

Современный терроризм имеет мощные структуры с соответствующим их масштабам оснащением. Разрушить хорошо отлаженную систему террора возможно только совместными усилиями на всех уровнях антитеррористической борьбы, от планетарного до первичных звеньев.

Политический экстремизм – «отец и мать» терроризма – относится, на наш взгляд, к наиболее неоднозначным и многоплановым проблемам в современной политологии и политической социологии. Анализ пока немногочисленных специальных работ, посвященных политическому экстремизму, показывает, что данное явление еще не стало предметом всестороннего научного осмысления.

Общепринятой дефиниции политического экстремизма пока нет. Исследователи отмечают большие трудности, связанные с разработкой его адекватного теоретического определения, объясняя это, во-первых, сложностью феномена политического экстремизма, его исторической изменчивостью и многовариантностью, во-вторых, идеологической насыщенностью, определенной тенденциозностью и идейно-политической ангажированностью в трактовке этого понятия, что дает каждому исследователю право на собственное истолкование фактов политической жизни.

Политический экстремизм часто понимается как специфическая линия в политике, отвергающая компромиссы с противодействующей стороной и отражающая наиболее агрессивные установки субъекта; как разновидность существующих политических течений, находящихся на крайне левых или крайне правых политических позициях; как метод политической борьбы, отвергающий сотрудничество с политическими оппонентами или противниками; как негативный социальный протест, развивающийся на различных уровнях – общество, классы, отдельные общественные слои, этнонациональные и профессиональные группы.

* Т→анов А. Прибыльный бизнес глобального масштаба // Независимое военное обозрение. 2005. 21 янв.

Необходимо отличать политический терроризм от политического экстремизма, схожего, но не тождественного явления. Понятие экстремизма значительно шире: террористические методы нередко используются экстремистскими организациями для осуществления своих целей. Истоки экстремизма, так же как и терроризма, коренятся в одних и тех же предпосылках: социально-экономические кризисы, низкий уровень жизни основной массы населения, деформация и кризис власти, неспособной решать вопросы общественного развития, тоталитарный характер режимов, национальный гнет, стремление социальных (политических) групп ускорить осуществление выдвигаемых ими задач, политические амбиции их лидеров и т. д.

Политический экстремизм бытует во всех сферах общественной жизни. В области религиозных отношений (религиозный экстремизм) он проявляется в нетерпимости к представителям различных конфессий и используется в борьбе религиозных организаций против светского государства или в политических целях – за утверждение власти представителей одной из конфессий.

В последнее десятилетие все более широкий размах приобретают такие экстремистские явления, которые имеют связи с религиозными постулатами, но происходят в политической сфере социума и не могут быть охвачены понятием «религиозный экстремизм». Здесь возможно применение другого термина – «религиозно-политический экстремизм». Это религиозно-мотивированная или религиозно-камуфлированная деятельность, направленная на насильственное изменение государственного строя или насильственный захват власти, нарушение суверенитета и территориальной целостности государства, на создание незаконных вооруженных формирований, возбуждение религиозной или национальной вражды и ненависти. Религиозно-политический экстремизм тесно связан с массовым нарушением прав человека. Он несет угрозу национальной безопасности различных государств, способствует обострению межнациональных отношений.

Формы борьбы с политическим экстремизмом

К факторам, порождающим религиозно-политический экстремизм, можно отнести социально-экономические кризисы, меняющие к худшему условия жизни большинства членов общества; ухудшение социальной перспективы значительной части населения; рост антисоциальных проявлений; страх перед будущим; нарастание чувства ущемления законных прав и интересов этнических и профессиональных общностей, а также политических амбиций их лидеров; обострение этноконфессиональных отношений.

Среди причин, способствующих усилению религиозно-политического экстремизма в России, нельзя не назвать нарушения прав религиозных и этнических меньшинств, допускаемые должностными лицами, а также деятельность зарубежных религиозных и политических центров, нацеленная на разжигание в нашей стране политических, этнонациональных и межконфессиональных противоречий. Созданию благоприятных условий для активизации деятельности различного рода экстремистских групп в стране в значительной мере способствовали разрушение системы ценностей, правовой нигилизм, политические амбиции религиозных лидеров и стремление политиков использовать религию в борьбе за власть и привилегии.

Для преодоления религиозно-политического экстремизма могут применяться самые различные формы борьбы: политические, социологические, психологические, силовые, информационные и другие. Разумеется, в современных условиях на первый план выходят силовые и политические формы борьбы. Важную роль призвана играть правоприменительная практика.

Особая значимость силовых, политических и правоприменительных методов борьбы с экстремизмом вовсе не означает, что идеологическая борьба отходит на задний план. В ней активное участие призваны принять общественные объединения, СМИ, религиозные структуры.

Большое значение для преодоления экстремизма имеют мониторинг его проявлений, а также противодействие ис-

пользованию средств массовой информации и храмовой аудитории для пропаганды его идей. При этом следует учитывать и такой фактор, характерный для России, как низкий уровень культуры межнационального общения, что является благодатной почвой для культивирования ксенофобии, взращивания различного рода предрассудков, предубеждений, становится причиной конфликтов в сфере отношений между народами, способствует проявлению экстремизма.

Болезненный поиск культурной уникальности, «национальных» характеров и психологии, глубоких исторических корней и «исторических несправедливостей», внешних и внутренних врагов и прочее приводит к ужесточению разделительных линий между гражданами нашего государства.

Российский народ имеет гораздо больше общих культурных и исторических ценностей и социальных норм, чем различий между гражданами по причине их этнической принадлежности. Уровень повседневного взаимодействия людей в многоэтничных сообществах и коллективах (включая семейно-родственные) на порядок выше, чем среди представителей политических и интеллектуальных элит. Следует отказаться от упорной и навязчивой экзотизации и подчеркивания исключительности этнических общностей, от придания им радикального, фундаментального характера, так как это чревато дальнейшей разобщенностью российских граждан, создает базу отчужденности и ксенофобии.

Формирование культуры безопасности необходимо начинать с раннего, еще детсадовского возраста. Пока не сформирована такая культура, общество незащищено перед терроризмом. Каждому необходимо осознать: от террористов защитят в первую очередь не техника, не заборы, а собственная бдительность и дисциплинированность. Теракты в большинстве случаев предотвращают именно люди.

Политический и религиозный экстремизм – это в целом антиконституционная деятельность. Она опасна, в первую очередь, для самой государственности и представляет реальную угрозу национальной безопасности России, жизненно важным интересам личности, общества и государства. В

настоящие время системный характер приобретают такие действия экстремистов, как террористические акты, призывы к насильственному захвату власти, угрозы государственным и общественным деятелям, политическим лидерам и активистам, захваты заложников, блокирование административных зданий и учреждений, пикетирование и обстрел иностранных представительств, массовые беспорядки и другие акты насилия. Возникновение и активная деятельность незаконных вооруженных формирований, проведение террористами боевых операций, осуществление целой серии террористических акций, а том числе с использованием взрывных устройств, показали, что важнейшими объектами политического экстремизма стали конституционные права личности, жизнь, здоровье и свобода людей.

Вышедший за рамки государственных границ и поддерживаемый системой широких организационных связей, политический экстремизм представляет угрозу для субъектов международных отношений, политики мирного сотрудничества государств, международной безопасности в целом, поэтому борьба с ним является не только государственной, но и международной проблемой.

Задачи на внешнем направлении противодействия политическому экстремизму должны органически вписываться в общую стратегическую линию Российского государства на установление и поддержание международных связей. Эта линия отражает новый этап вступления России в мировое сообщество, в международную экономическую и правовую систему, приверженность ее принципам взаимоуважения, конструктивизма, отказа от политики конфронтации, установки на мирное урегулирование спорных межгосударственных проблем. Стремление Российского государства к поддержанию и укреплению международной безопасности, вступление в международное антитеррористическое сообщество обуславливает его участие в совместном противодействии этому явлению.

В этой связи важным элементом реализации государственной политики на рассматриваемом направлении является сохранение и развитие деловых связей, многостороннего

сотрудничества между российскими правоохранительными органами, спецслужбами и соответствующими структурами иностранных государств, равно как и между другими ведомствами, имеющими отношение к противодействию международному терроризму и другим насильственным посягательствам.

Участие государственных органов в международной правотворческой деятельности по проблемам борьбы с экстремизмом должно быть адекватным содержанию и активности акций политического экстремизма. Действия государства, его компетентных структур должны быть нацелены на борьбу с явлением, а не с отдельными формами его проявления.

Адекватность действий возможна при выполнении нескольких условий. Одно из них – хорошее знание обстановки в стране и в отдельных ее регионах. Это достигается при наличии полной информации о состоянии политического экстремизма на момент принятия решения и возможности его прогнозирования.

Ознакомление с информационно-аналитическими материалами в данной области позволило сделать вывод о том, что в современных условиях наибольшую угрозу конституционным основам государства, безопасности страны представляют межнациональные конфликты, насильственные действия со стороны сепаратистов, антиконституционных объединений и движений, имеющих в своей структуре вооруженные формирования. Опасность представляют деятельность политизированной организованной преступности и устремленных на территорию страны иностранных спецслужб и организаций, наличие у населения большого количества оружия. Эти источники угроз определяют приоритетные направления в системе антиэкстремистской деятельности, требующие повышенного внимания со стороны государства.

Безусловно, организационные структуры противодействия политическому экстремизму должны быть адекватны данному социально-политическому явлению. Однако адекватность не означает только объединение органов, призванных участвовать в этом противоборстве, в одну структуру.

Адекватная деятельность государственных органов по борьбе с экстремизмом и терроризмом предполагает направление усилий, сил и средств, опыта и знаний на снижение активности и нейтрализацию каждого из элементов данного явления. С учетом того, что политический экстремизм представляет собой многоплановое явление, каждому его направлению должен противостоять определенный орган или группа государственных органов, обладающих соответствующими компетентными полномочиями. Так, экстремистским акциям политического характера, не имеющим четко выраженной антиконституционной направленности, но представляющим общественную опасность, нарушающим правопорядок, противопоставляется деятельность органов внутренних дел. Акциями политического экстремизма, представляющими угрозу безопасности государственных деятелей, в основном занимается Главное управление охраны Российской Федерации.

Все направления и формы политического экстремизма должны находиться под контролем и вызывать соответствующую реакцию со стороны противостоящих им государственных структур. Объединенные в одну систему, они способны при определенных условиях контролировать все явление в целом, а при улучшении этих условий – решать задачу по нейтрализации экстремизма.

Необходимость управления национальными и межнациональными процессами в России в среде политиков уже не вызывает сомнения. Объектом управления должны выступать не народы, а этнополитические процессы. Вместе с тем среди управленцев и чиновников разного уровня еще бытует опасный стереотип ложная идея саморазрешения конфликтных ситуаций, самоурегулирования межнациональных отношений. Модель современной государственной национальной политики Российской Федерации должна основываться на принципе активного участия федерального центра в решении вопросов национальных отношений и в качестве арбитра, и в качестве источника финансовой поддержки, и просто в качестве ответственного лица в любом диалоге.

Серьезным ударом по международному экстремизму и терроризму, которые все чаще прибегают к ядерной риторике, стало подписание лидерами 63 стран на сентябрьской сессии ООН 2005 г. конвенции по борьбе с актами ядерного терроризма. Конвенция подводит правовую базу под эффективное противодействие актам ядерного терроризма, включая их пресечение и ликвидацию последствий. Конвенция обеспечит неотвратимость ответственности лиц, виновных в совершении актов ядерного терроризма, на основе принципа «либо выдай, либо суди».

Экстремизм и СМИ

Экстремизм и терроризм немислимы без информационной подпитки. Готовя свои преступные акции, террористы рассчитывают не в последнюю очередь произвести громкий пропагандистский эффект. Именно поэтому большинство нападений боевиков осуществляется на тщательно отобранные объекты, зачастую расположенные в непосредственной близости от центров исполнительной и законодательной власти Российской Федерации. Экстремисты стремятся оказать сильное психологическое воздействие как на оказавшихся в их руках людей, так и на широкую общественность. Свои акции бандиты стремятся привязать к крупным политическим событиям. Несомненно, что одна из важнейших задач любых террористических акций – получение общественного и политического резонанса, в первую очередь с помощью средств массовой информации. Это является весьма эффективным инструментом для психологической дестабилизации общественности и способствует втягиванию в поддержку борьбы с неясными целями огромной массы населения. Применительно к России подобная активизация террористической деятельности может означать возбуждение, подогрев и инициирование ненависти людей к власти, дестабилизацию обстановки в регионах, рост национальной и религиозной вражды.

Есть и другая глобальная по параметрам сторона проблемы. Лавина информации о терроризме превращает ее в

оружие массового поражения психики миллионов людей, возможно, более опасное по своему воздействию, чем сам террор. Ажиотажная борьба с одним злом сама порождает другое зло.

В этих условиях необходима существенная корректировка всей политики в информационной сфере. При этом основными задачами государства в информационно-психологическом противоборстве террористической угрозе должны быть следующие:

- ✓ формирование и постоянное развитие у российской и зарубежной аудитории доверия к политике государства по предупреждению террористической угрозы;
- ✓ информационное противодействие манипулированию общественным мнением в СМИ, осуществляемому с целью одностороннего показа социально-политических и экономических процессов, неадекватной оценки событий в России;
- ✓ системное противодействие идеологическим истокам терроризма в стране и за рубежом;
- ✓ непосредственное психологическое воздействие на возможных участников террористических актов с целью изменения их психологических установок на совершение террористического акта.

Меры по борьбе с терроризмом, применяемые в российском и других государствах, нуждаются в активной информационной поддержке. В заявлении Государственной думы РФ «О недопустимости двойных стандартов в борьбе с терроризмом» (09.09.2005 г.) отмечено, что только лишив терроризм медиапривлекательности, установив жесткие барьеры на пути распространения экстремистских идеологий, поставив его в условия международного информационного голода, можно будет сковать его действия, изолировать от главной питательной среды.

Террористические акты последних лет заставляют по-новому взглянуть на действия государства по борьбе с терроризмом. Становится очевидным, что для борьбы с терро-

ризмом не обойтись силами только Федеральной службы безопасности. Для достижения успеха необходимо комплексное использование всех силовых структур в рамках единой системы борьбы с терроризмом, определенной законодательной и нормативно-правовой базой. Составляющими системы могут стать: подсистема мониторинга обстановки – в части, касающейся антитеррористической борьбы; единая система военно-политического руководства проводимыми мероприятиями; заранее определенные силы и средства, которые могут привлекаться к антитеррористической борьбе и применение которых должно осуществляться в особых формах и способах действий, адаптированных к условиям борьбы с терроризмом.

Министерство обороны Российской Федерации, являясь непосредственным участником борьбы с терроризмом, организует взаимодействие с иными субъектами, ведущими такую же борьбу, при решении следующих задач:

- защита оружия массового поражения, ракетного и стрелкового оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ;
- защита объектов Министерства обороны;
- обеспечение безопасности национального морского судоходства, воздушного пространства России;
- проведение контртеррористических операций.

Взаимодействие с субъектами, ведущими борьбу с терроризмом, осуществляется в целях защиты личности, общества и государства от терроризма, предупреждения, выявления, пресечения террористической деятельности и минимизации ее последствий, выявления и устранения причин и условий, способствующих осуществлению террористической деятельности, координации деятельности для достижения согласованности этих структур.

В статье обсуждаются различные концепции длинных волн в циклическом развитии мировой экономики. Обосновывается неординарность периода времени, в котором мы живем, в свете новых явлений в развитии межстрановых отношений, что дает основания для гипотезы о возможной смене модели мирового хозяйства.

Статья ориентирована на научных работников, преподавателей и студентов.

Цикличность мирового развития и смена модели мирового хозяйства

Ф. С. ГУБАЙДУЛЛИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и управления Российского
государственного профессионального
педагогического университета,
Екатеринбург

Научная периодизация

Ученые, изучающие динамику экономических процессов – историки, экономисты, эконом-географы, – усмотрели некую цикличность в развитии мировой экономической системы. Одним из ведущих направлений исследования макроэкономической динамики является теория длинных волн экономической конъюнктуры. Эмпирические исследования, проведенные разными западными и российскими учеными (Х. Кларк, В. Джевонс, А. И. Гельфанд, У. У. Ростои, К. Фримен, Дж. Форрестер, Н. Д. Кондратьев) и основанные на разных статистических данных, выявили наличие периодических долгосрочных колебаний в разных областях социальной активности. Исследования подтвердили существование длинных волн продолжительностью в 45–60 лет в движении таких показателей, как ВВП, индексы цен, ставка процента, инвестиции, уровень занятости, норма прибыли и др.

© ЭКО 2005 г.



В свое время в американской институциональной науке «конъюнктурно-статистическое» направление, исследовавшее экономическую конъюнктуру, возглавил У. Митчелл, руководитель Национального бюро экономических исследований США, которое в основном занималось выявлением малых циклов на основе статистических наблюдений (позже Митчелл выдвинул положение о существовании больших циклов). Инновационного направления в теории длинных волн придерживались Й. Шумпетер и его последователи – Саймон Кузнец, Герхард Менш, Альфред Клайнкнехт, Джакоб Ван Дайн, а также российский ученый С. А. Глазьев. Свой вклад в изучение периодичности мирового развития внесли эконом-географы и ученые, изучавшие историю мирового хозяйства.

Посредством эмпирических наблюдений, исторического и статистического анализа российский ученый Н. Д. Кондратьев доказал наличие трех длинных волн в истории капитализма. К началу 1920-х годов мировой капитализм, по расчетам Кондратьева, преодолел две с половиной длинных волны. Из аппроксимации полученных им результатов следует, что в дальнейшем низшей точкой развития мировой экономики должны были стать 1941–1947 гг. С этого времени берет начало четвертый цикл, наивысшая точка которого приходится на 1968–1974 гг.; 1995–2001 гг. – это затухание и подготовка к новому подъему, пиком которого должны стать 2022–2028 гг.¹ В настоящее время мы находимся в периоде окончания понижательной волны четвертого цикла Кондратьева и зарождения повышательной части следующего цикла.

Развивая идею А. Шпитгофа и Н. Д. Кондратьева, Й. Шумпетер выявил инновационные волны в развитии мировой экономики. Он полагал, что инновационные процессы, создавая «новые комбинации средств производства», периодически преобразуют структуру экономики². Первые три инновационные волны, по Шумпетеру, примерно совпадали

¹ **Мировая экономика. Летопись** // <http://bcorp.wallst.ru/letopis>

² *Schumpeter J.* Business cycles: A Theoretical, historical, statistical analysis of the capitalist process. N.Y.: L., 1939.

с кондратьевскими волнами, с четвертой волны началось ускорение инновационных циклов. Объясняется это, на наш взгляд, тем, что инновационные процессы обрели, так сказать, корпорационную основу, ведь транснациональные корпорации имеют широкие возможности привлечения лучших сил по всему миру для создания и внедрения инноваций.

В настоящее время мир находится в средней фазе пятой волны, начавшейся около 1989 г., в переходе от стадии подъема к стадии спада, который предположительно начался в 2001 г.³ Концепция длинных волн позволяет конец 1990-х – начало 2000-х идентифицировать как поворотную точку в мирохозяйственной динамике (табл. 1).

Таблица 1

**Идентификация периода развития мировой экономики:
1990-е годы в свете концепций циклического развития
экономики**

Концепция	Идентификация периода	Характеристика периода
Длинные волны Кондратьева	Затухающая часть четвертого цикла, начало повышательной волны пятого цикла	Основу повышательной фазы создают отрасли новой экономики; социальные потрясения, связанные с рыночной трансформацией экономик
Интеграционные циклы в научном страноведении	Третий интеграционный цикл, начавшийся после Второй мировой войны	Беспрецедентное усиление процессов интеграции на основе интенсификации инвестиционных связей и активизации деятельности ТНК свидетельствует о начале нового цикла
Инновационная теория длинных волн Й. Шумпетера	Средняя фаза пятого инновационного цикла	Интенсивное развитие инновационных процессов в большом количестве отраслей, связанное с развитием электроники и информационных технологий

В свою очередь, принятая в истории мировой экономики и научном страноведении периодизация в развитии процессов интеграции предполагает наличие трех интеграционных циклов⁴. Первый глобальный интеграционный цикл (Рах

³ **Инновационные волны Шумпетера** // The Economist. September. **20**. 2001.

⁴ **С** → *Щеров Л. М.* **Мировое развитие и глобальная интеграция** // **Проблемное страноведение и мировое развитие: Сб. статей памяти Я. Г. Машбица.** Смоленск: Изд-во СГУ, 1998. С. 90–107.

Britannica) приходится на 1846–1914 гг., его развитие, как и у Кондратьева, связано с промышленной революцией. Активное движение товаров и капитала привело к созданию новой системы международного разделения труда, способствовало формированию в национальных экономиках новых отраслей промышленности, основанных на переработке не местного, а привозного сырья. Эти отрасли вытесняли традиционные, меняя хозяйственный уклад. В 90-е годы XIX века начался интенсивный ввоз капитала в Россию: перед Первой мировой войной около трети акционерного капитала в России принадлежало иностранцам.

Конец данному, благоприятному для мировой экономики, периоду положила Первая мировая война, вместе с которой начался длительный (вплоть до окончания) период дезинтеграции. Поэтому второй цикл, рассматриваемый теорией интеграционных процессов, был неблагоприятен – торговля между воюющими странами прекратилась, а страны, продолжавшие торговать, резко повысили свои ввозные пошлины. В результате войны Германия потеряла вложенные за границей капиталы, часть французских инвестиций в Россию была утеряна в связи с революцией. Международной торговле также препятствовали нестабильность валютной системы, прекращение действия системы «золотого стандарта» предыдущего периода.

Послевоенные процессы интеграции вызвали новый период либерализации международной торговли. Но, в отличие от XIX века, он происходил не стихийно, а на новой институциональной основе – под руководством международных организаций – ГАТТ, МВФ, ЕЭС. В результате постоянного снижения таможенных пошлин мировая торговля по темпам роста начала опережать мировое производство. С течением времени эстафета главной движущей силы глобализации была передана движению иностранных инвестиций. На мировую экономику стали ощутимо влиять многонациональные компании, основные экспортеры капитала, которые в современном виде возникли только после Второй мировой войны.

Новый цикл мировой интеграции

Процесс интеграции в мировой экономике, начавшийся после войны, находится в развитии, но интенсификация в 1990-е годы процессов глобализации дает основание говорить о начале *нового интеграционного цикла*. И, по сравнению с предыдущим периодом, он приобрел качественно новые черты, что вызвано беспрецедентным ростом прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

На основе проведенного исследования сформулирую *основные признаки* нового интеграционного цикла:

- углубление международного разделения труда в результате активной деятельности на международных рынках транснациональных корпораций (ТНК), стремительный рост масштабов сети ТНК в мире ведет к росту внутрифирменных потоков товаров;
- роль национальных государств в международных отношениях становится второстепенной, при этом нарастают мощь и влияние транснациональных корпораций, что объясняется их лидирующим положением в разных областях – финансовой, капиталобразующей, инновационной;
- наблюдается беспрецедентный рост инвестиционных потоков по сравнению с торговыми, связанный в первую очередь с расширением сети ТНК; объемы ПИИ достигли величин, порядок которых сравним с объемами торговли;
- выход стран на международный рынок ПИИ приобрел массовый характер. Если на рубеже XIX–XX веков (эконом-географы считают этот период временем расцвета междустранового движения капитала) число стран-экспортеров капитала ограничивалось десятком наиболее преуспевающих стран (подавляющая часть экспорта инвестиций приходилась на три страны – Англию, Францию, Германию, а после Второй мировой войны список экспортеров значительно расширился, но все же ограничивался промышленно развитыми странами), то в 1990-е годы экспортом прямых инвестиций в той или иной степени занимается большинство стран мира, а некоторые из развивающихся являются даже нетто-экспортерами прямых инвестиций;
- реформирование экономик в посткоммунистических странах, усилившееся в 1990-е годы, привело к переходу от состояния холодной войны к мировоззренческому единению, замещению централизованно планируемого экономического механизма рыночными регуляторами, что обусловило повсеместное распространение общих стандартов хозяйствования, выработанных в течение длительного периода развитыми государствами.

Модель

Возрастающее влияние прямых иностранных инвестиций на мировую экономику подтверждают и результаты моделирования влияния движения иностранных инвестиций и международной торговли на развитие глобальной экономики с помощью эконометрической модели:

$$Y = a + b \cdot x_1 + c \cdot x_2,$$

где Y – объем совокупного мирового продукта;

x_1 – объем экспорта инвестиций;

x_2 – объем экспорта товаров;

b, c – коэффициент регрессии, показывающий, как при изменении экспорта товаров или инвестиций на определенную величину изменится мировой продукт.

Модельные расчеты, проведенные по двум временным периодам для определения различий или совпадений в тенденциях, обнаружили значимую связь совокупного мирового продукта с объемами экспорта товаров и инвестиций (табл. 2).

Таблица 2

Результаты регрессионного моделирования влияния международных связей на динамику мировой экономики

	Регрессионная модель	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	F-статистика	Значимость F
<i>Влияние экспорта товаров и инвестиций</i>					
1980–1990 гг.	$Y = 21794 + 55,3 \cdot x_1 - 3,6 \cdot x_2$	0,928	0,861	24,869	0,00037
1990–2002 гг.	$Y = 8157 - 0,75 \cdot x_1 + 3,72 \cdot x_2$	0,991	0,981	239,84	1,56E-08
<i>Влияние экспорта товаров</i>					
1980–1990 гг.	$Y = 11121 + 3,43 \cdot x_2$	0,908	0,824	42,221	0,00012
1990–2002 гг.	$Y = 9180 + 3,45 \cdot x_2$	0,990	0,980	500,698	7,14E-10
<i>Влияние экспорта инвестиций</i>					
1980–2090 гг.	$Y = 16324 + 27,44 \cdot x_1$	0,923	0,852	51,768	5,11E-05
1990–2002 гг.	$Y = 22713 + 7,48 \cdot x_1$	0,930	0,839	42,705	6,6E-05

На основе моделей линейной регрессии проанализировано отдельное и совместное влияние на мировую экономику фак-

торов, отражающих два основных вида международных связей – торговые и инвестиционные потоки между странами в 1980-е и 1990-е годы. Высокие коэффициенты корреляции свидетельствуют о наличии связи между исследуемыми параметрами, причем связь усиливается в 1990-е годы.

Расчитанные параметры Р-значений, которые отражают вероятность выполнения нулевой гипотезы, в основном достаточно низки, и это свидетельство высокой степени влияния товарного и инвестиционного рынков на развитие мирохозяйственной системы.

Однофакторные модели, на основе которых устанавливались корреляционные связи между совокупным мировым продуктом и экспортом товаров или экспортом капитала, выявили наличие прямой связи факторного и результативного признака. Причем коэффициент регрессии в уравнении, идентифицирующем связь между мировым продуктом и совокупным экспортом, в обоих периодах был практически одинаковым. В уравнении же, отражающем связь между мировым продуктом и экспортом инвестиций, коэффициент регрессии резко уменьшается, то есть эффективность воздействия единицы международного капитала на мировой продукт в 1990-е годы упала, и это связано с тем, что эффект инвестиций в значительной степени проявляется через международную торговлю.

О тесной связи иностранных инвестиций и торговых операций свидетельствует моделирование совместного влияния этих двух факторов на мировую экономику на основе множественной линейной регрессии. Несмотря на высокий коэффициент корреляции, выходные параметры (Р-значения, отрицательные коэффициенты регрессии) свидетельствуют о наличии мультиколлинеарности, искажающей влияние отдельных факторных и результативного признаков.

Гипотеза о формировании новой модели мирового хозяйства

В результате интегрального воздействия факторов, обусловленных качественно новым уровнем проявления глобализации в мировом хозяйстве, модель развития мировой

экономики на современном этапе приобретает *черты, ранее не свойственные мировой цивилизации*. Межстрановое перемещение предпринимательского капитала становится главной движущей силой глобализации. За последние три десятилетия от интернационализации обмена перешли к интернационализации производства. Институциональной формой такого перехода явились транснациональные корпорации. Мировая экономика становится единым экономическим пространством, где наблюдается большая экономическая взаимозависимость стран. В последние годы она особенно проявилась в замедлении темпов развития стран – экономических партнеров США – в связи с ухудшением экономической ситуации в Соединенных Штатах. Возможно, настало время говорить о смене модели глобального развития.

Вызов торговым связям

Несмотря на очевидность огромного влияния прямых иностранных инвестиций, в глобальном мировоззрении традиционно сложилась модель мировой экономики, базирующаяся на приоритете торговых связей и недооценивающая значение инвестиционного сотрудничества между странами. Именно торговым связям в хозяйственной практике всегда отводилась важная роль как системообразующему фактору мировой экономики в связи с их широкой распространенностью и доступностью. Движение предпринимательского капитала стало выступать в роли значимого фактора только во второй половине XIX века.

Недооценкой значимости иностранных инвестиций объясняется и меньшая институциональная обеспеченность; регулированию движения инвестиций в мировой экономике уделяется меньше внимания, чем регулированию движения товаров и торговым отношениям между странами. В настоящее время в мире нет единой организации, занимающейся регулированием иностранных инвестиций. За более чем полвека существования ГАТТ – ВТО выработала глобальные правила торговли товарами, и этим правилам подчиняются компании всех стран мира. В отношении иностранных инвестиций пока не принято ни одного такого правила.

Таким образом, наблюдая признаки переходности в циклическом развитии и качественно новые процессы в сфере интеграции и глобализации в мирохозяйственной системе, с 1990-х годов мы становимся свидетелями формирования *новой модели мировой экономики*. И эта модель базируется на приоритете инвестиционных связей как факторе целостности мирохозяйственной системы. Основные признаки абстрактно-логической модели, складывающейся в настоящее время, приведены в табл. 3, их проявление можно увидеть и в глобальном, и в локальном виде. В первую очередь, признаки новой модели формируются в экономике США, благодаря экономической мощи и новаторскому характеру американского капитализма. По выражению профессора Парижского института политических исследований А. Валладао, «США являются одновременно двигателем и лабораторией того, что называется глобализацией». Особенно четко черты данной модели выкристаллизовались в последние годы, включая период кризиса, в наибольшей степени затронувшего США и тесно связанные с ними страны.

Положительные качества новой модели связаны с преимуществами, которые несет в себе глобализация, — ликвидация всякого рода барьеров на пути перемещения товаров, капитала и услуг через границы; унификация регулирования, облегчающая доступ на зарубежные рынки; стандартизация требований к перемещению капитала и платежно-расчетным процессам, приводящая к интенсификации потоков инвестиционных и финансовых средств, и т. п.

Что лучше?

И все же нельзя сказать, что новая модель мировой экономики идеальна и не обременена издержками. Слабые стороны новой модели, на наш взгляд, можно сформулировать следующим образом.

Во-первых, возрастающая взаимозависимость государств в результате хозяйственной глобализации делает их уязвимее к воздействию внешних факторов, в результате чего государства «экспортируют» кризисную ситуацию в другие национальные экономики, так как распространение эконо-

Характеристика двух видов моделей мирового хозяйства

Признак	Модель, основанная на преобладании торговых связей в международных отношениях (1960–1980-е гг.)	Модель, основанная на преобладании инвестиционных связей в международных отношениях (проявление с 1990-х годов)
Преобладающий вид международных отношений	Экспорт товаров и услуг	Прямые иностранные инвестиции
Синхронность темпов роста экономик разных стран	Темпы роста большинства стран совпадают, но возможно и асинхронное развитие	Высокая степень синхронности темпов роста экономик разных стран, приводящая к их большой взаимозависимости
Рост объемов прямых иностранных инвестиций	Быстрый рост, опережение международной торговли примерно в 2,5 раза	Беспрецедентный рост, опережение международной торговли почти в 9 раз
Развитие сети филиалов ТНК	Умеренными темпами	Быстрыми темпами
Изменение в расстановке сил на международной арене	Государства – основные субъекты международных отношений, растущая роль международных организаций	Ослабление роли национальных государств на международной арене в пользу международных фирм
Распространение в мире единых стандартов в социальной и экономической сферах	Умеренное	Очень широкое
Распространение информационных технологий	Затраты на приобретение информации и информационных технологий стали расти в 1980-е годы	Затраты на приобретение информации и информационных технологий превышают затраты на приобретение производственных технологий и основных фондов
Развитие бизнеса через электронные телекоммуникационные сети	Не имело места	Набирает широкие масштабы
Уровень инфляции	Умеренный	Очень низкий

мического спада происходит через технологические цепочки компаний, размещенных в разных странах. В этом случае страны, недостаточно открытые миру, в какой-то степени выигрывают: так, например, финансовый кризис 1998 г., потрясший Юго-Восточную Азию, слабо затронул Китай, из-за меньшей втянутости Поднебесной в мировые финансовые операции. Поэтому после кризиса в Юго-Восточной Азии, России, Бразилии, а также в связи с негативным влиянием замедления темпов роста экономик США и Японии на динамику глобального экономического процесса, появляется все больше критиков глобализации, в то время как до развития этих событий в СМИ преобладали мажорные тона.

Во-вторых, часть экономических процессов выходит за пределы контроля государств, и правительствам национальных государств все труднее собирать налоги с транснациональных корпораций, активы которых обладают большой мобильностью. Глобализация и развитие бизнеса через электронные телекоммуникационные сети чрезвычайно запутали вопрос, где компания должна платить налоги. ТНК могут вести разработки новых изделий в одних странах, производить их в других, а сбывать – в третьих. Такое распределение функций позволяет сокращать издержки и, в том числе, дает большие возможности для уменьшения налогов. Труднее стало облагать налогами доходы от вложения в ценные бумаги, так как зарубежные вложения в акции национальных компаний стремительно растут, особенно с появлением сети Интернет.

В-третьих, конкуренция развивающихся стран за иностранные инвестиции ведет к снижению требований к размещению бизнеса транснациональных корпораций в отношении экологических стандартов и, соответственно, к увеличению загрязнения окружающей среды в отдельных странах и регионах.

В-четвертых, одним из результатов глобализации можно назвать увеличение разрыва в уровнях развития развитых и развивающихся стран. Развивающиеся страны-аутсайдеры – те, что не попадают в сферу интересов развитых стран, будут и дальше отставать от лидеров.

В-пятых, вместе с процессами глобализации и стремительного распространения единых жизненных и прочих стандартов, сглаживания экономических, политических и культурных различий существует угроза постепенного исчезновения национальных особенностей, утраты самобытности отдельных народов. Происходит постепенное превращение людей различных национальностей из разных государств в жителей единой «планетарной деревни».

«ЭКО»-информ

По данным таможенной статистики и статистической отчетности, внешнеторговый оборот Новосибирской области за январь–сентябрь 2005 г. составил 1241 млн дол. и увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. на 8,2%. В его структуре оборот товаров занимает 83,4% (рост на 4,2%), услуг – 16,6% (рост по сравнению с январем–сентябрем 2004 г. – на 33,6%).

Экспорт за январь–сентябрь 2005 г. составил 781 млн дол., что на 3,2% больше, чем за январь–сентябрь предыдущего года. Импорт – 460 млн дол. (рост – на 17,8%).

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в сумме 321 млн дол.

Объем внешней торговли со странами дальнего зарубежья составил 737 млн дол. (доля в общем объеме – 59,4%). Наиболее крупные партнеры – Китай (132,2 млн дол.), Германия (102,8), Болгария (94,1 млн дол.).

Объем внешней торговли со странами СНГ составил 504 млн дол., наиболее крупные партнеры – Украина (242,6 млн дол.) и Казахстан (211,1 млн дол.).

В товарной структуре экспорта наибольшую долю занимают машины, оборудование и запасные части к ним, древесина, изделия из нее и древесный уголь; в структуре импорта – фармацевтическая продукция, продукты неорганической химии, пластмассы и изделия из них, овощи, фрукты и орехи.

Источник: данные Новосибирскстата.

Этой статьей мы завершаем дискуссию по книге американских исследователей Фионы Хилл и Клиффорда Гэдди «Сибирское проклятье» (см.: ЭКО. 2004. № 6–8, 12; 2005. № 1–2).

А была ли дискуссия?

Л. В. МЕЛЬНИКОВА,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

*Движенья нет, сказал мудрец брадатый.
Другой смолчал и стал пред ним ходить.
Сильнее бы не мог он возразить;
Хвалили все ответ замысловатый.*

А. С. Пушкин

Трудности коммуникации

31 октября 2005 г. популярный сетевой ресурс Johnson's Russia List опубликовал обзор материалов дискуссии на страницах журнала «ЭКО» по поводу прошлогоднего бестселлера Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятье: как коммунистические плановики забросили Россию в холод»¹. Автор обзора Стивен Шенфилд был приглашен журналом «Problems of Economic Transition», издаваемым в Нью-Йорке, для участия в переводе статей российских ученых, которые должны выйти в декабрьском номере журнала. На этом дискуссию можно считать завершенной. Интересно, какой видится реакция сибиряков из-за океана?

С одной стороны, вполне предсказуемой: «Как можно было ожидать, учитывая, что эти экономисты сами живут в Сибири и на Севере, то есть в местах, которые Хилл и Гэдди предполагают обезлюдить, их отклики были весьма критическими (мягко говоря)». С другой стороны, «порази-

¹ www.cdi.org/russia/johnson/9272.cfm



тельно», что новосибирские критики «избегают прямо оспаривать доводы о том, что инвестировать значительные ресурсы в развитие холодных и удаленных регионов экономически расточительно и иррационально». (Видимо, обозреватель ожидал, что ученые ринутся оспаривать очевидное.) Общее отношение сибиряков он формулирует следующим образом: «Что тут нового? Мы лучше вас знаем, что холодно, дорого и далеко». Но далее следуют многочисленные «но», которые для автора обзора сводятся к трем соображениям.

Во-первых, концентрация исключительно на холоде и политике размещения, как единственном факторе, тенденциозна. Столь же однобоко сосредоточиваться на удаленности Сибири от европейских рынков, игнорируя ее близость к азиатским рынкам. Во-вторых, сибирские авторы не доверяют Хилл и Гэдди в вопросах национальной безопасности и подчеркивают стратегические и геополитические угрозы от обезлюдения обширных приграничных областей страны. Третье соображение американец формулирует как «региональный или местный патриотизм», одерживающий верх над экономической целесообразностью.

Основным недостатком «Сибирского проклятья» для С. Шенфилда является «провал коммуникации». По его мнению, рекомендовать иностранному правительству какую-либо политику, – значит непозволительно оскорблять национальную гордость, а в данном случае – особенно уязвлять региональную гордость сибиряков. Поэтому естественной реакцией с их стороны будет заявление, что они и так все знают о цене холода и им нечему учиться у парочки американских исследователей с их поверхностными знаниями о Сибири. И тогда они (сибиряки) вольны заняться более интересными догадками касательно того, кто платит этим исследователям за эту антироссийскую, антисибирскую и антиновосибирскую провокацию, – резюмирует обозреватель, видимо, иронизируя над высказанными в ходе полемики предположениями.

Со своей стороны, С. Шенфилд почел своим долгом восполнить «провал коммуникации» и прокомментировал недостатки книги. Прежде всего, он подтвердил, что в своих

рекомендациях «депопуляции», то есть обезлюдения, Хилл и Гэдди не различают Крайний Север и юг Западной Сибири, что и вызывало «изумление, негодование, насмешки и подозрение рецензентов из “ЭКО”». Далее он сосредоточил свою критику на концепции индекса ТДН (средневзвешенной по плотности расселения температуры), которая лежит в основе расчетов и далеко идущих выводов «Сибирского проклятья». Он отмечает, что, во-первых, результаты измерений зависят от выбранной для построения индекса ТДН точки отсчета (чем она выше, тем сильнее влияние фактора численности населения, а чем она ниже, тем сильнее влияние температуры). Авторы «Сибирского проклятья» заявили, что выбрали точку « -10°C » просто для удобства и потому что она соответствует московской температуре января.

Во-вторых, спорным представляется выбор именно январской температуры. В-третьих, не учтены факторы влажности и ветра. В-четвертых, в расчетах географического распределения «холодности» не учтена нелинейность зависимости затрат от холода. С учетом вышеизложенного рецензент пересчитал индекс ТДН для российских городов и обнаружил, что все-таки Новосибирск и Омск – не самые холодные в России города, а наибольший вклад в «холодность» России вносят меньшие по численности города в районах экстремального холода.

Такой результат можно приветствовать как явный «успех коммуникации» с сибиряками. А далее С. Шенфилд открывает еще более радужные для Сибири перспективы, связанные с глобальным потеплением, возможность которого в «Сибирском проклятии» не обсуждается. И все же, по мнению рецензента, книга содержит одну важную идею. «Очевидно, что критики из “ЭКО” не осведомлены о полном масштабе издержек, которые они вместе со всеми сибиряками и северянами платят за холод. Хилл и Гэдди предоставляют впечатляющий набор информации на эту тему, основанной большей частью на канадском, скандинавском опыте и опыте Аляски». Касаясь «провала коммуникации» с российскими читателями, рецензент рекомендует «убедить их в устрашающей реальности полных “издержек холода”», а потом

предоставить им как гражданам России рассудить, какие выводы последуют для государственной политики».

Устрашающие цифры: методика получения

Такая рекомендация подразумевает, что авторы «Проклятья» осведомлены о полном масштабе «издержек холода». Они сами, видимо, тоже так считают, потому что с их легкой руки по многочисленным медийным изданиям и серьезным журналам разошлись три цифры: 1) «Россия теряет ежегодно из-за неправильного размещения населения и производства (мисаллокации) 1,5–2% валового внутреннего продукта (варианты: 3%, 4%, «несколько процентов», «десятки миллиардов долларов»); 2) «Сибирь перенаселена на 10 (15, 16) миллионов человек» и 3) «стоимость жизни в Сибири в 4 раза выше, чем в среднем по России, а производственные издержки – еще выше».

Откуда же взялись эти оценки? Авторы ссылаются на грандиозный проект «Цена холода», осуществленный под руководством Б. Икеса и К. Гэдди. Мне нигде не удалось найти описание расчетов, кроме как в кандидатской диссертации аспирантки Пенсильванского университета Т. Михайловой (нигде не опубликованной, кроме сайта упомянутого университета)².

В чем состояла идея расчетов? Предполагалось, что Канада – образец рыночной модели северной страны. Следовательно, поведение множества мелких независимых экономических агентов было рационально и не искажалось искусственными посылами в виде государственной политики размещения производительных сил. Поведение состоит в выборе места проживания и дислокации производства. Экономически рационально проживать и производить в более теплых климатических зонах. В результате столетней миграции (за период 1911–1991 гг.) граждан в южном направлении в Канаде индекс ТДН повысился. Это – законо-

² *Mikhailova T.* Where Russians Should Live: A Couterfactual Alternative to Soviet Location Policy, а также The Cost of the Cold. The Pennsylvania State University, 2003.

мерный результат свободного развития пространственной структуры рыночной экономики.

Россия тоже большая северная страна, в 1910 г. она находилась примерно в той же позиции, что и Канада, и, по мнению автора, была еще рыночной страной. Следовательно, если бы не было «коммунистических плановиков», то изменение индексов ТДН должно было быть сходным с канадской моделью и определяться только «поведением малых агентов, то есть населения, выбирающего места проживания, максимизирующие его полезность», и «поведением фирм», выбирающих места размещения, максимизирующие ожидаемую прибыль. Если же они отклонятся от прогнозируемых из «канадской модели», то это отклонение следует трактовать как результат вмешательства нерыночных сил. С 1910 г. по 1989 г. индекс ТДН понизился. Следовательно, это результат сознательно неправильного, волюнтаристского и насильственного перемещения капитала и людских ресурсов на Север и Восток.

Как Сибирь оказалась перенаселенной

Для построения регрессионных уравнений была собрана панель статистических данных о численности населения и занятости в промышленности: 1) для 38 регионов Канады за 1911, 1941, 1951, 1961, 1971 и 1991 гг., и 2) 79 регионов Российской империи по состоянию на 1910 год и Советского Союза по состоянию на 1989 г. Кроме того, в качестве зависимых переменных использовались данные о площади, среднеянварской температуре, наличии полезных ископаемых, удаленности от крупнейших городов и другие географические характеристики.

Далее на базе канадских данных оценивалась динамическая панельная модель, включающая в себя систему из двух уравнений множественной регрессии, в которых показатели населения или занятости в промышленности зависели от тех же показателей предыдущего года, а также от остальных географических характеристик. Найденные коэффициенты при зависимых переменных трактовались как

закономерности, которым должно было подчиняться размещение населения и производства в российской экономике в случае ее рыночного развития после 1917 г. Затем в полученные уравнения были подставлены российские данные 1910 г. и полученный результат (расчетный на 1989 г.) интерпретирован как «контрфактическая», истинно рыночная пространственная структура расселения и производства, которая сравнивалась с фактически сложившейся структурой 1989 г. На этой базе рассчитывались «контрфактические» и действительные индексы ТДН. Оказалось, что фактический индекс ТДН России на полтора градуса ниже возможного «рыночного» значения.

Основной вывод: пространственное размещение людей и производства в России неэффективно, а «избыточное население Сибири и Дальнего Востока варьирует, по разным оценкам, от 10 до 15,7 миллионов человек». В частности, на территории Томской губернии в 1989 г. должно было бы проживать 5 млн чел., но фактически оказалось 10 млн чел. По мнению автора, в среднем восточные регионы перенаселены в полтора раза, и при существующем темпе миграции оптимальное размещение будет достигнуто спустя 180 лет.

Итак, одна цифра нашлась. Невозможно усомниться в добросовестности автора при выполнении этого эконометрического упражнения. Должным образом описаны все теоретические допущения, массив данных, процедуры оценивания и выбора моделей. Все логически безупречно в рамках оговоренных посылок. Но в том, что касается посылок, остаются мучительные вопросы. Если для человека так же естественно двигаться за солнцем, как для одуванчика, то почему коренные народности Севера нарушают это правило? Неужели политически корректно лишать их звания *Ното есопотісис*, особенно в стране, которая ввела политкорректность в массовую культуру? Почему атомистические канадские граждане и фирмы движимы стремлением к физическому теплу, а не притяжением гигантского рынка их южного соседа США? И почему тогда теплая Мексика экономически приклеилась к подбрюшью своего северного соседа, вытянувшись всеми своими сборочными заводами

вдоль государственной границы, – неужели для того, чтобы понизить свой индекс ТДН³? Неужели канадский рынок и в 1991 г. состоял из бесчисленного числа мелких фирм, независимо принимающих решения о месте дислокации? Если Россия в 1910 г. была идеальной рыночной страной, то кто за 20 лет до того решил строить Транссиб? Купцы, охотники и крестьяне, которые просуммировали свои маленькие независимые решения, или все-таки царское правительство ввиду нарастающих раздоров в семье империалистических государств? Почему учтены последствия Второй мировой войны, а Первая мировая война, интервенция и гражданская война в России оставлены без последствий? Почему последствия войны сводятся к сокращению численности населения, а не к сознательным перемещениям огромных материальных ресурсов в тыл? Может быть, потому, что в Канаде соответствующих перемещений никогда не было? Подходит ли модель совершенной конкуренции для объяснения пространственной структуры современных рынков?

Абсолютно ясно, что исследователь обязан ограничивать число рассматриваемых факторов во имя качества получаемых уравнений. Но внешне безупречная однофакторная логика может привести к столь же абсурдным выводам, как софизм типа «1. Антип зол. 2. Все сатрапы злы. а Антип – сатрап». В данном случае мы имеем: «1. В Канаде правильная география производства. 2. В Канаде индекс ТДН растет. 3. В России индекс ТДН падает. а В России неправильная экономическая география».

Как холод заморозил рост ВВП

Следующий больной вопрос – как все-таки получилось, что Россия ежегодно теряет 2% ВВП из-за неправильной географии производства? Хилл и Гэдди ссылаются на ка-

³ Индекс ТДН как будто создан, чтобы будоражить воображение. Например, не следует ли расценивать освоение Аляски как волюнтаристское индустриальное искажение свободной рыночной структуры экономики – ведь оно понизило среднеамериканскую «человеко-температуру». И, может быть, США так настаивают на вхождении Турции в ЕС, потому что заботятся о среднеевропейском индексе ТДН?

надские исследования, согласно которым Канада ежегодно тратит около 1,6% ВВП на борьбу с последствиями холода. В США получены оценки потерь – 1,04–1,46% ВВП при снижении температуры на один градус. Что же касается России, то опять единственный источник – ссылка в «Сибирском проклятии» на ту же диссертацию того же автора.

Для того чтобы вычислить связанные с холодом издержки, налагаемые на российскую экономику пространственной неэффективностью, Т. Михайлова сначала оценивала эластичность энергопотребления по температуре. Для этого она оценила зависимость отношения «производственное потребление энергии/занятость в промышленности или сельском хозяйстве» от среднеянварской температуры региона на базе данных по регионам за 1991 и 1992 гг. Найденные в результате коэффициенты эластичности энергопотребления варьируют по регионам от 2,5% до 4% на один градус Цельсия. А отсюда уже следует вывод, что коль в Новосибирске январские температуры на 8–9°C ниже, чем в Москве, то в аналогичных производственных процессах на единицу труда требуется на 30% больше электроэнергии.

Для оценки избыточных затрат на отопление она построила индекс средневзвешенного по плотности расселения числа градусо-дней, когда требуется отопление, и сравнила его фактические значения по регионам с «контрфактическими», полученными в предположении, что расселение населения имеет «рыночную» пространственную структуру (см. выше). Разумеется, получилось, что страна расходует на отопление на 5,7% больше энергии, чем следовало бы. И вновь смелый вывод: «Средний сибирский город имеет на 60% больше отопительных градусо-дней по сравнению с Москвой, следовательно, на жителя требуется на 60% больше энергии». И важное открытие по ходу: «тот факт, что в России дома строились с лучшей теплоизоляцией, чем в США, доказывает, что до некоторой степени адаптация к холоду происходила даже при советской системе».

Переходя к оценке стоимости избыточных энергозатрат, исследовательница оценила зависимость найденных региональных показателей температурной эластичности энерго-

потребления от разницы между фактическими и «контрфактическими» или «рыночными» индексами ТДН. Оцененный коэффициент пропорциональности умножим на полтора градуса похолодания в России вследствие неправильной политики размещения производительных сил (см. выше) и получим оценки возможного энергосбережения в случае осуществления «рыночной» политики в натуральных единицах топлива, которые затем переведем в газовый эквивалент, умножим на экспортную цену газа в 2000 г. в долларах, и, наконец, получаем 0,9%–1,2% номинального ВВП в долларах 2000 г.

Чтобы оценить потери производительности труда в строительстве вследствие холода, автор построила производственную функцию Кобба-Дугласа, в которую включила, помимо труда и капитала, еще и температуру. Полученный коэффициент при переменной температуры (0,023) трактуется как эластичность производительности по температуре, вновь умножается на полтора градуса похолодания, поправляется на долю строительства в ВВП, и в результате еще 0,22% ВВП теряется вследствие слишком холодного климата. А пресловутый «среднесибирский город» требует на 23–25% больше труда и капитала, чем Москва, для выполнения аналогичной задачи.

Общие выводы оказались таковы. В результате советского планирования Россия стала на полтора градуса «холоднее», чем могла бы быть. Эта разница между фактическим и возможным значением индекса ТДН обходится в 1% ВВП вследствие избыточных энергозатрат плюс 0,2% ВВП из-за потерь производительности труда в строительстве. Распространяя найденные значения эластичности показателя совокупной производительности производственных факторов по температуре на остальные отрасли экономики, записываем на счет холода уже 1,3% ежегодного ВВП. Берем последние 30 лет советской эры, возводим 1,01 в 30-ю степень и получаем, что ВВП мог бы быть выше на 35% (а по худшему сценарию, то есть 1,023 в 30-й степени, на 97%), и называем результат «потери ВВП от неправильного размещения производства». Пишем, что каждый россия-

нин отказался от четвертой части своего дохода (или даже от половины) во имя освоения Сибири, и ставим восклицательный знак.

Но Хилл и Гэдди не транслируют все выводы взволнованной аспирантки на широкую аудиторию. Они повсеместно сообщают лишь о потерях 1,5–2% ежегодного ВВП вследствие понижения индекса ТДН на один градус, умножают этот показатель эластичности на полтора градуса «похолодания» вследствие коммунизма и получают не вызывающую подозрений, вполне солидную оценку «налога на холод», ежегодно выплачиваемого Россией – 2,25–3% ВВП.

Таким образом, нашлась и вторая цифра. И если мыслить в рамках предложенной логики, то и придаться уже не к чему, кроме разве что странного среднесибирского города, среднего, по-видимому, между Омском и Певеком. Неужели этот среднесибирский город лежит в основе третьей любимой цифры Ф. Хилл, повсеместно рапортующей о четырехкратном превышении стоимости проживания в Сибири по сравнению с Россией? Может быть, но мне не удалось найти концов.

Идеи «Проклятья» работают

В конечном счете, вся слава досталась авторам «Проклятья», а единственный внешний выход из диссертации Т. Михайловой – ссылка в знаменитой книге. А далее идея унаследованной «мисаллокации» (неправильного размещения) производительных сил победно шествует по планете. Если полномочным представителем последней считать Мировой банк, то он в своих регулярных рекомендациях по региональной политике в России называет «замечательным» индекс «средней температуры на душу населения» и без ссылок сообщает о стремительном росте «искусственных городов» в «негостеприимных» районах Севера и Востока России после Второй мировой войны. Аналитики Мирового банка просто теряются в догадках: «сегодняшний уровень знаний является недостаточным для того, чтобы точно объяснить причины, послужившие основанием для разви-

тия новых городов в отдаленных районах страны в течение советского времени»⁴. Их очень (на нескольких страницах) занимает «закон Зипфа», столь красочно представленный в «Прокляты»⁵.

И не важно, что это не закон, а наблюдение, в которое не вписываются Франция и другие страны, а распределение Зипфа может описывать и другие объекты, например, размеры фирм, которые, в свою очередь, могут быть описаны и другими видами распределений (логнормальными и пр.). Для специалистов Мирового банка важно, что российские города не укладываются в предлагаемую линию, значит, в стране «слишком большое число городов с населением 0,5–1,5 миллиона жителей, следовательно, они создавались методом «штамповки», который предпочитали советские органы планирования, и путем «принудительного переселения». Отсюда следуют стандартные рекомендации стимулировать «обратную миграцию», ликвидировать льготные тарифы на электричество и энергию в отдаленных районах, дальше передавать налоговую и бюджетную ответственность с федерального на местный уровень, дабы не способствовать иждивенческим настроениям, и т. д. и т. п.

Идеи «Сибирского проклятья» развиваются и актуализируются. Харлей Балзер, бывший директор Центра евразийских, российских и восточноевропейских исследований Университета Джорджтауна, считает, что эта книга дает аргумент в пользу повышения цен на энергоносители как условия вступления России в ВТО. «Президент Путин должен послать копию этой книги каждому из российских переговорщиков. Аргумент, что низкие затраты на энергию являются “сравнительным преимуществом” России, компенсирующим в чем-то ее холодный климат, может быть не оп-

⁴ От экономики переходного периода к экономике развития. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации. Апрель, 2004 год. Мировой банк.

⁵ В изложении авторов «Сибирского проклятья» все города во всех странах с рыночной экономикой подчиняются «закону Зипфа», в соответствии с которым самый большой город страны в два раза больше второго по величине города, в три раза больше третьего, в четыре раза больше четвертого и так далее.

тимальным экономическим ответом на иррациональное размещение населения, инфраструктуры и мифологию этого громадного региона»⁶.

Ф. Хилл, со своей стороны, уже предлагает меры, которые помогут принять Россию в ВТО на общих основаниях – для этого нужно лишь освободить Сибирь от «избыточного населения». Она столь бережно относится к изобретенному ей термину, что специально высказывается против применения термина «ресурсное проклятье» для экономики России. По ее мнению, россиянам не следует «преследовать химеру более сбалансированной экономики» и сворачивать инвестиции в нефтегазовый сектор. Проклятье для нее именно сибирское, а не нефтяное, поскольку низкие цены на энергоносители, отстаиваемые российскими переговорщиками, являются залогом выживания в холодных климатических условиях⁷.

Что касается России, то простота обсуждаемых идей и наглядность цифр настолько вдохновили экономического советника премьер-министра П. Щедровицкого, что он поспешил популяризовать их в «Аргументах и фактах». В его пересказе уже 3% экономического роста в год мы теряем из-за неправильного размещения промышленного потенциала и населения. Без каких-либо кавычек и ссылок советник повествует, что в эпоху плановой экономики на Север целенаправленно завозили население, сформировали города, где живет от 35 тысяч человек (как в Салехарде) до 135 тысяч (как в Норильске). «Вы представляете, сколько стоит содержание каждого жителя в этих регионах?» – вопрошает Щедровицкий в полной уверенности, что читатель не представляет и безусловно верит, что этих жителей кто-то содержит. «Сбежать из мертвой зоны», – так доступно формулирует автор средство выполнения первой, по его мнению, задачи национальной политики – концентрации населения в нескольких регионах. Отсюда следует и вторая задача:

⁶ *Balzer H.* Review. *Eurasian Geography and Economic*. 2004. 45, № 6. P. 465–469.

⁷ *Hill F.* Energy Empire: Oil, Gas and Russia's Revival. *The Foreign Policy Centre* 2004. P. 45, 46, 58.

надо развивать сильных. Пройдет время, – гипнотизирует Щедровицкий, – и сильные начнут подтягивать слабых⁸.

Цитаты можно множить и дальше. Так, специалист в области национальной безопасности Ф. Хилл и автор популярного в прошлом термина «виртуальная экономика»⁹ К. Гэдди в одночасье стали классиками региональной науки. Теперь западные ученые, говоря о разнообразии региональных экономик России, ссылаются сразу на Хилл и Гэдди. Е. Т. Гайдар отсылает к ним в своей последней книге «Долгое время». В десятках текстов можно встретить фразу типа «согласно расчетам американских ученых, Россия теряет 2% ВВП из-за неправильного размещения производства и населения, а Сибирь перенаселена на 16 млн чел.». Журналистов не волнуют чистота расчетов и обоснованность выводов, да это и не их профессия, а ученые доверяют добросовестности авторов популярной книги. Все же упомянутый выше Х. Балзер мягко называет главный вывод книги – «Никому не следует жить восточнее Суздаля» – нереалистичным и беспокоится, что это умалит ценность предлагаемых авторами мер государственной политики в отношении Сибири. Рецензенты с разных позиций критикуют индекс ТДН, но не подвергают сомнению серьезность проблемы «цены холода», в которую следует включать не только производственные и инвестиционные издержки, связанные с холодом, но и ущерб здоровью и качеству жизни населения. Но никто не предложил более внятного показателя.

Где холод более ценен: издержки книгопроизводства

Как можно было бы измерить цену холода? Для этого действительно потребовался бы грандиозный проект. Можно было хотя бы просчитать затраты на строительство одного и того же объекта в разных климатических зонах, на производство единицы стандартных продуктов, затраты на содержание 1 м² жилья. Все это трудоемкие задачи, даже

⁸ Аргументы и факты № 06 (1267). 9 февраля. 2005.

⁹ ЭКО. 1999. № 11. С. 186–190.

без учета уникальности размещения ресурсов, особенностей внешнего и внутреннего спроса или соображений национальной безопасности. Проводить эти расчеты только для того, чтобы срезать лихие оценки северных удорожаний, доказать очевидную для нас жизнеспособность Сибири, чтобы ответить на книгу, которая уже выполнила поставленную авторами задачу, было бы можно и интересно – если бы иметь в распоряжении фонд зарплаты Брукингского института. Иначе это экономически нерационально. А между тем статистические данные демонстрируют, что свободные, никем не понуждаемые частные инвесторы вкладывают в сибирскую экономику все возрастающие средства. Нет оснований не доверять их экономической рациональности¹⁰.

Пора вернуться к щекотливому вопросу: «А кто платит за такие книги?» Платит Брукингский институт, солидный «мозговой центр», то есть независимая некоммерческая организация, занимающаяся прикладными политическими исследованиями, основанная еще в 1927 г. Этот «университет без сотрудников» традиционно пользуется уважением за объективность и полноту исследований, но он вынужден конкурировать за деньги частных фондов и фондов-организаций, контракты и пожертвования частных организаций с тремя сотнями других американских независимых мозговых центров, число которых в США стремительно возросло в 90-е годы. Еще важнее в этой борьбе добиться возможности влиять на стратегический курс государственной политики, за доступ к уху власть имущих. Поэтому мозговые центры «заинтересованы не столько в изучении проблемы, сколько в отстаивании заранее данных ответов»¹¹.

Писать в таких условиях сложно. Как замечает хорошо знакомый с атмосферой «мозговых центров» Х. Балзер, «Так же как советская модель экономического развития требовала издержек, существует и цена за писательство для таких издательств, как Брукингс. Стремительная ротация на

¹⁰ По этому поводу см.: *Алексеев С. И.* Великой России нужны другие горизонты // ЭКО. 2005. № 2. С. 70–75.

¹¹ *Рич Э., Уивер К. Р.* Пропагандисты и аналитики: «мозговые центры» и политизация экспертов. Pro et Contra. Том 8. № 2, весна 2003. С. 64–89.

службе частного издательства мозгового центра заставляет быстро крутиться. Скорость означает, что некоторые вещи теряются...» А находится множество логических противоречий, которые сталкиваются даже на одной странице.

Поклонники рыночных сил заявляют вдруг, что для того чтобы «двинуться в правильном направлении», из Сибири и Дальнего Востока – «мест, где с рыночной точки зрения не должно быть людей», «России потребуется активная государственная политика», нужен «интервенционистский подход для того, чтобы приблизиться к оптимуму». «Рыночные механизмы сами по себе не решат российских проблем. Нужны смелые шаги, чтобы снять ограничения и максимизировать мобильность», – выражаются они вдруг в терминах оптимизации, столь любимой советскими плановиками¹².

Критикуя размеры «искусственных» сибирских городов, они объявляют их недостаточно большими (с точки зрения «закона Зипфа»), начисто забывая, что на предыдущей странице «доказали», что с рыночной точки зрения, эти города просто не должны были возникнуть. Кроме того, они закрывают глаза на то, что «недостающие большие города» – это столицы бывших союзных республик, которые вместе с российскими городами неплохо ложатся на кривую Зипфа.

Авторы называют Сибирь бременем для России и желали бы освободить страну от бремени ее содержания¹³. Но все их рекомендации сводятся к созданию достаточной плотности населения для достижения эффекта агломерации в европейской части России, что только обострит проблемы перераспределения доходов между новыми преуспевающими и обреченными на стагнацию восточными регионами.

В конце концов, уже на обложке авторы подменили объект. Ведь если что-то и забросило Россию в холод в 1917 г., то это были мировая война и революция. А коммунистические плановики довольно быстро ее «согрели», соединив в течение пяти последующих лет множество независимых республик в союзное государство, очертания

¹² Hill F., Gaddy C. The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold. Brookings Institution Press, Washington, 2003. P. 211

¹³ Результаты экономико-математических расчетов потерь России при разрыве связи с Сибирью см.: ЭКО. 2002. № 8. С. 89–98. (Прим. ред.).

которого очень напоминали границы бывшей Российской империи; при этом индекс ТДН вернулся к исходному «рыночному» значению, и даже теплее, потому что отпали холодная Финляндия и прохладная Польша. А в 1991 г. географический центр бывшей Российской империи действительно сместился с центральной площади Новосибирска в Ханты-Мансийский АО, но этот факт не учитывался в расчетах, проведенных на статистической базе СССР. Впрочем, читателя, который и сейчас отождествляет Россию с СССР, нельзя утомлять скучным описанием исходных данных и уточнять, какую страну описывают авторы книги. Гораздо эффектнее написать, что «при нынешних темпах миграции с Севера и Востока в Европейскую Россию потребовалось бы столетие, для того чтобы вернуться к уровню ТДН 1926 г.»¹⁴. Авторы протащили в Брукингс крамолу – ведь для возврата к 1926 г. нужно вернуть и границы СССР по состоянию на 1926 г., хотя бы и спустя столетие.

Как создать бестселлер?

Почему же именно такие книги становятся популярными? В России только книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» может сравниться с мировой популярностью «Проклятья». Не потому ли, почему всегда популярны простые объяснения? Ведь, критикуя сибиряков за «географический фатализм», авторы сами всеми средствами проталкивают новый вид географического детерминизма – «температурный». Несомненно, они уловили, что в условиях, когда межстрановое неравенство только углубляется, и никакие программы Мирового банка не помогают сократить разрыв между «счастливыми» и «неудачниками» мирового развития, температурное объяснение будет востребовано. Они далеко не первые, кто вслед за Дж. Саксом решил топтать эту заросшую тропинку геодетерминизма, по которой еще в начале прошлого века ходил Х. Маккиндер.

Конкуренция среди мозговых центров в современных условиях требует, чтобы исследование стало бестселлером.

¹⁴ Результаты экономико-математических расчетов потерь России при разрыве связи с Сибирью см.: ЭКО. 2002. № 8. С. 132. (Прим. ред.).

Для того чтобы оказать воздействие на влиятельных лиц, принимающих политические решения, книга должна быть на слуху. Следовательно, она должна продаваться, и читатели должны покупать ее вместо не менее интересных мемуаров кинозвезд. Прочтение книги должно развлечь и придать уверенность в приобщении к серьезному чтению, и таким образом поднять самооценку. Как сказал один из сотрудников Брукингского института, задачей авторов было скорее написать интересный текст, чем исчерпывающее исследование.

Бестселлер создается и продвигается по определенным правилам. Прежде всего, следует оценить спрос на идею (см. выше). Затем определить целевую аудиторию. Здесь авторы попытались убить двух зайцев: книгу, рассчитанную на массового читателя, они заявили как рекомендацию российскому правительству. И если раньше первый читал, что в Сибири холодно, то пожалуйста, «люди умирают на улицах от переохлаждения»¹⁵, а если он в большинстве своем никогда не видел снега, то снег нужно поместить на обложку. Книга создается по канонам голливудского блокбастера, в которых жестко выдерживаются выверенные пропорции сентиментальности, экшна, политкорректности и справедливого возмездия «плохим парням», читай, «коммунистическим плановикам». Чего стоит хотя бы описание рыданий дореволюционных российских каторжан, когда они пересекали Урал и прощались с Европейской Россией! Затем начинается продвижение: многочисленные поездки с презентациями и интервью в сетевых изданиях, продвижение на второй «целевой» рынок – в российский журнал «Эксперт», и кульминация – визит Ф. Хилл осенью 2004 г. на дачу В. В. Путина¹⁶. Далее запланировано российское издание книги в издательстве «Андреевский флаг».

Читателя нужно удержать, а это непросто, тем более, если, по мнению одной из обозревательниц, книга сводится к «объявлению о том, что в Сибири слишком холодно», и

¹⁵ Результаты экономико-математических расчетов потерь России при разрыве связи с Сибирью. С. 188.

¹⁶ Democracy, Anarchy, and Siberian Resources. www.sras.org/news.phtml?m-256 29.10.2004

читать ее стоит, если вы нуждаетесь в дальнейших статистических доказательствах¹⁷. И удержать внимание можно, запустив в оборот множество хлестких эпитетов типа «сибирское проклятье», «замороженный динозавр» Пермь, «искусственные» города, и, наконец, загадочная «Потемкинская Россия». Впрочем, Ф. Хилл ничтоже сумняшеся поправляет и М. В. Ломоносова, великое предсказание которого в случае невыполнения ее рекомендаций «встанет на голову», и российская мощь из-за Сибири скорее растает, чем прирастет¹⁸.

Возникает вопрос: а не слишком ли серьезно отреагировали сибирские ученые? Может, достаточно было, подобно Остапу Бендеру в его диспуте с ксендзами, оперировать «неубедительными, но веселыми доводами»? Например, сослаться на некое «правило Бергмана» из экологии, согласно которому среди животных одного вида или группы близких видов обычно имеют более крупные размеры те, что обитают в холодном климате. А при желании можно обнаружить, что среднее значение площади страны (на выборке из более 200 стран) зависит от географической широты.

Экономика образов – новая реальность

Но как бы убедительно ни опровергались подобные книги, критика забывается, а остается главное – образы, которые начинают жить самостоятельной жизнью. Слов «виртуальная экономика» не употреблял только ленивый, и никого не интересует, что эта теория К. Гэдди и Б. Икеса была применима к России всего на протяжении двух-трех лет. Связать слова «Сибирь» и «проклятье» тоже удалось. Заодно запущены «потемкинские города», «мисаллокация», «индустриальные динозавры», проведена увязка «неправильной географии» с обязательными образами «коррупции» (никем еще не измеренной) и «бедности», ссылки в Интернете множатся и растут, как снежный ком. Если вы захотите узнать что-то о Сибири и выполните англоязычный поиск – уга-

¹⁷ Sara Hurst. Transition Online www.tol.cz

¹⁸ Hill F. Siberia: Russia's Economic Heartland and Daunting Dilemma // Current History. October 2004. P. 324–331.

дайте, на кого попадете. А мозговые центры всю разрабатывают модную жилу «нефтяного государства», «энергетической империи». И нужно иметь хорошую память об «империи зла», когда от «оси зла» мы попадаем на «трубу зла». Лишь раз в год, после очередного присуждения Нобелевской премии в области экономики, читателю предлагают популярное, в одном абзаце, изложение работ лауреатов, а в остальное время умами публики, равно как и политиков, правят образы. Наш «мозговой центр» П. Щедровицкого «Северо-Запад» не смог создать подобной книги, но навязчивое продвижение идеи «капитализации регионов» имеет успех в правительстве, так как уже оформлено в виде образа «регионов-локомотивов», поиска «точек роста» в целях сохранения главного образа – «удвоения ВВП».

Общественные науки легко упрекнуть в ангажированности, и «технари» делают это с удовольствием. Но наука не становится более независимой, когда ее переводят на самокупаемость, когда исследование обязательно должно стать продаваемым. Она становится зависимой от вкусов покупателя и не может обманывать его потребительские ожидания.

Самокупаемость в общественной науке неизбежно опускает ее на уровень массового сознания и делает «массовой наукой» наравне с фастфудом, гламуром и другими составляющими масскультуры. Эта характеристика не негативная. Известно, что показ каждого нового сериала по Достоевскому или Гоголю вызывает подъем читательского интереса к классике. Сказания о НЛО хотя бы заставляют человека поднять глаза к звездам, отрешившись на минуту от рутины. Книга А. Паршева вызвала живой интерес студентов и оторвала их хоть ненадолго от процесса скачивания курсовых из Интернета.

Способ продвижения массовой науки – вбрасывание ярких образов в массовое сознание. И с этой точки зрения бесполезно было возражать «Сибирскому проклятию» и выполнять серьезные расчеты – публика завтра получит новый хит. Но коль скоро такие книги будят у ученых желание проверить свои позиции, то «массовая наука» выполняет и обратную связь, что можно только приветствовать.

Оценка состояния и перспектив современной российской экономики в отечественной и западной экономической литературе затрудняется двумя главными обстоятельствами. Во-первых, российская экономическая статистика по-прежнему малодостоверна. Во-вторых, подавляющее большинство исследователей склонно делать прогнозы экономического развития России на долгосрочную перспективу, опираясь на результаты ее развития в лучшем случае за 10–20 лет. При этом принимаются во внимание в основном чисто экономические показатели.

В статье эта оценка будет основана на достоверных показателях и тенденциях экономического развития страны на протяжении последних трех веков. В этот период обнаруживаются отчетливые закономерности, позволяющие прогнозировать и дальнейшее экономическое развитие России, и ее экономическую политику. Также по возможности будет учтено состояние человеческого потенциала и нравственное состояние современного российского общества.

Состояние и перспективы российской экономики в начале XXI века*

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Сибирская академия государственной службы,
Новосибирск

Современная российская макроэкономическая статистика

Причины малодостоверности макроэкономической статистики России (несмотря на переход российской статистической службы с начала 90-х годов на международные стандарты отчетности) связаны с общими недостатками российского государственного аппарата и государственной власти в целом, с общим хаосом в экономике в постсоветский период и огромным ростом теневого сектора.

В советский период в основном искажалась оценка динамики ВВП и отдельных отраслей экономики. Эта тенден-

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 04-02-00312а).



ция продолжается и сегодня, только некоторые экономические показатели официальная статистика занижает. Так, по нашим исследованиям, на 10–15% занижен объем ВВП в текущих ценах в связи с заниженностью примерно на 20% фонда личного потребления домашних хозяйств и капитальных вложений в некоторых отраслях сферы услуг (например, розничной торговли – примерно в 16 раз), стоимость основных и оборотных фондов, рентабельность некоторых отраслей экономики и объемы их продукции.

В 70–80-е годы были проведены альтернативные оценки динамики советской экономики за 1928–1987 гг.¹ Они во многом основывались на косвенных показателях экономической активности и велись несколькими методами (например, по промышленности – шестью), благодаря чему удалось получить намного более объективную оценку развития, чем давали официальные советские статистические органы.

Расчеты были возобновлены с 1996 г. За 1996–2004 гг. мне и моим коллегам² удалось исчислить альтернативные оценки динамики российской экономики и отдельных ее отраслей в погодном исчислении, а также реальную стоимость основных и оборотных фондов для сектора товаров, ряда его отраслей и розничной торговли за отдельные годы. На этой основе была рассчитана рентабельность продукции и материальных активов ряда отраслей сектора товаров и розничной торговли. При этом, в связи с изменением характера собираемых официальной статистикой данных, пришлось использовать некоторые новые методы оценок динамики развития экономики³.

¹ В наиболее полном виде расчеты опубликованы: Ханин Г. И. Динамика экономического развития СССР. Новосибирск, 1991.

² Н. И. Суслов, О. И. Полосова, Д. А. Фомин, Н. В. Иванченко, а также студенты и магистранты новосибирских вузов.

³ Основные результаты расчетов по динамике экономики России см.: Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Промышленное производство в России в 1996–1999 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2002 г. № 1; Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Строительство в России в 1996–2000 гг.: альтернативная оценка темпов развития // Вопросы статистики. 2002. № 12; Ханин Г. И., Полосова О. И., Иванченко Н. В. Российская экономика в 1996–2000 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2004. № 2; Ханин Г. И., Полосова О. И., Фомин Д. А. Динамика продукции промышленности РФ в 2001–2003 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2005. № 2.

Динамика ВВП России за 1999–2004 гг.: предварительная оценка

Наши оценки характеризуются различной степенью детализации. Наиболее подробны они для 1999–2000 гг.⁴, наименее – 2001–2003 гг. Сугубо предварительный характер носит оценка за 2004 г. Различна и степень детализации: она велика для расчетов динамики сектора производства товаров и отдельных его отраслей и ниже – для динамики сферы услуг. Оценка рентабельности и восстановительной стоимости основных фондов проводилась за отдельные годы. Очень грубый характер носит оценка динамики основных фондов. По этой проблеме мы также воспользовались оценками И. Б. Воскобойникова⁵. Некоторые промежуточные расчеты в данной статье опущены.

Наши оценки подтверждают вывод официальной статистики, что 1999–2004 гг. были периодом довольно быстрого экономического роста. Однако он был значительно меньше, чем его показывает официальная статистика. Так, за 1999–2003 гг. рост ВВП составил 22% вместо 38% официальных. Иными словами, официальные оценки завышают среднегодовые темпы роста ВВП в среднем за весь период на 3 процентных пункта (п. п.). Возможно, наши данные даже превышают реальные. Дело в том, что уже после проведения этого расчета было выявлено, что в 1996–2003 гг. происходило завышение показателей объемов производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции и официальной динамики сельскохозяйственного производства⁶, включенных в расчет как реальные.

Расчет динамики ВВП за 2004 г. основывался на распространении на этот год соотношения между динамикой ВВП

⁴ Ханин Г. И., Полосова О. И. Экономика России в 1996–2000 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2004. № 2.

⁵ Воскобойников И. Б. О корректировке динамики основных фондов в российской экономике // Экономический журнал ВШЭ. 2004. №1.

⁶ Завышение производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции установлено путем сравнения объемов его производства и потребления, а динамики – благодаря использованию альтернативных методов расчета. Подробнее см.: Ханин Г. И., Фомин Д. А. Сельское хозяйство России в постсоветский период: альтернативная оценка // Вопросы статистики. 2005. № 10.

и внутреннего потребления топлива, сложившегося в период 2001–2003 гг.

Расчет индекса продукции за 2001–2003 гг. состоит из двух частей: расчет производства товаров и производства услуг. *Первый* из трех методов расчета индекса сферы производства товаров основан на показателях продукции отдельных ее отраслей со взвешиванием по доле отдельных отраслей в валовой добавленной стоимости (табл. 1).

Таблица 1

Индекс продукции сферы производства товаров по первому методу, % к предыдущему году

Отрасль	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Промышленность*	3,4	1,3	4,2
Сельское хозяйство**	7,5	1,5	1,5
Строительство***	3,4	2,9	3,7
Индекс производства товаров	4,01	1,61	4,05

* Ханин Г. И., Полосова О. И., Фомин Д. А. Динамика продукции промышленности РФ в 2001–2003 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2005. № 2. С. 17.

** Данные ФСГС РФ.

*** Расчет О. И. Полосовой.

Второй метод расчета основан на динамике внутреннего потребления топлива (табл. 2).

Таблица 2

Индекс продукции сферы производства товаров по второму методу, % к предыдущему году

	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Внутреннее потребление топлива	4,4	-1,3	4,9
Индекс производства товаров	5,2	-0,5	5,7

Примечание. Внутреннее потребление топлива рассчитано как разница между его производством и экспортом в условном выражении. Соотношение между динамикой производства товаров (по ВВП) и внутреннего потребления топлива принято на основе этого соотношения в США в 1970–1975 гг. (превышение на 0,8 п. п. в год).

Третий метод расчета основан на динамике грузооборота транспорта (табл. 3).

**Индекс продукции сферы производства товаров
по третьему методу, % к предыдущему году**

	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Грузооборот транспорта общего пользования	3,2	5,8	7,9
Индекс производства товаров	2,6	5,2	7,3

Примечание. Соотношение между динамикой грузооборота транспорта общего пользования и динамикой производства товаров принято по данным экономики США в 1970–1975 гг. (отставание на 0,6 п. п. в год). Возможно, целесообразнее было бы использовать данные о динамике перевозок грузов, но я не нашел соответствующие данные по США.

Результаты окончательной оценки индекса продукции сферы производства товаров представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Расчет окончательной оценки индекса продукции сферы
производства товаров, % к предыдущему году**

Методы	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Первый	4,01	1,61	4,05
Второй	5,2	-0,5	5,7
Третий	2,6	5,2	7,3
Окончательная оценка (среднеарифметическое по трем методам)	3,9	2,1	5,7

Расчет динамики производства сферы услуг осуществлялся исходя из динамики занятости в этой сфере и производительности труда. Динамика производительности труда рассчитывалась исходя из ее динамики в сфере производства товаров и соотношения между нею в сфере производства товаров и услуг в 1996–2000 гг. В этот период динамика производительности труда в сфере производства товаров была в среднем за год на 3,9 п. п. выше, чем в сфере услуг⁷ (табл. 5).

Для определения динамики ВВП России за 2001–2003 гг. динамика продукции народного хозяйства, основанная на расчетах динамики производства товаров и услуг и их доле в валовом внутреннем продукте в 2003 г., очищенном в

⁷ Расчет на основе данных об альтернативной динамике продукции и занятости в этих сферах.

**Расчет индекса продукции сферы услуг в 2001–2003 гг.,
% к предыдущему году**

Индекс	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Производства товаров	3,9	2,1	5,7
Занятости в сфере производства товаров*	–0,7	–1,8	–2,6
Производительности труда в сфере Производства товаров	4,6	4,0	8,5
Производительности труда в сфере услуг	0,7	0,1	4,6
Занятости в сфере услуг	1,6	3,2	1,5
Продукции сферы услуг	2,3	3,3	6,1

* Рассчитано на основе занятости в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве.

соответствии с расчетами Всемирного банка от преувеличенности торгового сектора, была скорректирована на среднегодовой темп снижения материалоемкости ВВП за 1996–2000 гг. (0,3 п.п.). В таблице 6 представлен расчет динамики ВВП за 2001–2003 гг. в сопоставлении с данными ФСГС России.

**Расчет альтернативной оценки динамики ВВП России
за 2001–2003 гг., % к предыдущему году**

Динамика	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Производства товаров и услуг	3,14	2,62	5,91
ВВП	3,44	2,92	6,21
Оценка динамики ВВП ФСГС	5,1	4,7	7,3

Результаты сравнения альтернативных и официальных оценок динамики ВВП России за 1999–2003 гг. представлены в табл. 7. В среднем за данный период отклонение альтернативной оценки от официальной составило 3 п. п. и было наибольшим в 1999–2000 гг.

Для сугубо предварительного определения динамики ВВП в 2004 г. было использовано соотношение между динамикой внутреннего потребления топлива и ВВП по альтернативной оценке за 2001–2003 гг. За этот период внут-

**Сравнение альтернативной и официальной оценок динамики
ВВП России за 1999–2003 гг., % к предыдущему году**

Оценка	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2003 г. по отношению к 1998 г.
Альтернативная	101,2	107,6	103,4	102,9	106,2	123,0*
ФСГС России	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	138,0
Разница оценок	-5,2	-2,4	-1,7	-1,8	-1,1	-15,0

* Данные за 1999–2000 гг. исчислены в: Ханин Г. И., Полосова О. И. Экономика России в 1996–2000 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. 2004. № 2. С. 56.

ренное потребление топлива выросло на 8,1%, в то время как ВВП – на 13% (см. табл. 2). Превышение составило 4,9 п. п., или 1,6 п. п. ежегодно. За 2004 г. внутреннее потребление топлива (нефть, газ и уголь) выросло на 1,3%⁸. Таким образом, ВВП России вырос на 2,9% вместо 7,2%, по данным ФСГС.

Этот результат хорошо согласуется с другим индикатором экономического развития – динамикой производства электроэнергии, которая в 2004 г. выросла лишь на 1,6%. В то же время объем грузоперевозок вырос на 2,4%⁹. Следовательно, все три косвенных индикатора экономического развития дают довольно близкие результаты.

Показательно, что дефлятирование объема промышленной продукции в 2004 г. с помощью индекса цен производителей промышленной продукции дало значение индекса промышленной продукции 103,2% вместо заявленных 6,1%, что подтверждает огромное завышение данных официальной статистикой.

В 2004 г. произошло резкое замедление экономического развития России – и это в условиях рекордно высоких мировых цен на нефть. К тому же в конце этого года – начале 2005 г. рост ВВП, даже по официальным данным, резко сократился, что с учетом поправки на их искажение может

⁸ Исчислено по: Социально-экономическое положение России в 2004 г. М., 2005. С. 105.

⁹ Там же. С. 21, 80.

означать полное прекращение экономического роста и даже начало спада в 2005 г., что, конечно, требует подтверждения расчетами.

Пока имеются только данные ФСГС о реализации на внутреннем рынке нефтепродуктов в первом полугодии 2005 г., свидетельствующие о прекращении роста этого показателя по сравнению с соответствующим периодом 2004 г. Также сократилось и внутреннее потребление газа. Почти в 3 раза упали темпы роста перевозок грузов.

Экономическое развитие России в 1999–2004 гг.

Безусловно, этот период по своему характеру коренным образом отличается от 1990–1998 гг. – периода глубочайшего экономического спада. Многие российские и западные экономисты на этом основании делают вывод, что российская экономика уже преодолела главные трудности и создала условия для устойчивого экономического роста. Для определения перспектив начнем с анализа динамики производительности труда и занятости населения (табл. 8). Производительность труда исчислена в годовом выражении, поскольку данные о количестве отработанных часов приводятся в статистических публикациях только по промышленности, носят несистематический характер и вряд ли являются достоверными.

Таблица 8

Расчет динамики производительности труда в России в 1999–2004 гг., % к предыдущему году

Динамика	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП	101,2	107,6	103,4	103,0	106,2	102,9
Численности занятых	100,0	100,6	100,6	101,0	100,5	100,4
Производительности труда	101,2	107,0	102,8	102,0	105,7	102,5

Экономический рост по данному показателю носил ярко выраженный интенсивный характер. Динамика производительности труда заметно превышала рост численности занятых. Темпы роста почасовой производительности труда будут не-

сколько ниже, так как имеющиеся данные свидетельствуют о росте отработанных часов примерно на 1% в год.

Расчеты динамики основных фондов носят весьма грубый характер и не дают возможности представить годовую динамику. Очевидно только то, что в этот период продолжалось, хотя и замедленными темпами, сокращение основных фондов, особенно их активной части, что подтверждается данными о парке некоторых видов оборудования, а также сокращение производственных мощностей по ряду продуктов и увеличение среднего срока службы оборудования в промышленности. Уверенно можно говорить о том, что в данный период произошло улучшение использования основных фондов вообще и оборудования в частности.

Повышение производительности труда и улучшение использования основных фондов – характерные черты восстановительного периода экономики¹⁰ после войн и экономических кризисов. В свете этого специфического (на что не обратили внимание многие экономисты) характера подъема 1999–2004 гг. ни реальные темпы экономического роста, ни размеры улучшения использования ресурсов не являются выдающимися: они намного уступают восстановительным периодам в СССР и зарубежных странах. При этом я вовсе не отрицаю существенного улучшения хозяйственного механизма России после финансового кризиса 1998 г., заметного роста профессионализма российских предпринимателей, бывшего ранее на крайне низком уровне.

Несколько улучшилась и структура экономики: выросла в связи с девальвацией рубля и ростом производственного и потребительского платежеспособного спроса доля обрабатывающей промышленности и некоторых наукоемких отраслей экономики в производстве ВВП и экспорте (в физическом выражении), доля расходов на науку и накопления основных фондов в ВВП и т. д. Однако основные пороки структуры экономики России 90-х годов (гипертрофия сырьевого и посреднического секторов экономики, низкая доля накопления основных фондов и вложений в НИОКР и т. д.) остались.

¹⁰ На эту особенность экономического развития современной России обратил внимание Е. Т. Гайдар в книге «Долгое время». М., 2005.

Обычно завершение восстановительного периода связывается с достижением докризисного уровня производства. Я согласен с точкой зрения (но не ее обоснованием) Е. Т. Гайдара, что в России восстановительный период может завершиться еще до достижения кризисного уровня ВВП. Что, возможно, и произошло в конце 2004 г. – первой половине 2005 г. Дело в том, что в прошлом имело место совпадение достижения докризисного уровня производства и объема основных фондов. Особенностью экономики России является то, что за этот период основные фонды и их активная часть значительно сократились по сравнению с докризисным уровнем.

Перспективы российской экономики: инерционный сценарий

Возможны два сценария развития российской экономики на ближайшие 10–15 лет: инерционный и мобилизационный. Следует учесть, что российская экономика в настоящее время сталкивается с колоссальными трудностями: чудовищная устарелость и быстрое сокращение основных фондов, снижение рентабельных запасов полезных ископаемых и интеллектуального потенциала, свертывание научно-интеллектуальной сферы. Экономический подъем 1999–2004 гг. носил восстановительный характер и уже практически прекратился. К тому же он облегчался огромным ростом мировых цен на топливо, который не может продолжаться бесконечно.

Инерционный сценарий означает сохранение сложившегося за последние 15 лет социально-экономического и политического механизма. Как показывает мой и ряда авторитетных российских экономистов, социологов и политологов¹¹ анализ, реальное состояние социально-экономического и политического механизма России является нежизнеспособным и крайне неэффективным. После 1998 г. идет довольно быстрое его улучшение, но нынешнее состояние таково, что экономическое созревание, опираясь на довольно слабые

¹¹ Шевцова Л., Клямкин И., Фурман Д., Соловей В. и др.

интеллектуальные и управленческие ресурсы, потребует, как показывает опыт дореволюционной России и других стран, десятилетий. Упомяну в этой связи состояние корпоративного управления, банковской и страховой системы, рынка ценных бумаг.

Возможные улучшения, предпринимаемые по инициативе государственной власти, могут привести лишь к количественному, а не качественному повышению эффективности. Наиболее действенным способом является форсированное привлечение иностранного капитала, что во многом обеспечило экономический подъем в странах Восточной Европы. Однако препятствий для привлечения иностранного капитала в России очень много.

Возможные попытки стимулирования экономического роста кейнсианскими методами могут дать только ограниченный результат, так как основные препятствия находятся на стороне не спроса, а предложения, что плохо улавливается официальной статистикой (речь идет об основных фондах, трудовых и природных ресурсах).

Следует учитывать и состояние человеческого и нравственного потенциала российского общества. Ему трудно дать статистическую оценку (кроме уровня коррупции), но он проявляется в общественной, производственной и учебной деятельности членов общества и, судя по всему, неуклонно снижается. Это показало пассивное отношение подавляющей части населения к разложению общества на заключительной части стадии застоя, к разворовыванию национального богатства во время перестройки и в постсоветский период, оттеснение лучших в профессиональном и нравственном отношении людей от управления обществом, угасание конструктивной общественной активности. Деградация человеческого потенциала способствовали эмиграция наиболее талантливых и энергичных членов общества и резкое ухудшение качества образования, особенно высшего.

В лучшем и маловероятном случае инерционный вариант может не допустить сокращения ВВП в ближайшие 10–15 лет, чего совершенно недостаточно для решения острейших социально-экономических и геополитических про-

блем России. Более вероятно его сокращение на 20–30% в связи с таким же сокращением основных фондов (их активная часть в решающей сфере производства товаров сокращается, по примерным расчетам, на 2–3% ежегодно) при отсутствии коренного изменения доли накопления, что, скорее всего, приведет к социальному и политическому взрыву.

Износ основных фондов значительно занижается официальной статистикой, поскольку стоимость старых основных фондов с высокой степенью износа занижена из-за отсутствия ее переоценки по восстановительной стоимости. Произведенные Д. А. Фоминым расчеты по электроэнергетике показали заниженность износа основных фондов более чем на 10 п. п. При таком огромном износе практически неизбежны крупные техногенные катастрофы.

Исторический опыт России по преодолению экономической отсталости

Начавшееся в 70–80-е годы экономическое отставание России от развитых стран в постсоветский период приняло значительные размеры. Возникает естественное сомнение: удастся ли его вообще когда-нибудь сократить? Однако Россия в своей истории трижды оказывалась в аналогичной ситуации: в конце XVII века, середине XIX и в конце 20-х годов XX века. Изложу здесь некоторые выводы проведенного мною ранее исследования¹².

Из трех попыток преодоления экономической отсталости удалось два: в период правления Петра и его преемников и в период классической модели командной экономики (30–50-е годы XX века). Не удалась попытка после отмены крепостного права, несмотря на значительный прогресс российской экономики, и на путях нэпа, в связи с чем и потребовался переход к командной экономике¹³.

Что объединяет эти попытки? *Удавшиеся были связаны с мобилизационной моделью экономики и авторитарным по-*

¹² Подробнее см.: Ханин Г. И. Теория рывка и опыт России по преодолению экономической отсталости // ЭКО. 2004. №9.

¹³ Ханин Г. И. Почему и когда погиб нэп // ЭКО. 1989. № 11.

литическим режимом. Неудавшиеся – с развитием рыночных отношений и либерализацией политической системы. Вывод, казалось бы, очевиден: необходима авторитарная политическая система, которая сумеет насильственными мерами добиться мобилизации огромных ресурсов, необходимых для преодоления экономической отсталости.

Но не все так просто. Удачное начало не удавалось закрепить. Спустя 50–60 лет после экономического рывка, обеспеченного авторитарным режимом, начинался экономический застой. Подавление гражданских и политических прав, экономической инициативы не позволяло, в отличие от западных стран, создать механизм саморегулирования экономики. Неизбежность замедления экономического роста, необходимость в связи с этим определенной демократизации общества и децентрализации экономики понял незадолго до смерти даже Сталин¹⁴.

Другая особенность экономического развития России состоит в движении рывками – от застоя к бурному росту и наоборот. Конечно, подобная неравномерность имела место и в западных странах. Но нигде она не была столь значительной, как в России. Ряд авторов (например, А. А. Прохоров) эту особенность экономического развития России связывает с характером русского народа, сформировавшимся в условиях сельскохозяйственного производства, характеризовавшегося сменой напряженного труда в летний период и ненапряженного в зимний. Американский экономист А. Гершенкрон более 40 лет назад дал более глубокое объяснение: «Период быстрого развития с большой вероятностью уступает место длительному застою, поскольку огромные усилия превзошли физические возможности населения»¹⁵.

При всей ущербности движения экономики рывками, это оставляет надежду на очередной рывок, который позволит снова начать преодоление экономической отсталости России.

¹⁴ Подробнее см.: Ханин Г. И. Сталин – инициатор перестройки и либерализации? (гипотеза) // ЭКО. 2005. № 9.

¹⁵ Цит. по: Hedlund Stefan. Can they go back and fix it. Acta slavica Japonica Tomus XX. The Slavic research center, Hokkaido University, 2003. P. 52–53.

Технология экономического рывка в России

Изучение предыдущих успешных экономических рывков позволяет выделить ряд социально-экономических и политических элементов их осуществления.

1. Резкое увеличение доли накопления основных фондов в ВВП или национальном доходе. Это необходимо для быстрого наращивания объема основных фондов. Доля их накопления в национальном доходе СССР в начале 30-х годов с учетом недооценки стоимости инвестиционных товаров составила 40–45%, повысившись за несколько лет примерно в 3 раза.

2. Наращивание человеческого потенциала путем крупных вложений в образование и науку, приглашения иностранных специалистов.

3. Повышение мотивации квалифицированного труда путем высокой дифференциации в оплате труда.

4. Выдвижение яркой национальной идеи, вдохновляющей население и оправдывающей неизбежные жертвы в период экономического рывка.

5. Лидирующая роль государства в осуществлении экономического рывка вследствие слабости отечественного частного капитала.

6. Обновление правящего слоя. Старый правящий слой сформировался в условиях экономического упадка, в лучшем случае, застоя. А в эти периоды энергичные, талантливые и честные люди не нужны.

7. Наличие умной и сильной власти. До сих пор это было связано с установлением в России жесткого авторитарного режима, осуществляемого диктаторами со стратегическим мышлением, высокими организационными способностями и умением подбирать кадры для решения стоящих перед страной задач.

8. Умелое использование внешнеэкономических связей для экономического развития.

Эта испытанная в прошлом технология преодоления экономической отсталости может и не принести успеха в новых экономических и технологических условиях экономики XXI века. Поэтому она, конечно же, нуждается в серьезной модификации.

Мобилизационный сценарий развития

Анализ предыдущих периодов позволяет выделить следующие составные элементы мобилизационного сценария экономического развития России.

1. Резкое повышение доли накопления основных фондов, с учетом реальной покупательной способности рубля в различных сферах конечного использования ВВП, по результатам международных сопоставлений, с 12–14%¹⁶ до 35–40% путем резкого сокращения личного потребления домашних хозяйств, прежде всего, наиболее состоятельных слоев населения.

Этот компонент вызывается необходимостью обеспечить рост основных фондов на 6–7% в год в ближайшие 10–15 лет для преодоления экономического отставания России и обеспечения дальнейшего устойчивого роста. Это требует увеличения капиталовложений в экономику примерно в 3 раза (с учетом теневых вложений)¹⁷ при опережающем росте капиталовложений в сферу производства товаров¹⁸.

Сегодняшние относительно достоверные данные о распределении доходов населения по группам¹⁹ позволяют оп-

¹⁶ На важность переоценки официальной статистикой доли инвестиционного сектора в ВВП обратил внимание японский экономист профессор С. Табата (см., например: *Tabata Shinichiro. The investment Crisis in Russia // Post-Soviet Geography and economics. 1997, 38, № 9. P. 562*).

¹⁷ Обоснование величины роста капиталовложений см.: *Ханин Г. И. Технология экономического рывка // ЭКО. 2004. № 10. С. 168*. Однако в ней не были учтены теневые капитальные вложения, особенно в сфере услуг.

¹⁸ Необходимость радикального повышения доли накопления основных фондов в валовом внутреннем продукте впервые обосновал К. К. Вальтух в 1997 г., впоследствии – В. М. Симчера и Ф. Клоцвог. Сходными с моими расчетами были и размеры необходимого повышения. Однако в работах названных авторов отсутствовал механизм повышения этой доли.

¹⁹ Ранее из оправданного недоверия к официальным данным при определении размеров перераспределения я пользовался данными выборочного обследования, проведенного в 1997 г. Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН. Как теперь выяснилось, в нем преувеличен размер дифференциации доходов. Нынешние данные основаны на широкомасштабном обследовании (обследовано 15 тыс. чел. в 408 населенных пунктах), произведенном осенью 2004 г. Институтом общественного проектирования и компанией «Ромир-Мониторинг» // *Эксперт. 2005. № 19*. Достоверность этого обследования подтверждается совпадением подсчитанных доходов с общими доходами населения России по СНС и наиболее правдоподобными оценками распределения доходов в России (А. Ю. Шевяков, С. А. Айвазян).

ределить необходимый размер их сокращения для мобилизации финансовых средств накопления и некоторого повышения доходов обездоленных слоев населения (табл. 9).

Таблица 9

**Перераспределение доходов в России в 2007–2008 гг.
(в ценах 2004 г.)***

Группы по доходам, руб. в месяц	Годовой доход, тыс. руб.	Численность населения, млн чел.	Общий годовой доход, млрд руб.	Перераспределение, % к исходному уровню	Годовой доход после перераспределения, млрд руб.
(250000)	(3000)	(0,4)	(1200)	16,6	(199,2)
25000	300	2,64	792,0	40	316,8
15000	180	3,82	687,6	40	275,0
10000	120	8,08	969,6	40	387,8
8000	96	7,94	762,2	70	533,5
5600	67,2	30,6	2056,3	70	1439,2
3500	42	14,7	617,4	100	617,4
2300	27,6	45,6	1258,6	100	1258,6
2100	25,2	7,3	184,0	120	220,8
1500	18	7,1	127,8	120	153,4
800	9,6	14,3	137,3	150	206,0
Итого:		142,8	8792,0		6224,8 *

Примечание. Данные о месячных доходах по группам населения в расчете на одного человека (кроме 1-й группы) и процентное распределение населения по группам взяты из: Эксперт. 2005. № 19. С. 35. Численность 1-й группы определена из ее доли, приведенной в статье в журнале «Эксперт», в общей численности населения России – 0,3–0,4% (С. 22), а среднемесячные доходы определены мною экспертно. Индивидуальные годовые доходы и абсолютная численность населения в каждой группе рассчитаны на основе месячных доходов и процентного распределения населения по группам. Итог не совпадает с численностью населения России из-за того, что процентное распределение, указанное в статье, меньше 100%. Доход одного человека в 1-й группе указан на основе разницы строки «Итого» по остальным группам и общей суммой доходов населения России и носит примерный характер.

С учетом возможности мобилизации чрезмерного положительного сальдо внешней торговли эта величина составила примерно 1/3 нынешнего объема личных доходов населения. Поскольку в то же время планировалось поднять

доходы наиболее обездоленных слоев населения, размер их сокращения у более состоятельных, естественно, должен был быть выше. В то же время размер повышения доходов наименее обеспеченных оказался довольно скромным – в 1,2–1,5 раза.

В результате от предлагаемого перераспределения доходов пострадает 16% населения России. Выиграют – менее 20%. Децильный коэффициент сократится с нынешних 26:1 до 5:1, т. е. до уровня некоторых стран Восточной Европы и дореформенного СССР. В то же время сохранится огромная разница в стоимости личного имущества, которая, хотя и с большими потерями, может быть превращена наиболее состоятельными слоями в текущие доходы.

Объем личного потребления домашних хозяйств сократится на 2,6 трлн руб. при необходимом росте финансовых ресурсов на 4 трлн руб. Оставшаяся сумма может быть получена при доведении положительного сальдо внешнеторгового баланса с нынешних 2,1 трлн руб. (11,2% ВВП) до 0,3–0,4 трлн руб. (2% ВВП), на уровне большинства стран мира. Это может сэкономить недостающие для обеспечения роста основных фондов 1,8 трлн руб. и оставить некоторые средства для использования в целях наращивания человеческого потенциала.

2. Резкое увеличение благодаря мобилизованным финансовым ресурсам вложений в человеческий капитал (наука, образование и здравоохранение), повышение эффективности этих сфер экономики, при недопущении расточительности в использовании средств. Это может потребовать еще нескольких процентов валового внутреннего продукта, которые можно мобилизовать за счет использования части средств Стабилизационного фонда и золотовалютных резервов Центрального банка, возврата части вывезенных из России капиталов и использования некоторой части положительного сальдо торгового баланса.

Перераспределение доходов резко изменит финансовое положение в экономике. В настоящее время оно сильно искажено в связи с огромной недооценкой основных фондов,

которая превышает 10 раз²⁰. Недооценивается размер амортизации основных фондов и преувеличивается размер прибыли в народном хозяйстве. Однако автоматическая их корректировка не является обоснованной, так как нынешний размер амортизации, как показывает произведенное сравнение его уровня в 2001 г. по СНГ (последний год, для которого опубликованы данные), примерно в 2,5 раза превышает реальную норму морального и физического износа по большинству отраслей и экономике в целом. Это связано, видимо, с принятием многими предприятиями повышенных норм амортизации для компенсации недооценки основных фондов.

Поэтому мною переоценен размер амортизации в 4 раза, что, скорее всего, является заниженным. В табл. 10 представлена структура валового внутреннего продукта до перераспределения доходов (но с учетом переоценки размера амортизации) и после.

В результате перераспределения значительно увеличится абсолютный и относительный размер прибыли и чистых смешанных доходов, что в сочетании с возросшей в 4 раза амортизацией позволяет создать финансовые ресурсы для расширения основных фондов и человеческого капитала. Таким образом, чрезмерные личные доходы собственников и высших топ-менеджеров, завышающие прямо или косвенно себестоимость продукции и снижающие прибыль, используются как источник расширения производства. В то же время средние доходы и численность занятых части рядовых работников давно уже (как минимум с 70-х годов) не соответствуют их трудовым усилиям, поэтому их сокращение экономически обоснованно.

²⁰ Данные приведены в следующих статьях: Ханин Г. И., Иванченко Н. В. Альтернативная оценка материальных фондов и рентабельности в производственной сфере российской экономики // Вопросы статистики. 2003. №9; Ханин Г. И., Фомин Д. А. Альтернативная оценка рентабельности российского сельского хозяйства в 2001 г. // Вопросы статистики. 2004. № 2; Ханин Г. И., Фомин Д. А. Цена торговли // ЭКО. 2005. №6; Ханин Г. И., Фомин Д. А. Продовольственный комплекс России: альтернативная оценка финансово-экономических показателей // Проблемы прогнозирования. 2005. № 3.

Структура валового внутреннего продукта по первичным доходам до и после перераспределения доходов в 2007–2008 гг. (в ценах 2004 г.), трлн руб.

Вид дохода	До перераспределения	После перераспределения
Оплата труда	8,2	5,7
Чистые налоги на производство и импорт	2,8	2,8
Потребление основного капитала	5,1	5,1
Чистая прибыль и чистые смешанные доходы	1,2	3,7
Итого	17,3	17,3
Доля прибыли экономики и чистых смешанных доходов в валовом продукте, %	7,0	21,3
Отношение чистой прибыли экономики и чистых смешанных доходов к стоимости основных фондов, %	2,2	6,8

Примечание. Структура первичных доходов валового продукта в 2004 г. (кроме потребления основного капитала) взята с сайта Федеральной службы государственной статистики РФ. Объем потребления основного капитала исчислен на основе данных ФСГС о потреблении основного капитала в 2001 г. и соотношения между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов. Восстановительная стоимость основных фондов по остаточной стоимости рассчитана на основе данных о соотношении между балансовой и восстановительной стоимостью по ряду отраслей российской экономики в начале XXI века и носит примерный характер. В составе чистых смешанных доходов и чистой прибыли велика доля личных доходов населения (дивидендов и оплаты некорпоративных собственников).

3. Реализация других компонентов мобилизационной экономики: усиление мотивации квалифицированного труда, подорванной в годы застоя и в постсоветский период, обновление некомпетентного правящего слоя, формирование сильного и умного государства, умелое использование внешнеэкономических связей, сочетающее преимущества международного разделения труда, привлечение иностранного капитала, технический и управленческий опыт с поддержкой перспективного отечественного производства, выдвижение модернизации экономики в качестве национальной идеи России.

Снижение уровня жизни значительной активной части населения может получить если не поддержку, то, по крайней мере, понимание, если оно будет оправдано крупной и открывающей дорогу в будущее патриотической идеей национального спасения, какой, в сущности, и является идея экономической модернизации. Важно, чтобы тяготы ее проведения несли не только простые граждане, как было всегда в России, но и правящий слой. Начать перераспределение доходов следует как раз с доходов наиболее состоятельных слоев населения, чтобы была очевидна оправданность сокращения доходов менее состоятельных слоев.

Реализация мобилизационной стратегии означает очень крупные изменения в структуре российской экономики. Их цель – создать более диверсифицированную и конкурентоспособную (на внутреннем и внешнем рынках) экономику, которая позволит обеспечить быстрое и устойчивое развитие России. Для достижения этого необходимо создать экономику, опирающуюся не только на сырьевые отрасли, но и на перевооруженные на новой технической базе отрасли обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, современное жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и связь, дорожное хозяйство и т. д. Особого внимания требуют находящиеся в тяжелом состоянии из-за изношенности основных фондов инфраструктурные отрасли: электроэнергетика, железнодорожный транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство и жилищный фонд. Выбор конкретных приоритетных отраслей требует инвентаризации российской экономики и тщательного анализа их экономического и технологического состояния как на общегосударственном уровне, так и на уровне крупных фирм, предпринимательских объединений.

Следует отметить, что реальная убыточность большей части обрабатывающей промышленности России связана не с фатальной неспособностью производить конкурентоспособную продукцию, а с устарелостью ее производственного аппарата, вызванной недостаточным вниманием в последние десятилетия и чрезмерными доходами собственников и

топ-менеджеров, в сущности, зачастую разворовывающими свои предприятия.

Явно гипертрофированна доля в российской экономике рыночных услуг, ориентированных на удовлетворение спроса состоятельных слоев населения и потому исключительно рентабельных, например, нефтяной и газовой промышленности²¹. При предлагаемом снижении личных доходов домашних хозяйств на 1/3 эта сфера резко сузится. При этом может возникнуть кризис в обремененных кредитами розничной торговле и сфере недвижимости, также ориентированной на состоятельные слои населения.

Увеличение капитальных вложений в экономику примерно в 3 раза потребует огромного наращивания выпуска продукции машиностроения и строительства, промышленности строительных материалов. Частично это можно осуществить на существующих мощностях, частично потребуются их реконструкция и новое строительство на современной технической основе. Недостающие средства придется ввозить из-за границы, в связи с чем резко возрастет импорт оборудования за счет резкого сокращения импорта потребительских товаров. До ввода в действие новых и реконструированных заводов этот импорт явится, видимо, основным источником поставок инвестиционного оборудования и займет основное место в импорте России. Огромным препятствием для расширения производства продукции машиностроения станет нехватка квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников, крайняя слабость проектных и конструкторских организаций, что потребует больших усилий по их возрождению и развитию.

Доходы легкой и пищевой промышленности, ориентированные на дешевые сегменты отечественного рынка, несмотря на сокращение потребительского спроса, могут даже вырасти. Seriously изменятся объем и структура внешней торговли. Объем экспорта сильно упадет, поскольку многие виды продукции, ориентированные на внешний рынок, ввиду узости внутреннего, значительно увеличат поставки

²¹ Ханин Г. И., Фомин Д. А. Цена торговли // ЭКО. 2005. № 6.

на расширившийся внутренний рынок товаров производственного назначения (например, черная и цветная металлургия, топливная промышленность).

Можно ожидать значительного изменения разницы в доходах населения крупнейших городов, процветающих сейчас во многом за счет огромных доходов в посреднической сфере и коррупционных выплат (например, Москва и Санкт-Петербург) и остальными регионами.

Гипотетически можно представить себе реализацию модернизационной стратегии в рамках существующей социально-экономической системы. Частные предприниматели в интересах повышения конкурентоспособности могут самостоятельно пойти на сокращение личных доходов своих работников (особенно высокооплачиваемых) и собственников. Кстати, недавно общее собрание акционеров РАО ЕЭС сократило оплату членов совета директоров в 4 раза. Однако низкая общественная и профессиональная культура подавляющей части российских предпринимателей делает такую возможность в ближайшие годы маловероятной. К тому же сокращение доходов рядовых работников вызовет волну социальных выступлений.

С другой стороны, при нынешней организации российской экономики трудно представить себе возможность мобилизации огромных финансовых ресурсов частными предпринимателями для реконструкции целых отраслей обрабатывающей промышленности. Российские предприниматели нового поколения относительно преуспели в сфере услуг. Сфера производства, особенно в машиностроении, требует значительно больших технических и организационных способностей. Здесь пока преуспевают только иностранные предприниматели (например, автомобильная промышленность).

Возможна и активная роль государства, например, с помощью системы гибкого налогообложения в пользу приоритетных отраслей экономики и повышенного налогообложения гипертрофированных отраслей посреднического сектора, а также других обычных для рыночной экономики

приемов структурной промышленной политики. Однако нет уверенности, что эти приемы государственного регулирования оправдают себя в России.

Скорее всего, основным субъектом модернизации российской экономики явится государство, возможно, при партнерском участии частного капитала. Государству предстоит приложить максимальные усилия для перераспределения доходов, что потребует либо жесточайшего контроля над владельцами финансовых ресурсов, либо национализации наиболее рентабельных отраслей экономики. Кроме того, предстоит использовать весь известный из мировой практики арсенал перераспределения доходов (высокие ставки налогов на доходы наиболее состоятельных слоев населения, на их имущество, высокие косвенные налоги на предметы роскоши т. д.).

Удастся ли экономический рывок в современной России?

Нет уверенности в том, что достижения мобилизационной стратегии удастся повторить в настоящее время. Механическое внедрение прошлого опыта может оказаться бесплодным. Слишком велика разница в характере сегодняшней и вчерашней экономики. Сейчас особенно значимо создание условий для развития инициативы и творчества населения. Однако наибольшие проблемы могут возникнуть в связи с низким качеством политического руководства России и деградацией человеческого и морального потенциала общества. Решение этой сложной проблемы выходит за рамки профессиональных возможностей экономиста.

Во всяком случае, достижение среднегодовых темпов роста ВВП в 3–4% ежегодно выглядит хоть и крайне трудной, но вполне реальной задачей. Более высокие темпы роста в 6–7% потребуют колоссальных усилий, и их достижение кажется почти невозможным. Впрочем, иногда России удавалось сделать почти невозможное.

В статье рассматриваются недостатки нынешней газотранспортной системы и обосновывается целесообразность создания единой газотранспортной компании в форме ООО.

Для специалистов отрасли, научных работников, преподавателей.

Повышение конкурентоспособности газовой промышленности

И. А. КРУПОРНИЦКАЯ,
Мурманский государственный технический университет

Эксперты приводят следующие аргументы в пользу реформ «Газпрома». Внутренняя потребность России в газе к 2005 г. будет около 410 млрд м³, а в Европе спрос на российский газ составит около 120–155 млрд м³. При этом «Газпром» планирует объем добычи в 530 млрд м³. А это значит, что возникнет дефицит газа в размере 35–55 млрд м³, и покрыть его смогут только независимые производители. Но пока нет реформы, нефтяники и малые газовые компании не могут выйти на эти объемы, так как не имеют доступа к системе магистральных газопроводов*.

Состояние основных фондов

В настоящее время транспортом газа занимаются 17 газотранспортных предприятий (ГТП), которые существенно различаются по величине основных фондов, объемам транспортируемого газа, системе технического обслуживания. Все газотранспортные предприятия являются дочерними структурами ОАО «Газпром» с его 100%-м капиталом. Они осуществляют техническое обслуживание объектов транспорта газа на правах аренды основных фондов, несут ответственность за режим транспорта газа, надежность работы

* Энергетическая политика России: Обзор. Париж. 2002. С. 56.

© ЭКО 2005 г.



линейной части газопроводов, оборудования компрессорных предприятий, разрабатывают и осуществляют программы технического перевооружения объектов транспорта, организуют диспетчерское управление и передачу информации в аппарат ОАО «Газпром».

Отечественная газотранспортная система эксплуатируется уже более 45 лет. За это время она физически и морально устарела. Амортизация основных фондов в транспорте газа составляет, по оценкам ООО ВНИИГАЗ, 52%, в том числе компрессорных станций – 89%. Свой технический ресурс выработали 14% газопроводов (по протяженности), 31% газораспределительных станций.

Первая программа реконструкции объектов газотранспортной системы (1991–1995 гг.) была профинансирована только на 23%, вторая (1996–2001 гг.) – на 29%. Недофинансирование программ привело к негативным последствиям.

Объемы необходимой реконструкции от одной программы к другой значительно увеличиваются (в 2,4–2,8 раза). Для программы реконструкции на 2002–2006 гг. нужны инвестиции более 230,6 млрд руб. в ценах 2001 г., тогда как для первой программы 1991–1995 гг. требовалось всего 35 млрд руб.

За период 1991–2001 гг. производительность газотранспортной системы падала. Если в 1991 г. технически возможная производительность системы была ниже проектной на 24 млрд м³ в год, то к концу 2000 г. – уже на 52,4 млрд м³ в год. За 2001 г. технически возможная производительность системы снизилась на 7,3 млрд м³ в год и к началу 2002 г. составила 59,7 млрд м³ в год, что эквивалентно потере производственной мощности двух крупных газопроводов.

Чтобы поддерживать необходимое техническое состояние газотранспортной сети, требуется реконструкция на направлениях с перспективной загрузкой. При этом решается комплекс проблем: обеспечивается надежность газоснабжения, уменьшается энергоемкость транспорта, снижается трудоемкость обслуживания, повышается безопасность на окружающих территориях.

Между тем с ремонтом основных фондов складывается сложная ситуация. Так, на ряде предприятий отмечается существенное уменьшение затрат на ремонт линейной части и компрессорных станций по сравнению с нормативами. Такое «сокращение» расходов приводит к снижению надежности газоснабжения.

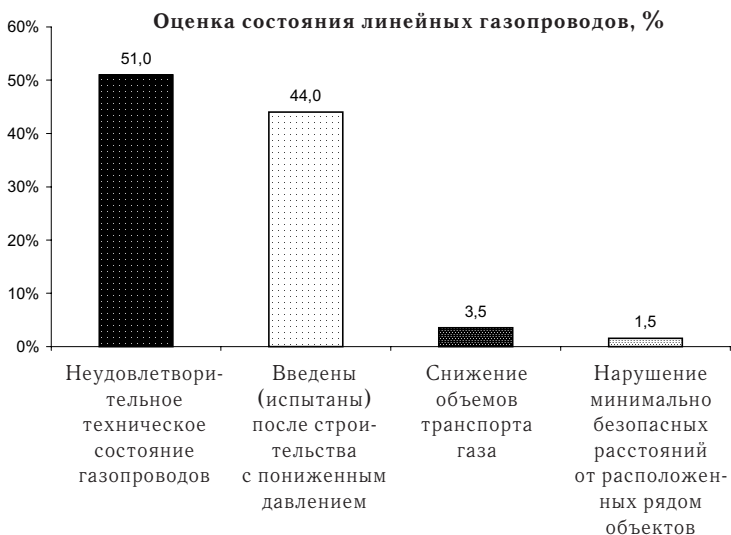
Газопроводы каждого газотранспортного предприятия обычно расположены в нескольких субъектах РФ. Основные производственные объекты – линейная часть газопроводов.

Объемы линейной части газопроводов (длина укладываемых труб) и число компрессорных цехов по газотранспортным предприятиям распределены неравномерно. Природные и экономико-географические условия у газотранспортных предприятий, находящихся в центре европейской части РФ, достаточно схожи, а у расположенных в зоне Севера имеются специфические существенные отличия.

Состояние линейной части газопроводов объективно характеризует уровень разрешенного рабочего давления. Из 152 тыс. км газопроводов 24,6 тыс. км, или 16,2%, по техническому состоянию имеют разрешенное давление ниже проектного. Часть таких участков (рисунок) общей протяженностью 10,2 тыс. км являются «узкими местами» и ограничивают производительность газопроводов. На остальных участках не обеспечены требования по промышленной безопасности, т. е. они являются потенциально опасными, в том числе и с социальной точки зрения.

Экономическое состояние газотранспортной системы сейчас выглядит следующим образом: в целом бухгалтерский баланс не составляется, оценка финансово-экономических показателей, осуществляемая расчетным путем, может существенно отличаться от суммарных показателей. Рентабельность ниже, чем по Газпрому в целом.

Поскольку газотранспортные организации находятся на аренде, они не могут осуществлять широкомасштабную инвестиционную политику. Так, например, сумма амортизации, образующаяся у газотранспортных компаний, составляет не более 20% имеющихся в их распоряжении основных средств. Основная доля амортизации аккумулируется в де-



нежной форме в администрации Газпрома. Даже если бы эти суммы вернули транспортным компаниям в полном объеме, они с трудом покрывали бы потребность в затратах на капитальный ремонт.

Недостатки управления

Сейчас все газотранспортные предприятия – фактически производственные подразделения ОАО «Газпром». Как юридические лица, они не являются собственниками ни своих активов, включая права на недропользование, ни своих доходов. С правовой точки зрения, это унитарные предприятия, учрежденные ОАО «Газпром» и действующие на правах оперативного управления. Реальная экономическая и управленческая самостоятельность газотранспортных предприятий очень мала и продолжает снижаться. Начиная с 1996 г. все они переведены на финансирование по сметам, утверждаемым центральным руководством ОАО «Газпром». При этом газотранспортные предприятия продолжают владеть значительным числом строительных и сельскохозяйст-

венных предприятий (в виде дочерних АО или подразделений, находящихся на балансе), а также оздоровительных и рекреационных учреждений вне своих регионов.

Сложившиеся формы управления транспортом газа за многие десятилетия приспособлены к выполнению возложенных на них функций в условиях командно-административной системы управления. В настоящее время изменились система владения собственностью, задачи по транспортировке газа (включая транспорт газа независимых производителей). Важную роль стали играть территориальные проблемы и вопросы взаимодействия с субъектами РФ. Новые условия требуют корректировки форм управления.

Основные проблемы в области управления транспортом газа можно охарактеризовать следующим образом.

1. Масштабы различных предприятий несоизмеримы с реальными объемами деятельности.

Огромные ГТП (типа Тюментрансгаза и Моострансгаза) не обладают необходимой гибкостью в принятии решений, неэкономичны, с многочисленными вспомогательными структурами (из-за больших расстояний), в них затруднена реализация оперативных решений. Малые ГТП не всегда обладают достаточным технологическим и кадровым потенциалом для решения возникающих вопросов. К таким ГТП можно отнести, например, Таттрансгаз.

2. Ряд региональных производственных предприятий (Сургутгазпром, Севергазпром, Астраханьгазпром и т. д.) имеют комплексный характер. Они занимаются добычей газа, транспортом, его переработкой, а в ряде случаев – добычей и транспортом нефти и конденсата. При этом, как правило, добычные и перерабатывающие предприятия имеют самостоятельные организационные структуры. Комплексный характер предприятия не дает возможность сосредоточиться полностью на вопросах транспорта газа.

3. Многие ГТП не используют необходимые комплексы современных технологических устройств по обслуживанию газопроводов и информационному обмену с заинтересованными структурами (мобильные ремонтные устройства, автоматизи-

рованные приборные комплексы, системы передачи и приема текстовой, цифровой и графической информации и т. д.). Существующее оборудование частично устарело, некомплектно, отсутствуют подготовленные кадры.

4. Не везде проведено четкое разграничение ГТП по административным границам субъектов Российской Федерации с учетом технологических особенностей обслуживания газопроводов.

Структура системы управления в рамках производственного предприятия по транспортировке и поставке газа обеспечивает управление только чисто производственными видами деятельности. С одной стороны, газотранспортные предприятия практически отстранены от стратегического и инновационного управления, а также от управления собственностью, финансами, инвестиционной деятельностью, хотя от качественного выполнения этих функций в первую очередь зависят их возможности по получению прибыли за счет увеличения объемов транспорта газа и снижения его себестоимости.

С другой стороны, заработная плата и другие стимулы аппарата ОАО «Газпром», выполняющего функции управления в транспорте газа, напрямую не зависят от эффективности решения проблем газотранспортных предприятий. В этих условиях газотранспортные предприятия обречены на упрощенные, нерезультативные, приносящие незначительный положительный или даже отрицательный эффект управляющие воздействия сверху.

Серьезный недостаток управления на уровне ГТП – отсутствие соответствующих структур и ограниченное применение функций и процедур управления проектами, в частности контроля и сопоставления фактических показателей эксплуатационных объектов транспорта с проектными или плановыми показателями.

Кроме того, на газотранспортных предприятиях отсутствуют службы, отвечающие за внедрение и контроль выполнения стандартов и регламентов производственной деятельности.

Недостаточное развитие сервисного обслуживания обуславливает низкий уровень этих услуг в газотранспортных компаниях. Зарубежные компании оказывают большой объем сервисных услуг, особенно по контрактам. В газотранспортных компаниях ОАО «Газпром» практически отсутствует «меню услуг», предполагающее многообразие вариантов оплаты, режимов и условий подачи газа и т. п., из-за чего транспортные предприятия недополучают выгоду.

Негативное влияние оказывает территориальная, а не функциональная организация управления в ГТП. Это не позволяет укреплять и совершенствовать взаимосвязи между аналогичными предприятиями.

На уровне «Газпрома» существенными недостатками управления транспортом газа, на наш взгляд, являются:

- ✓ низкий уровень организации и технологий стратегического управления развитием транспорта газа;
- ✓ отсутствие необходимых структур и механизмов оперативного управления инвестиционными проектами и программами в транспорте газа; единого информационного поля для различных структур аппарата управления ОАО «Газпром»; оптимального управления собственностью, финансами, в том числе акциями, облигациями и т. д., диверсификацией производства (в том числе развитием сервисных служб на газотранспортных предприятиях); служб, отвечающих за разработку и внедрение стандартов и регламентов производственной деятельности;
- ✓ низкий уровень контроля;
- ✓ недостаточное количество документально отслеживаемых параметров управления транспортом газа;
- ✓ ограниченное использование экономических и организационно-распорядительных функций, обеспечивающих совершенствование параметров управления транспортом газа;
- ✓ недостаток нормативного и справочно-информационного обеспечения;
- ✓ ограниченность применения современных автоматизированных систем планирования, учета и управления;
- ✓ укоренившиеся традиции административного управления деятельностью газотранспортных предприятий в России и отсутствие отечественного опыта эффективного управления транспортом газа в рыночных условиях;

- ✓ непригодность организации управления транспортом газа к гибкому реагированию на изменение рыночной среды.

Требует совершенствования созданная в 80-х годах XX в. автоматизированная система диспетчерского управления (АСДУ), позволяющая осуществлять управление сложным хозяйством отрасли.

Что делать?

На наш взгляд, целесообразно выделение газотранспортной системы в качестве самостоятельной организационной структуры. Это будет способствовать быстрейшему переходу к регулированию тарифов на транспортировку газа, введению договорных цен в добыче и реализации газа потребителям. При этом такая реорганизация управления газовой промышленностью позволит создать более благоприятные условия для привлечения инвестиций в газовую отрасль, а также гарантировать продвижение российского газа на зарубежных рынках.

Для организации более совершенной системы управления транспортом газа в структуре ОАО «Газпром» на первом этапе создается Единая газотранспортная компания. Это позволит обеспечить прозрачность затрат на транспортировку газа, даст возможность сосредоточить усилия на снижении затрат, связанных с транспортом газа и повышением его надежности, повысит эффективность использования трудовых, энергетических и материальных затрат, связанных с транспортом газа как внутри страны, так и на экспорт.

Перед Единой газотранспортной компанией в рамках ОАО «Газпром» будут поставлены задачи:

- обеспечить устойчивое газоснабжение, включая соблюдение режимов поставок на длительный период;
- создать условия для экономически эффективной деятельности в ситуации, когда часть основных фондов изношена, имеются государственные ограничения на транспортные тарифы и отсутствует регулирование цен на материалы и оборудование.

Можно предложить создать Единую газотранспортную компанию в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО), так как эта форма представляется наиболее соответствующей целям и задачам реформирования газотранспортной системы ОАО «Газпром». Поэтому рекомендуется учредить 100%-е дочернее общество ОАО «Газпром» в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО).

А Единая газотранспортная компания может заключать договоры на услуги по транспортировке газа с ОАО «Газпром», «Межрегионгазом» и независимыми поставщиками на основе единого тарифа. Магистральные газопроводы могут быть переданы в аренду.

В свою очередь, газотранспортные предприятия на первом этапе в качестве операторов выполняют услуги по обслуживанию газопроводов на основании договоров подряда или договоров услуг с Единой транспортной компанией. Наличие отдельного (но зависимого) субъекта налогообложения создает возможность внутрифирменного перераспределения затрат и доходов, что оптимизирует товарные и финансовые потоки и снижает налоговые потери.

Создаваемая Единая транспортная компания, выступая в качестве центрального аппарата управления транспортом газа, будет решать конкретные задачи:

- 1) заключение договоров на услуги по транспорту газа с поставщиками газа или их агентами;
- 2) заключение субдоговоров с ООО на услуги по транспорту газа;
- 3) анализ эффективности действующих тарифов на услуги по транспорту газа и формирование предложений по их изменению;
- 4) представление интересов ОАО «Газпром» в органах исполнительной власти по вопросам тарифной политики на услуги по транспорту газа;
- 5) представление в Федеральную энергетическую комиссию схем транспорта газа с указанием свободных мощностей;
- 6) отработка схем транспортировки газа от производителя к потребителю;

7) подготовка предложений в ОАО «Газпром» о развитии системы магистральных и распределительных газопроводов;

8) возможное управление долями ОАО в ООО по транспорту газа через договоры, например, доверительного управления, а также организацию системы страхования поставок газа.

Перед Единой транспортной компанией встанет задача – снизить значительную долю неоправданных потерь в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, транспортирующих газ, вследствие несовершенства системы управления. Чтобы решить эту задачу, целесообразно:

- создать возможности для управления и планирования транспорта газа по технологическим коридорам;
- провести реорганизацию конкретных (дочерних) газотранспортных предприятий с целью их укрепления, что позволит снизить прямые издержки на управление на местах без нарушения условий надежности транспорта газа.

* * *

Таким образом, сложившаяся технологическая и организационная схема управления не позволяет сегодня говорить о глубоком разделении отрасли и может существенно ухудшить состояние как внутри нее, так и за ее пределами. Наиболее благоприятным фактором, по нашему мнению, является внутриотраслевое совершенствование организации управления ОАО «Газпром», сохраняющее целостность управления в отрасли и в то же время оказывающее существенное влияние на снижение затрат, повышение эффективности капиталовложений, обеспечивающее необходимое качество и эффективность вырабатываемых управляющих воздействий.

Конечная цель реформ – свободный рынок газа. При этом, чтобы не нарушить устойчивое функционирование единой системы газоснабжения, процесс перехода к рынку должен носить постепенный, взвешенный характер с оценкой последствий предпринимаемых действий.

Статья, в которой анализируются положительные и отрицательные стороны долларизации экономики и пути ее преодоления, рассчитана в основном на преподавателей и студентов.

О дедолларизации российской экономики

С. К. СЕМЕНОВ,
кандидат экономических наук,
Астраханский государственный технический университет

Долларизация

На территории России имеется большое количество иностранной валюты, особенно наличной, превышающее рублевую денежную массу. Это достаточно распространенное в мире явление получило название долларизации, так как доллар США является резервной, наиболее распространенной иностранной валютой.

Долларизация – вытеснение национальной валюты иностранной валютой (чаще всего долларом США), применяемой в функциях средства обращения, платежа, сбережения, меры стоимости. Это обычно связано с высокой инфляцией в стране, где имеет место долларизация. В любом случае, чрезмерная инфляция – изначальный стимул к долларизации экономики.

Долларизация подразделяется на официальную, полуофициальную и неофициальную.

При *официальной* (формальной, полной) долларизации страна отказывается от эмиссии национальных денег, а в обороте используется определенная иностранная валюта. Или национальная валюта (иногда одни монеты) используется как второстепенная.

Многие государства, и отнюдь не слаборазвитые, допускали инвалюту во внутренний денежный оборот. В частности, в тех же США до 1857 г. допускалось использование иностранной валюты.

© ЭКО 2005 г.



Целый ряд небольших государств (независимые и зависимые от США и Великобритании) официально применяют доллар США как единственное законное платежное средство: от Эквадора (с 2000 г.) с населением чуть более 13 млн человек до крошечного острова Питкэрн (с начала XIX века), где проживает несколько десятков человек. Среди наиболее известных государств и территорий – Сальвадор, Панама, Пуэрто-Рико.

С образованием зоны евро возникла вероятность утраты долларом положения основной резервной валюты, и в США активизировали работу по расширению долларовой зоны: ожидалось присоединение к ней Гватемалы, существовал прогноз о возможности присоединения в отношении Аргентины, Бразилии, Мексики, других латиноамериканских стран, Индонезии и других государств.

В некоторых небольших странах (самая крупная – Черногория) также с режимом официальной девальвации обращаются евро, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, датская крона, австралийский доллар, новозеландский доллар, турецкая лира.

При официальной долларизации государство отказывается от проведения самостоятельной денежно-кредитной политики. Ликвидируя центральный банк, оно теряет доходы от эмиссии национальных денег (сеньораж – разность между номиналом денег и расходами на их изготовление) и оказывается в определенной экономической зависимости от страны-эмитента инвалюты, используемой во внутреннем денежном обороте. Вместе с тем, когда в обороте используется твердая, хоть и чужая, валюта, часто уменьшается инфляция, возрастают иностранные и национальные инвестиции, возвращается вывезенный ранее национальный капитал, страна получает экономическую помощь и кредиты от страны-эмитента и международных финансово-кредитных организаций.

Долларизация оказывает определенное влияние и на страны-эмитенты инвалюты. В частности, для США это, в основном, связано с практически бесконтрольным использованием долларов за границей. Сокращение контроля

уменьшает эффективность осуществляемого Федеральной резервной системой (ФРС) США денежно-кредитного регулирования. Напротив, страны с официальной долларизацией получают возможность в какой-то мере влиять на процентную политику ФРС, а также на экономику США в целом. Например, отказаться от режима официальной долларизации и эмитировать национальную валюту, что может вызвать массовый сброс доллара и значительное падение его валютного курса.

В то же время у официальной долларизации имеются существенные преимущества для страны-эмитента, в частности, для США возрастает значение доллара как резервной валюты, увеличиваются доходы от эмиссии (сеньораж), уменьшаются валютные и операционные риски.

Часто официальной долларизации предшествует таргетирование валютного курса национальной денежной единицы (установление целевых ориентиров колебаний курса, например, известный «валютный коридор»), или валютное правление (валютный комитет). При валютном правлении центральный банк ликвидируется, а создается специальный орган, который устанавливает жесткую привязку национальной валюты к иностранной и следит за ее неукоснительным соблюдением: национальная валюта эмитируется с учетом фиксированного курса только в том объеме, который соответствует золотовалютным резервам страны или полученной в виде кредитов помощи.

В ряде стран наблюдается *полуофициальная долларизация*, которая определяется бивалютной системой, когда по методике МВФ инвалюта является вторым легальным средством платежа, то есть существует параллельное денежное обращение. Иностранная валюта в этих странах достаточно широко и свободно применяется в экономике, но все равно второстепенна относительно национальных денег. Инвалюта часто используется как деньги банковских депозитов, а оплата труда, уплата налогов, некоторые расходы осуществляются только в национальных деньгах. Продолжает функционировать центральный банк, у которого остается возможность проведения, в определенных рамках, национального денежно-

кредитного регулирования. Например, в Таджикистане, где наряду с таджикским рублем обращается российский рубль, разрешено использование других иностранных валют.

Официальная и полуофициальная долларизации имеют место в нескольких десятках небольших государств мира.

Шире других видов распространена *неофициальная*, или теневая долларизация, когда национальные деньги обслуживают небольшие сделки и официальные платежи, а иностранная валюта – крупные операции и сбережения.

«Инвалюта» в России

То, что происходит с использованием инвалюты в денежном обороте России, в полной мере не назовешь теневой долларизацией.

Незначительные элементы долларизации наблюдались в СССР и до начала рыночных реформ. Достаточно вспомнить сеть валютных магазинов «Березка» и валютных баров при гостиницах, где официально обслуживали за иностранную валюту только иностранцев. Оборот и хранение (сбережение) инвалюты уголовно преследовалось, а субъекты незаконных валютных операций именовались «валютчиками».

С началом рыночных реформ началась валютная либерализация, а затем и долларизация: хозяйствующие субъекты получили самостоятельность в осуществлении экспортно-импортных операций, граждане – возможность покупки-продажи инвалюты, хранения наличной инвалюты, депонирования иностранной валюты в банковские вклады.

Объем вывезенного из России капитала с начала рыночных реформ оценивается более чем в 300 млрд дол., и это также является следствием долларизации.

Инвалюта, в основном доллар США, стал полуофициально выполнять функции сбережения, а неофициально – функции меры стоимости (цены в пресловутых у. е.), средства обращения (например, оборот между гражданами; между предприятиями, хотя оформлялись эти операции как рублевые; теневой и криминальный оборот). Долларизация стала нарастать, охватив практически все сферы экономики, ее масштабы впечатляют.

На руках у населения хранится 25–50 млрд дол.¹ Эти деньги в основном используются как сбережения и частично в функции обращения вывозятся за рубеж при «челночном бизнесе» и туризме.

Всего в России, по оценкам Федеральной резервной системы США, аккумулировано 12% наличных долларов США², что в несколько раз больше рублевой налично-денежной массы. Правда, скорость обращения долларовой наличности в России в несколько раз меньше, чем наличных рублей, так как наличные доллары больше применяются в функции сбережения, а наличные рубли используются как средство обращения, поэтому денежный оборот наличных долларов и наличных рублей сопоставимы по объему.

Вклады граждан в иностранной валюте в банках по состоянию на 01.10.2004 г. составили 490 млрд руб. – 27% от общей суммы депозитов против 38% на 01.03.2003 г.; на 01.05.2005 г. вклады оценивались в 554,3 млрд руб.³ (соответственно 25%).

Значение инвалюты в экономике России настолько велико, что Банк России ввел специальный денежный агрегат, частично характеризующий объем инвалюты в стране – широкая денежная масса $M2X$, равная сумме рублевой денежной массы $M2$ и остатков средств на инвалютных счетах (по курсу в рублевом эквиваленте).

Запретить – нельзя – разрешить

В последнее время модно задавать вопрос: надо ли было вообще допускать иностранную валюту на внутренний рынок, в частности, разрешать населению покупку-продажу инвалюты и депонирование инвалюты в банковские вклады? На мой взгляд, не надо, только вот что тогда будет со сбережениями?

Иностранная валюта дезорганизует национальный рынок и денежное обращение России, создавая параллельный де-

¹ Российская бизнес-газета. 2005. № 15. С. 1.

² Ведомости. 2003. 14 мая. С. А1.

³ Российская бизнес-газета. 2005. № 22. С. 6

нежный оборот в инвалюте; уменьшает доходы от эмиссии национальных денег (сеньораж); сокращает возможности национальной денежно-кредитной политики и т. д.

Граждане России, покупая и складывая наличные доллары в «чулок», обеспечивают эмиссионный доход и осуществляют беспроцентное долгосрочное кредитование США в лице Федеральной резервной системы США, увеличивают объем инвестиций в экономику США, способствуют ее росту и повышению конкурентоспособности, в частности, по сравнению с российской.

Получается, альтернативы дедолларизации экономики России нет. Тем более, что есть и успехи: существенно сократился вывоз капитала за границу (суммарный отток частного капитала в 2004 г. составил 9 млрд дол. США⁴); с уменьшением инфляции становится все меньше цен, номинированных в условных единицах. Кроме того, с 1 января 2005 г. вступили в силу изменения к Федеральному закону «О защите прав потребителей», согласно которым «информация о товарах (работах, услугах) в обязательном порядке должна содержать цену в рублях», что можно отчасти считать мерой государства по дедолларизации экономики.

Банковские вклады в инвалюте, по некоторым оценкам, все чаще формируются за счет наличной инвалюты, ранее хранившейся дома. Сокращается ввоз наличных долларов из-за рубежа. В декабре 2004 г. банки вывезли американской валюты на 500 млн дол. больше, чем ввезли⁵. Однако этих позитивных явлений недостаточно, нужны более решительные экономические меры по вытеснению инвалюты из отечественного оборота.

Административный запрет покупки-продажи инвалюты населением банкам и прием инвалюты в банковские вклады от граждан, что иногда предлагается, эффекта не даст, не говоря уже о панике среди населения.

Налог на покупку инвалюты, который, кроме фискальных функций, можно рассматривать как своеобразный барьер долларизации, себя не зарекомендовал и был отменен

⁴ Ведомости. 2005. 15 июня. С. А4.

⁵ Ведомости. 2005. 17 февраля. С. А1.

(однако комиссию в размере 30 руб. на операции с инвалютой ввел в 2005 г. Сбербанк России).

Снижению долларизации могли бы способствовать плавающие процентные ставки на рублевые депозиты как средство защиты от инфляции и инвестиции в золото.

Наличную инвалюту в сбережениях населения могли бы заменить (по крайней мере, временно, до достижения рублем полной конвертируемости) золотые мерные слитки, что более надежно из-за наличия соответствующего сертификата, а счета граждан в инвалюте – золотые металлические счета в коммерческих банках.

Однако вложения в золотые слитки сдерживает НДС в размере 18% при покупке слитка в банке, который при продаже слитка не возвращается, что делает вложение экономически не выгодным. В связи с чем считаем необходимым отмену НДС при покупке золотых слитков (отменили же налог на покупку инвалюты!) или возврат суммы НДС при обратной продаже слитков.

При возврате НДС государство все равно получит определенную выгоду – за время хранения слитка населением (а это могут быть многие годы) государство будет использовать сумму полученного НДС как беспроцентную ссуду, учитывая также реальное обесценение этой суммы в процессе инфляции.

Слабости сильного рубля

С начала рыночных реформ курс рубля к доллару неоправданно резко менялся, в частности, в угоду экспортерам и производителям неконкурентоспособной продукции. Ослабление рубля питало также инфляционные ожидания и саму инфляцию.

В целом снижение курса национальной валюты может быть благом до известного предела и на определенном временном интервале. Так, за последние годы более чем в десяти государствах, к примеру, в Таиланде и Мексике, уменьшение курса национальной валюты привело к тому, что экономический рост сменила глубокая рецессия. Потому метод падения рубля в основном себя исчерпал.

Если и раньше происходило реальное усиление рубля – курс рубля к доллару США уменьшался медленнее темпов инфляции, то с начала 2003 г. наблюдается периодическое номинальное усиление рубля. Сильная валюта делает привлекательными инвестиции, в том числе – иностранные; удешевляет импорт, включая сложное оборудование для перевооружения экономики.

Вместе с тем укрепление рубля (особенно быстрое) оказывает негативное влияние на экспорт. Нужен разумный баланс интересов различных отраслей экономики, экспортеров и импортеров. Следовательно, «сильный» рубль имеет и слабые стороны, но дедолларизация экономики России – однозначно положительная тенденция.

Дедолларизация – очень хрупкий процесс. Например, кризис банковской ликвидности лета 2004 г. нанес ущерб дедолларизации – замедлению процесса отторжения чужой валюты: население запаниковало, и объем покупки инвалюты резко увеличился, а вместе с тем и приток наличной инвалюты в экономику в целом.

Оптимальное усиление рубля, если такая тенденция сохранится, сделает неэффективными сбережения в долларах США – и в форме банковских вкладов, и в наличном виде, из-за отрицательной доходности сбережений в долларах США.

Задача в том, чтобы экономически убедить граждан и агентов экономики в целесообразности отказа использования инвалюты во внутреннем обращении. Нужно вернуть доверие к отечественным банкам, в частности, обеспечив эффективное функционирование созданной системы страхования вкладов; компенсировать вклады, обесцененные в ходе либерализации цен (а возможно, и дефолта августа 1998 г.). Это, безусловно, повысит доверие к государству и его экономической политике.

И будет полной наконец...

Проблему дедолларизации экономики можно решить переходом рубля в режим полной конвертируемости, то есть свободного обмена на иностранные валюты. Что-

бы рубль стал той валютой, которая неограниченно, свободно, без специальных разрешений обменивается на другие валюты в текущих сделках (внешняя торговля и неторговые платежи, иностранный туризм и другое) и операциях по движению капитала (внешние заимствования и инвестиции). Одним словом, СКВ.

Вот тогда потеряет смысл накопление наличной инвалюты, ее внутренний оборот и прочие «атрибуты» долларизации. Агенты отечественной экономики смогут торговать *за рубли* на международных рынках, что само по себе должно увеличить товарооборот. К тому же можно будет занимать в рублях по низким процентным ставкам на мировых финансовых рынках и получать множество иных преимуществ.

Рецепт не нов: ведь свободно конвертируемой валютой Российская империя обладала до октября 1917 г.

С началом рыночных реформ в России рубль вновь стал частично конвертируемым: была введена конвертация национальной валюты по текущим операциям. При этом, как и в других странах с переходной экономикой, в России сформировался высокий спрос на СКВ, особенно наличный доллар США как инструмент сбережений. Резкое падение реального и номинального курса рубля сопровождалось снижением уровня производства и конкурентоспособности большинства отраслей. С оживлением экономики и началом промышленного роста началось и увеличение реального курса рубля, что можно считать индикатором выздоровления экономики и усиления темпов дедолларизации.

Именно состояние валютного курса и его изменение определяют готовность экономики к условиям полной конвертируемости национальной денежной единицы. К сожалению, для полной конвертируемости рубля недостаточно отменить ограничения на капитальные операции – свободная конвертируемость рубля возможна при полном восстановлении и подъеме хозяйства страны, проведении структурных реформ, в частности, в монопольном секторе экономики; при господстве высоких технологий и высокотехнологичной продукции.

В Москве накоплен значительный опыт функционирования системы квотирования рабочих мест, регулирования занятости инвалидов и городского рынка труда в целом. Этот опыт, на наш взгляд, будет интересен для субъектов РФ, испытывающих проблемы в развитии таких специфических сегментов региональных рынков труда.

Рынок рабочих мест для социально не защищенных категорий населения

С. П. ИЛЬИН,
заместитель директора Государственного учреждения «Центр
квотирования рабочих мест»,
Москва

По данным ООН, в среднем 10% жителей планеты являются инвалидами. Их доля в странах ЕС составляет около 12% от общей численности населения. В РФ число инвалидов, состоящих на учете в органах социальной защиты, в последние годы постоянно увеличивается. В целом за 1992–2005 гг. оно выросло более чем в 3 раза, составив 12,5 млн человек¹.

С середины 90-х годов Москва начала занимать одно из первых мест среди субъектов Федерации как по абсолютным и относительным показателям количества инвалидов, так и по темпам инвалидизации населения города. Только за 2001–2003 гг. общее количество инвалидов в столице выросло на 1,7% и составило свыше 1 млн человек. Таким образом, трудовая адаптация инвалидов становится одной из наиболее острых социальных проблем города.

Принятый в 1995 г. закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» послужил основой для проведения коренной реформы системы социальной защиты

¹ Время новостей. 29.07.05.



инвалидов, заключающейся в определении реабилитации как основного направления социальной политики в отношении инвалидов и в создании на территории РФ Государственной службы реабилитации инвалидов. В общей системе реабилитации одно из ведущих мест занимает профессиональная реабилитация инвалидов, так как она является решающим условием для интеграции инвалидов в семье и обществе.

В период реформирования экономики инвалиды оказались отрезанными от рынка труда и рабочих мест, которые могли бы им обеспечить достойное существование. Инвалидность тесно связана с бедностью, а в бедной среде вероятность появления инвалидов выше. Получается замкнутый круг, когда лица с ограниченными физическими возможностями не могут найти достойной работы, в результате чего растут абсолютные и относительные показатели численности инвалидов.

Проведенные исследования позволили выявить, что в Москве в профессиональной ориентации нуждаются 20,1% инвалидов, профессиональном обучении – 9,6%, в трудовом устройстве – 59,4%, в трудовой адаптации – 25% от общего числа инвалидов. Трудовой деятельностью охвачен только каждый 4–5-й инвалид, подавляющее число не работает. Из числа инвалидов 1-й группы работает каждый 11-й, 2-й группы – каждый восьмой, 3-й группы – каждый второй. Подавляющее большинство инвалидов 1-й и 2-й групп работают в обычных условиях производства. Примерно 20% инвалидов, проживающих в Москве, находятся в трудоспособном возрасте, поэтому для Москвы проблема трудовой адаптации инвалидов все более актуализируется². Данные «Бюро экономического анализа» зафиксировали, что Россия признала два факта: резкое падение жизненного уровня инвалидов, в том числе работающих; невозможность для инвалида достичь в обществе положения, когда он сможет обеспечивать себя самостоятельно. Следовательно, решение задачи трудовой адаптации инвалидов ложится в основном на регионы.

² Проблемы занятости инвалидов в Москве. Департамент федеральной государственной службы занятости населения по городу Москве. Некоммерческая организация Фонд «Социальный партнер». М., 2002. С. 5.

Решению проблемы трудовой адаптации социально не защищенных категорий населения Москвы способствовало принятие ряда нормативно-правовых актов, адаптирующих федеральное законодательство к реалиям регионального развития. Так, впервые введен в действие закон г. Москвы «О квотировании рабочих мест в городе Москве» от 12.11.97 г. № 47. Затем, с учетом практики его исполнения, условия квотирования рабочих мест несколько раз корректировались. 22 декабря 2004 г. был принят закон г. Москвы «О квотировании рабочих мест» № 90. Механизм исполнения условий квотирования, а также принципы формирования и направления расходования Целевого бюджетного фонда квотирования рабочих мест в г. Москве (Фонд квотирования) были детально прописаны в «Положении о квотировании рабочих мест в городе Москве», утвержденном специальным постановлением правительства Москвы.

Для контроля за исполнением соответствующих законов и оказания работодателям организационно-методической помощи в его практической реализации в 2003 г. было создано Государственное учреждение «Центр квотирования рабочих мест» (Центр), включающее в себя территориальные отделы, расположенные в административных округах. В составе Комитета общественных связей г. Москвы функционирует Отдел по трудовой адаптации инвалидов и молодежи. Кроме этого, действуют общественные органы, контролирующие исполнение условий квотирования. Персонально определены работники префектур и управ районов, ответственные за исполнение закона на подведомственных территориях.

В настоящее время квота для приема на работу инвалидов и молодежи устанавливается в процентном отношении для организаций со среднесписочной численностью работающих свыше 100 человек, и в Москве эта квота составляет 4% от среднесписочной численности работников, занятых на территории Москвы. При этом доля инвалидов должна быть не менее 2%. Если условия квотирования не исполняются, работодатели обязаны ежемесячно перечислять в Фонд квотирования компенсационную стоимость квотируе-

мого рабочего места в размере прожиточного минимума для трудоспособного населения, определенного в Москве на день ее уплаты. Невыполнение условий квотирования влечет наложение административного штрафа на юридических лиц в размере 500 МРОТ, на должностных лиц – в размере 50 МРОТ.

По данным Центра, общее количество квот в конце 2004 г. составляло 56,6 тыс. единиц, в том числе 46,6 тыс. – для инвалидов и 10,0 тыс. – для молодежи. При этом 42% рабочих мест, выделенных для замещения инвалидами и молодежью, были вакантны, а 3,2 тыс. инвалидов и молодежи работали сверх установленных квот. Заявленная потребность в работниках этих категорий населения составила более тысячи человек.

По экспертным оценкам, рынок рабочих мест для рассматриваемых категорий населения, сформированный в рамках исполнения условий квотирования, на конец 2004 г. в целом по Москве мог составлять 74–85 тыс. вакансий, а фактически было бы замещено только 43–50 тыс. квотируемых рабочих мест. Наличие значительного числа невостребованных вакансий связано с тем, что, во-первых, исполнять закон можно двумя путями: либо принимая в штат организации инвалидов или молодежь, либо осуществляя компенсационные выплаты, и каждая организация сама решает, что делать – создавать специальные рабочие места для их замещения инвалидами или перечислять в бюджет города компенсационные выплаты. И, во-вторых, наличие невостребованных вакансий означает, что их по каким-либо причинам не могут занять лица с ограниченными физическими возможностями или молодежь.

Компенсационные выплаты расходуются на финансирование создания и сохранения (модернизации) специальных рабочих мест для инвалидов; создание учебных мест для детей-инвалидов, обучающихся на дому; обеспечение беспрепятственного доступа инвалидов к рабочим местам и инфраструктуре предприятий; создание рабочих мест для несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет; лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в

возрасте до 23 лет; граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые.

За последние 2 года на реализацию проектов по созданию дополнительных рабочих мест для инвалидов и молодежи было израсходовано более 1,3 млрд руб., в том числе примерно 950 млн руб. – в виде субвенций из Фонда квотирования. Это позволило ежегодно вводить в эксплуатацию 500–600 рабочих мест для инвалидов и 1280–1980 – для молодежи.

В структуре введенных дополнительных рабочих мест выросла их доля, предназначенная для инвалидов – с 23,4% до 27,9%. Объемы субвенций из Фонда квотирования увеличились с 69,6% в 2003 г. до 77,4% – в 2004 г.

В 2004 г. более 80% дополнительных рабочих мест было создано на промышленных предприятиях. Далее, по мере убывания, идут: торговля и общественное питание – 9,5%; образование, культура и искусство – 3,2%; общая коммерческая деятельность – 2,9%; бытовое обслуживание населения – 1,8%; наука и научное обслуживание – 1,4%. К сожалению, в 2004 г. отсутствовали проекты, связанные с развитием материальной базы для трудоустройства инвалидов в организациях жилищно-коммунального хозяйства и информационно-вычислительного обслуживания (в 2003 г. доля дополнительных рабочих мест в этих отраслях составила 6,7%).

подавляющая часть финансовых средств, выделенных в виде субвенций из Фонда квотирования, приходилась на дополнительные рабочие места, созданные в промышленности. Далее, по мере убывания, идет торговля и общественное питание – 12,5%, бытовое обслуживание населения – 8,2%, образование, культура и искусство – 3,2%, наука и научное обслуживание – 1,4%.

Меньше всего удельные затраты на создание одного дополнительного рабочего места в торговле и общественном питании и общей коммерческой деятельности, относительно велики – в промышленности.

Численность практически всех категорий безработных, испытывающих трудности в поиске работы (родители с несовершеннолетними детьми; лица предпенсионного возраста

та; инвалиды; несовершеннолетние в возрасте 16–17 лет; лица, освобожденные из учреждений, исполняющих наказания в виде лишения свободы; уволенные с военной службы; беженцы и вынужденные переселенцы) в большей или в меньшей степени сократилась. Исключение составляют безработные инвалиды, число которых за 1992–2005 гг. выросло почти в 1,8 раза, а их доля среди безработных, испытывающих трудности в поиске работы, увеличилась на 4,4 процентных пункта и достигла 8,9%.

Для безработных инвалидов законодательно предусмотрены возможность постановки на учет и последующее трудоустройство, но часто они не могут этим воспользоваться. Многие не имеют опыта в поиске работы и не информированы о своих возможностях.

Значение квотирования рабочих мест в решении проблемы трудовой адаптации, например инвалидов, достаточно хорошо иллюстрирует сопоставление данных о количестве инвалидов, официально зарегистрированных в качестве безработных и трудоустроенных на дополнительные рабочие места, созданные за счет средств Фонда квотирования. Так, соотношение этих показателей в 2003–2004 гг. составляло 1:0,5 – 1:0,6. Иными словами, строгая ориентация на критерий сокращения численности безработных инвалидов при определении социальной значимости проектов по созданию дополнительных рабочих мест для официально зарегистрированных безработных инвалидов, привела к уменьшению их численности на 50–60%.

Практика квотирования рабочих мест выявила и ряд проблем. Так, приоритетом при проведении конкурсов проектов, реализуемых на субвенции из Фонда квотирования, является социальная значимость проекта. Однако, во-первых, все проекты, реализуемые на средства Фонда квотирования, должны быть социально значимыми по определению. Во-вторых, ранжирование проектов по их социальной значимости является достаточно сложной научно-практической проблемой и в нашем случае определяется экспертами. Поэтому возможны умышленные либо неумышленные нарушения принципов отбора проектов.

К числу наиболее острых, до сих не решенных проблем относится правомерность учета инвалидов и молодежи до 18 лет из других регионов страны. Типичный пример – Москва и Московская область. В столице условия квотирования давно и успешно исполняются, ежегодно увеличивается количество дополнительных рабочих мест для инвалидов. А крупнейший город Московской области – Подольск, расположенный в нескольких десятках километрах от Москвы, значительная часть трудоспособного населения которого ориентирована на работу в мегаполисе, испытывает острый дефицит в рабочих местах по трудовой адаптации инвалидов. На предприятии «Комплект», расположенном в этом подмосковном городе, работает 180 незрячих инвалидов, а в очереди на работу стоят 500. После отмены в 2002 г. льгот за работающих инвалидов проблема их трудоустройства обострилась. В Московской области механизм квотирования рабочих мест не действует, поэтому для инвалидов, проживающих в ближайшем Подмосковье, особенно привлекателен московский рынок труда социально не защищенных категорий населения.

Не решена и проблема выявления организаций, не исполняющих условий квотирования, и взыскания с них задолженности в форме компенсационных выплат. Не отработан и механизм взыскания.

Продолжает оставаться острой проблема информирования населения о количестве и качестве вакансий для социально не защищенных категорий населения, создаваемых на средства Фонда квотирования.

Требуется отлаженная система мониторинга динамики количества лиц с ограниченными физическими возможностями и их качественной структуры, четкие критерии оценки профессиональной активности данной категории населения. Это позволит создать единую, постоянно обновляющуюся городскую базу, содержащую информацию о количественных и качественных характеристиках рынка рабочих мест, которые могут быть замещены лицами с ограниченными физическими возможностями.

В статье предлагается метод оценки эффективности рекламной кампании, который может заинтересовать специалистов в области рекламы и маркетинга.

Коммуникационная эффективность рекламной кампании

А. В. НАУМОВА,
кандидат экономических наук,
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирск

Эффективность рекламной кампании зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. К группе внутренних можно отнести:

- ▶ согласованность маркетинговых и рекламных стратегий;
- ▶ обоснованность рекламной концепции, которая нашла отражение во всех рекламных стратегиях;
- ▶ качество креативной идеи, ее техническое воплощение в рекламных продуктах;
- ▶ обоснованность медиа-плана рекламной кампании;
- ▶ качество изготовления всех рекламных продуктов;
- ▶ достаточное бюджетирование рекламной кампании, которая не должна иметь «провалов» в период усиления воздействия на целевую аудиторию.

К группе внешних факторов относятся:

- ◀ влияние рыночной конъюнктуры;
- ◀ рекламная деятельность конкурентов и их реакция на проводимую рекламную кампанию;
- ◀ изменение поведения потребителей в связи с появлением новых товаров и предложений;
- ◀ уровень осведомленности и лояльности целевого сегмента потребителей;
- ◀ изменение спроса в связи с макроэкономическими факторами.

Успех рекламной кампании зависит от последовательности проводимых этапов. В психологии существует трехком-

© ЭКО 2005 г.



понентный подход к формированию отношений, исходящий из того, что отношения между людьми можно считать сформированными, если присутствуют три составляющие отношений – информационная, аттрактивная (эмоциональная) и мотивационная. Отношения между людьми в общем можно перенести на отношения потребителей к товарам, торговым маркам, организациям.

Если посмотреть на рекламную кампанию как на акт формирования отношения потребителей к торговой марке, то станет очевидным, что рекламная кампания будет состоять из трех этапов, соответствующих трем компонентам отношений:

- первый этап – формирование информационного поля о товаре, услуге или торговой марке;
- второй этап – формирование благоприятного отношения к ним;
- третий этап – формирование мотивационного поля, предоставление рекламой маркетинговых стимулов для потребителя, инициирующих совершение покупки.

Тогда эффект рекламной кампании будет складываться из экономического и коммуникационного эффекта. Экономический эффект можно определить, оценив затраты на рекламную кампанию по отношению к величине сбыта или на основе расчета рентабельности рекламы. Коммуникационная эффективность может быть выражена в показателях осведомленности, знания (задача первого этапа рекламной кампании), убеждения в превосходстве и благожелательности (задача второго этапа) и намерения совершения покупки (задача третьего этапа).

Оценка коммуникационной эффективности должна осуществляться после каждого этапа рекламной кампании при помощи опросов и фокус-групп. Поскольку первый этап является информационным, контроль его эффективности будет состоять в оценке усвоения рекламной информации потребителями. Этапы восприятия и усвоения рекламы потребителями можно представить следующим образом.

□ Способность идентифицировать название компании и направление ее деятельности (свободное вспоминание). Например, ответ на вопрос: «Назовите известные Вам компании по продаже компьютеров».

□ Узнавание рекламы по атрибутам позиционирования (элементы фирменного стиля, название, рекламный образ или слоган).

В качестве метода оценивания познавательной реакции потребительского рынка можно назвать направленное вспоминание. При этом перед участниками фокус-группы раскладываются те или иные компоненты позиционирования (название, логотип, рекламный образ и слоган) и предлагается соотнести их между собой, собрать некий «коллаж», который целиком или частично воссоздаст целостную картину. По результатам фокус-группы можно будет подсчитать количество тех, кому удалось безошибочно собрать «образ», затем на основе полученных результатов сделать вывод о том, какой из компонентов позиционирования является наиболее узнаваемым и идентифицируемым с компанией, а какой – нет.

Оценивать эффективность второго этапа следует с помощью опросов и фокус-групп, в рамках которых оценивается восприятие самой организации и ее продуктов в сознании целевого сегмента потребителей. При проведении опросов целесообразно использовать метод семантического дифференциала, позволяющий получить оценочные и сравнительные показатели различных параметров – таких как интерес к продукции и компании, степень доверия к качеству товара, степень удовлетворенности товаром, от посещения салона, уровня сервиса и т. д.

Например, компании «А» в результате исследования присвоен высокий показатель степени осведомленности – 0,76 (380 чел. из 500 опрошенных назвали эту компанию в числе первых трех), а средний показатель доверия к качеству, декларируемому рекламой, оказался всего 0,43. Налицо ситуация, при которой высокая степень известности не является гарантией эффективности рекламной кампании в целом.

Подобная информация помогает планировать проведение рекламной кампании с точки зрения определения содержа-

ния рекламных сообщений, их носителей, частоты и периодичности их появления, вносить корректировки в ранее спланированную рекламную кампанию. Покажем, как результаты исследования отношения к определенной марке товара могут быть использованы при корректировке рекламной кампании.

Предположим, необходимо выяснить отношение потребителей к конкретной марке обуви отечественного производителя после проведения рекламной кампании. Оценку проводим с помощью семантического дифференциала (таблица).

Оценка отношения потребителей к торговой марке

Критерий оценки	Оценки в баллах						Критерий оценки
	1	2	3	4	5	6	
Непрочная обувь							Прочная обувь
Низкое качество							Высокое качество
Нестильная							Стильная
Другие критерии							Другие критерии

Критерии оценки распределяются следующим образом: 1 – очень низкое качество, 2 – низкое качество, 3 – среднее качество, 4 – вполне хорошее качество, 5 – очень хорошее качество, 6 – отличное качество.

Расчеты проводятся по формуле:

$$A_{io} = \sum_{d=1}^D W_{id} a_{iod},$$

где A_{io} – отношение индивидуума или группы i к объекту o (товару, торговой марке);

W_{id} – относительная важность (вес) свойства (атрибута) d , определенная индивидуумом или группой i ;

a_{iod} – оценка индивидуума или группы i объекта o по свойству (характеристике) d ;

d – индекс свойства, $d = 1, 2, \dots, D$;

i – индекс индивидуума или группы, $i = 1, 2, \dots, I$;

o – индекс объекта, $o = 1, 2, \dots, O$.

Кроме того, итоговый показатель отношения A_o на основе исследования может быть определен как до, так и после проведения рекламной кампании. Если эта оценка увеличи-

лась – этот ее этап с точки зрения коммуникационной эффективности следует признать успешным.

Третий этап рекламной кампании ориентирован на формирование мотивационного поля рекламными средствами. На этом этапе оценивается степень намерения совершения покупки.

Индекс потребительских намерений является одним из конъюнктурных индикаторов рынка, базирующихся на маркетинговых опросах. Покупательские настроения складываются как из личных наблюдений, проецированных на потребности семьи, так и из комплекса связей ее членов с широким кругом родных, знакомых, сослуживцев и т. п. На оценке покупательского настроения сказываются также интуитивные ощущения, влияние общественного мнения в социальной среде обитания респондентов и средств массовой информации. Данная методика была разработана консалтинговой группой Маккинси и активно используется в США и странах Европы.

Для оценки готовности совершить покупку целесообразно использовать мультифакторный метод индексов. Он заключается в том, что проводится исследование намерений покупателей к совершению покупки определенного товара до и после проведения рекламной кампании. Опросы представляют особую ценность, так как покупатели имеют четкие представления о намерении приобретения того или иного товара. Диапазон индексации критериев потребительских намерений рассматривается в пределах от 0 до 1.

На основе индексации формируется шкала вероятности совершения покупки. Данные, полученные по итогам проводимого исследования, позволяют оценить намерения покупателей совершить покупку.

После получения всех трех показателей эффективности каждого этапа можно провести оценку эффективности рекламной кампании, исходя из экономической (соотношение затрат и полученных результатов) и коммуникационной эффективности (оценка уровня информированности, знания, отношения и намерения к совершению покупки).

Мир бизнеса пронизан информацией, но не всегда она достается просто. В развитых странах на поток поставлена добыча конфиденциальной информации, и, если не жалеть денег, то можно получить любую, насколько секретной она бы ни была.

Статья о том, как получить необходимую для конкурентной разведки и вообще для целей управления информацию, на наш взгляд, будет интересна и для исследователей, и для практиков.

По обе грани фола (профессиональные базы данных в конкурентной разведке)¹

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

Если нельзя, но очень хочется, то можно.

Из мудростей эпохи перемен



¹ Одиннадцатая статья из серии статей о конкурентной разведке. Предыдущие статьи см.: ЭКО. 2004. № 10–12; 2005. № 2–3, 5–7 и 9–10.

© ЭКО 2005 г.



Блеск и нищета бесплатного Интернета

Важным, но пока еще недостаточно используемым ресурсом конкурентной разведки являются платные профессиональные базы данных. Использование их потенциала требует финансовых затрат не только на трафик, но и за право доступа.

В крупнейшей в мире полнотекстовой информационной системе Lexis-Nexis находится более 2 млрд документов, собранных за 30 лет. Юридические же документы собраны за 200 лет. Скорость пополнения базы – 2 млн новых документов в сутки.

Многие платные базы данных предоставляют пользователям автономные (внутренние) поисковые системы. Эти поисковики внешне похожи на распространенные Яндекс или Апорт, но ищут они лучше, потому что вся информация в них заранее проиндексирована.

В 2000 г. мною был издан печатный аннотированный каталог платных баз данных (БД)². Для того времени это было оправданным. При нынешнем распространении Интернета издание печатного справочника платных баз – анахронизм. Прогресс в сфере профессиональных баз данных идет поражающими темпами. Еще пару лет назад своевременную и необходимую информацию можно было получить относительно сложным и дорогим образом. Три крупнейших базы – Dialog, Lexis-Nexis и Dow Jones – фактически монопольно владели рынком закрытой деловой информации в Интернете. В настоящее время таких компаний, способных предоставить нужную информацию, насчитываются тысячи. При этом значительная их часть предлагает информацию бесплатно или за символическую плату.

Основная часть информации в поисковых системах типа Яндекса, Рэмблера, Апорта и прочих просрочена, поскольку сами поисковики не контролируют актуализацию данных, найденных с их помощью. Поэтому практически бесполезно работать в бесплатном Интернете для того, чтобы

² Сборник платных баз данных. Новосибирск: Издательство НТПП, 2000.

найти информацию, нужную для принятия, скажем, инвестиционного решения. Тем более ее трудно использовать для решения задач конкурентной разведки.

Пример нового класса профессиональных баз – Регистр американских производителей Томаса (Thomas Register of American Manufacturers). В нем находятся координаты 158 тыс. компаний, 64 тыс. товаров и услуг и более 135 тыс. брэндов по США и Канаде³. База данных бесплатная, нужно только зарегистрироваться.

Это – типовая база данных. Но есть и экзотика. В Великобритании существует регистр дисквалифицированных директоров (Disqualified Directors Register U.K), информацию из которого можно получить бесплатно⁴. Он обновляется постоянно. Смысл расходования бюджетных средств на такую базу данных очевиден: чем меньше проштрафившихся менеджеров будет руководить британскими предприятиями и организациями, тем больше будут успехи британской экономики.

По моим наблюдениям, наибольшее впечатление на новичка производит база 10Kwizard, обеспечивающая, в частности, доступ в реальном времени к полнотекстовым документам Комиссии США по биржам и ценным бумагам (U.S. Securities and Exchange Commission).

Немного предыстории. Более десяти лет назад Конгрессом США было принято постановление о правилах предоставления официальной информации, так называемый Government Information Sharing Project. Этот проект обеспечивал свободный доступ к официальным базам данных по экономике, демографии и сфере образования. Эта информация касается не только США, но и многих других стран. В частности, многие данные по России проще и дешевле получить через этот проект, чем через российские органы власти.

Остановимся на некоторых наиболее важных информационных ресурсах, доступ к которым предоставляется через 10Kwizard. По моему мнению, прежде всего это отрас-

³ <http://www.thomasregister.com/>

⁴ <http://www.companies-house.gov.uk>

левой справочник Industry Specific Resources, в котором содержится информация об отдельных (отраслевых) рынках и их динамике, об основных производителях и потребителях соответствующей продукции и услуг.

Но эмблемой данного комплекса является база данных Economic Data, представляющая собой главный источник информации для принятия правительственных решений. Еще одна БД кредитных ресурсов и организаций – Business Credit USA Basic directory and credit information – содержит информацию о кредитных операциях 12 млн компаний США. Эта база частично платная: дополнительную информацию относительно конкретных кредитов вы можете получить по запросу. Но уже – за плату⁵.

Входящая в эту же систему база данных General Business Resource содержит информацию о потребительских рынках, финансовых структурах, правительственных контрактах, вакансиях, возможных карьерах, исследованиях и инновациях, недвижимости, тарифах, пошлинах и торговле, выставках и ярмарках.

Специализированная поисковая система Investment Resources and Tools обеспечивает гарантированное нахождение информации об инвестициях конкретной компании по Интернету⁶. Для этого нужно, чтобы ценные бумаги компании котировались на бирже, и она имела свой биржевой код хоть на какой-нибудь фондовой бирже мира.

Море деловой информации, предоставляемой официальными структурами США, само по себе впечатляет, в особенности на фоне традиционного для России информационного дефицита.

Для контраста приведу пример из собственной практики. Как известно, одна из актуальнейших проблем российской экономики – регулирование цен на зерно. По мнению специалистов-биржевиков из той же Великобритании, нет более важной экономической проблемы для России, чем стабилизация цен на сельхозпродукцию, в первую очередь, пшеницу. Чтобы регулировать цены на зерно, требуется

⁵ <http://www.businesscreditusa.com/>

⁶ Justquotes.com.

хорошо прогнозировать урожай зерновых. Для хороших прогнозов нужна многолетняя статистика, в частности, о влажности почвы. Информация, запрошенная в местной метеостанции в п. Огурцово под Новосибирском, стоила очень дорого. Пришлось обратиться в Мэрилендский университет в США, откуда нам и переслали многолетние данные по метеостанции Огурцово, причем совершенно бесплатно.

Конкурировать с американскими компаниями на мировых зерновых рынках нелепо. Они уже в мае знают, каким будет осенью в России урожай зерновых. Но прогнозом с нами не делятся – обладание им приносит немалые деньги. А мы начинаем делать громкие заявления, когда внутренняя цена на тонну пшеницы сравнивается с ценой ста литров солярки.

Помимо постоянного анализа спутниковой информации о состоянии российских полей, американцы импортировали огромные (за многие десятилетия) базы данных о погоде и состоянии почв в России, равных которым нет в мире. Такой информации не собирали даже по США. Ну а теперь эту информацию нам приходится реимпортировать по кусочкам.

Из-под полы

Время от времени на мой сотовый телефон приходит SMS-сообщение: «Новые базы данных...». Это нелегалы продают закрытые базы данных налоговой инспекции, ГИБДД, а иногда и данные по организованной преступности и банковским переводам. В Москве подобные базы для внутреннего пользования из ГИБДД, БТИ, Москомзема, Таможенного комитета, МГТС и налоговых органов продаются в розницу там, где торгуют компакт-дисками.

Борьба с продавцами «незаконной» информации началась в 2001 г. по линии «незаконного предпринимательства». С тех пор она идет с переменной напряженностью. Последнее событие – приговор, вынесенный в августе 2005 г. в Екатеринбурге за попытку продать незаконно полученную базу с номерами телефонов и фамилиями абонентов стаци-

онарной связи компании «Уралсвязьинформ». Суд приговорил нарушителя к штрафу в 30 тыс. руб.⁷

Во всем цивилизованном мире почти в каждой телефонной будке лежат телефонные справочники, порой даже с адресами абонентов. В Москве раньше информационный отдел давал по телефону справки о владельцах телефонов. Сейчас эта услуга аннулирована. А о телефонных справочниках в кабинах таксофонов мы можем только мечтать. В Беларуси, кстати, законодательно определено, что информация об абоненте не считается конфиденциальной.

В Новосибирске (что можно отметить как достижение города) бесплатно распространяется городская электронная карта Дубль-ГИС. В ней можно узнать телефоны и адреса многих фирм Новосибирска, если они хотят быть занесены в данный картографический справочник.

Продажа закрытой информации на CD-дисках во всем мире – вполне сложившийся бизнес. Только в России он вновь и наталкивается на атавизмы советского времени. Приведу только один пример, чтобы было понятно, до какого маразма доходило засекречивание информации в нашей стране. Когда иностранный журнал геологии поступал в советскую геологическую (например, тюменскую) организацию, его просматривал секретчик, так называемый «первый отдел». Если в журнале оказывалась статья, посвященная той же тюменской нефти – соответствующие страницы выдирались, на них ставился гриф «секретно» и прочитать ее мог только специалист, имеющий допуск к секретной информации.

В Госплане СССР иностранная фирма-наладчик вычислительной техники получала доступ к секретной информации, которую запрещено было доводить до сведения основной массы сотрудников организации.

Иррациональную секретность советского образца очень трудно вытравить из обыденного сознания. Когда на входе

⁷ Кроме того, молодой человек попутно «прихватил» базу «Консультант-плюс». За это суд обязал его возместить фирме-держателю авторских прав сумму ущерба в 70 тыс. руб. Само соотношение 30/70 много о чем говорит. Не в тайне, видимо, дело.

в японскую фирму вместо привычного глазу амбала в камуфляже ты видишь двух милых девушек в белоснежных блузках и коротких юбочках, то вздрагиваешь и думаешь: «Что-то здесь не так». С базами данных, как с официальными, так и полуправильными, дело обстоит примерно так же. Если информация закрыта, это еще не означает, что ее категорически нельзя добывать и анализировать. Необходимо лишь придерживаться принятых законодательных норм.

Действительно, во всех цивилизованных странах любая информация внутреннего пользования, на продаже которой можно заработать, хранится за семью печатями. Утечка сведений из корпоративных баз данных в серьезных зарубежных фирмах карается увольнением всех, кто имел доступ к ней. Но увольнение предполагает, что наказание выходит за рамки компании только в одной форме – как плохая рекомендация работнику при его новом трудоустройстве. Но для многих отсутствие такой рекомендации мало что значит. Во всяком случае, деньги, заработанные на передаче закрытой информации, для большинства – хорошая компенсация последующим сложностям с трудоустройством.

Продавец баз данных с конфиденциальной информацией формально не несет ответственности за ее утечку. Его можно только оштрафовать за реализацию нелегализованного (контрафактного) товара и конфисковать этот самый товар. Чтобы найти источник закрытых сведений, нужно пройти всю информационную цепь. Такая задача пока не под силу российским правоохранительным органам. При рейдах они даже не всегда могут добиться от продавца контрафактных компакт-дисков, кто является хозяином торговой точки или принес ему этот товар.

Федеральная налоговая служба предлагает свои услуги, причем расценки у нее более высокие, они доступны только очень крупным компаниям, ну и, естественно, криминальным структурам. В общем, всем, кто при больших деньгах.

Такой парадокс первоначально, конечно же, не задумывался. Намерения были самые хорошие. Декларировался даже бесплатный и открытый для всех доступ к базам налогоплательщиков. Но чиновник слаб, его постоянно соблаз-

няют дополнительные доходы за государственный счет. Плата налоговым органам за предоставляемую ими информацию является свершившимся фактом, и можно осуждать налоговиков за это. Но лучше не выделять понапрасну адреналин, а сопоставить этот факт с изложенными выше. Если налоговики торгуют своими базами по высокой цене, это значит, что базы у продавцов на рынке просто хуже качеством. И только по этой причине они дешевле.

Своей информацией торгуют и органы государственной статистики. Как постоянный покупатель могу сказать, что оценивают они информацию произвольно: иногда приходится платить тысячу за несколько цифр, иногда же приличная информация достается за пару сотен рублей. Единственное, в чем я точно уверен, баланс конкурента можно приобрести за довольно скромную сумму. На середину 2005 г. в Новосибирске она составляла всего 324 рубля. Столь невысокая такса, думаю, связана с тем, что для анализа информации, в которой конкурент сделал все возможное, чтобы выглядеть хорошо перед налоговой инспекцией, требуется высокая квалификация аудитора.

Но не всегда. Однажды нашему заказчику понадобилась информация о гостиничном бизнесе в Новосибирске, в особенности об одном отеле, балансы которого мы приобрели. Без особой аналитической премудрости удалось выяснить, что отель погружается в неоплатные долги. При этом кредитор будто не обращает внимания на безнадежность положения отеля, на то, что долги возвращены не будут. После дополнительных исследований мы выяснили, кто был этим кредитором. В результате наш заказчик отказался от идеи приобрести отель, поскольку фактически он уже был перепродан.

Закрытость информации порождает коррупцию, главное российское зло. Поэтому любые способы ее раскрытия представляют собой благородное дело. И совсем другое дело – использование этой информации. Тут уж оказаться по ту сторону фола проще простого. Но к получению информации, даже закрытой, моральные сомнения никакого отношения не имеют. А если ее вообще никак не использовать, то эта

информация будет не только бесполезной, но и стерильной в отношении нарушения закона. Кто же про нее узнает?

Впрочем, нынешняя ситуация с так называемыми «закрытыми» базами данных осложняется еще и тем, что информационные посредники уже заняли рыночную нишу, и вытеснить их будет непросто.

Вопросами хищений коммерческой тайны и информации, ее содержащей, занимается так называемое управление «К», которое есть и в МВД, и в ФСБ. Казалось бы, позвони по указанному в SMS телефону, договорись о встрече и хватай нелегального торговца за руку. Однако установить конкретного человека, создавшего определенный сегмент базы данных, практически невозможно.

Нужны свидетельские показания по факту хищения или хотя бы доказательства того, что информация использовалась не по назначению. Если установлено, что доступ к служебной БД имели посторонние лица, то проблема еще более усложняется, и виновных не найти. Как же обстоит дело с исходным источником информации?

Наказание у источника

В публикациях встречаются сообщения о том, что информация о коммерческой тайне поступает в закрытые и коммерчески распространяемые базы данных через государственные органы. Так, базы данных клиентов сотовых компаний МТС и «БиЛайн» были предоставлены органам безопасности, а впоследствии стали доступны за деньги. Формально государственные органы несут гражданско-правовую ответственность перед правообладателем за разглашение или незаконное использование должностными лицами подобной информации.

Должностные лица, разгласившие коммерческую тайну, несут ответственность по ст. 183 Уголовного кодекса РФ. Приговор может ограничиться штрафом, но грозит и лишение свободы, и запрет в течение установленного судом периода занимать определенные должности⁸. Но применяется

⁸ Трахтенгерц Л. Коммерческая тайна вышла в свет //Кадровое дело. 2004. № 9.

эта статья крайне редко. За последние полтора десятилетия мне удалось зафиксировать только один случай. В Новосибирске сотрудник сотовой компании передал заинтересованной фирме записи разговоров компании-конкурента, за что получил четыре года условно. Об этом упомянул Первый канал Центрального телевидения, из чего можно сделать вывод, что такое уголовное дело – редкость не только для Новосибирска, но и для всей России.

Преследование лиц, нарушивших коммерческую или служебную тайну, технически сложно. Организация, которую обворовали, обязана собрать доказательства того, что украдена не просто информация, а коммерческая тайна. Причем у нее должны быть документы, подтверждающие сам факт наличия тайны.

Наше законодательство еще и усложняет эту проблему, разделяя два понятия: «коммерческая тайна» и «информация, составляющая коммерческую тайну». Коммерческая тайна позволяет ее обладателю получать коммерческую выгоду. Информация, составляющая коммерческую тайну, – это сведения, имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности их третьим лицам. К информации, составляющей коммерческую тайну, относится та, в отношении которой документировано отсутствие свободного доступа и введен режим коммерческой тайны.

Вообще сопоставление российского определения коммерческой тайны с аналогичными определениями в законодательствах развитых стран наводит на грустные мысли о сохранении советского строя. Взять отправную точку определения. Оказывается, это – «сведения, не являющиеся государственной тайной». Ну при чем тут государственная тайна? И зачем исходно разделять интересы российской компании и государства? Почему бы бизнесу и власти не выступать здесь единым фронтом?

Далее в определении коммерческой тайны уточняется, что это – сведения, «связанные с производством, технологией, управлением, финансовой и другой деятельностью хозяйствующего субъекта, утечка которых может нанести

ущерб его интересам». Перечисление немногого стоит, если оно заканчивается словом «и другой». Но обратим внимание на оборот «может нанести ущерб». В принципе все может нанести ущерб. Можно порезаться листом бумаги, сесть на кнопку и т. д. Аморфное законодательство открывает путь многочисленным нарушениям.

Неубедительными выглядят и ссылки на Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации», согласно которому «защите подлежит любая документированная информация, неправомерное обращение с которой может нанести ущерб ее собственнику, владельцу, пользователю и иному лицу». Эта правовая норма дает владельцу информации право на ее защиту, но не означает, что органы власти должны в инициативном порядке вмешиваться в события вокруг коммерческой тайны.

Охраной закрытой информации де-факто занимаются те организационные структуры, из которых и происходит ее несанкционированная утечка. Причина – в правовой неопределенности. Нет строгой границы между обычными базами данных, прикладной информацией и информацией, содержащей коммерческую тайну.

В свою очередь информация, содержащая коммерческую тайну, отличается от служебной и профессиональной. Последние иногда содержат сведения коммерческого характера, но запрещение их разглашать основывается на регламентации отдельных сфер деятельности.

Профессиональной информацией обладают отдельные категории работников: врачи, банковские служащие, связисты, охранники, горничные в гостиницах, налоговые инспекторы, сотрудники спецслужб и страховые агенты. Все они обязаны сохранять в тайне сведения, к которым имеют доступ по долгу службы.

Служебная информация отличается от профессиональной тем, что она регламентируется необычными для профессии ограничениями, зафиксированными в локальных нормативных актах отдельных организаций. Каждый работник, получивший доступ к конфиденциальной информации, дает подписку о неразглашении служебной и коммерческой

тайны. Рекомендуется ознакомить новичка с перечнем данных, составляющих коммерческую тайну, и с ответственностью за их разглашение. Одновременно ему сообщается и круг вопросов, которым посвящена служебная информация. Если расписка не была взята, к работнику не могут быть предъявлены требования об ответственности за сохранение коммерческой тайны.

Давая подписку о неразглашении, сотрудник тем самым соглашается хранить коммерческую тайну и не разглашать служебную информацию. Это включается в круг его служебных обязанностей. Но если работнику не созданы необходимые условия для соблюдения коммерческой тайны: нет отдельного кабинета, отсутствует сейф и т. п., то при обнаружении факта утечки он, вероятнее всего, будет оправдан судом.

Когда заключается соглашение о неразглашении коммерческой тайны, должен быть указан срок, в течение которого оно действует. Не указан срок – извините, такое соглашение недействительно. В таком случае для работодателя даже более выгодна ситуация, когда соглашение вообще не было заключено. Согласно ст. 57 Трудового кодекса РФ в трудовой договор работника могут быть включены условия неразглашения сведений, составляющих коммерческую тайну. В этом случае обязанность сохранения информации в тайне действует в течение трех лет после прекращения трудовых отношений.

За недопустимое разглашение коммерческой информации работник несет не только дисциплинарную ответственность вплоть до расторжения трудового договора, но и имущественную. Но следует доказать, что он был ознакомлен с ней в связи с выполнением им трудовых обязанностей. Ответственность наступает даже после того, как работник уволился, но только в той части, в которой эта информация доводилась до него «по службе». Если же он информацию узнал случайно, то ответственности не будет. Понятно, что когда работник уволился – все эти требования работодатель может предъявить только через суд.

Известны случаи, когда в конкурентной разведке использовалось право государственных органов запрашивать у ра-

ботодателей информацию, составляющую коммерческую тайну. Такое право предоставлено не только прокуратуре, суду или ФСБ, но и налоговой инспекции, а также органам местного самоуправления.

Отказать в предоставлении информации компания, в которую пришел запрос, не имеет права. Иначе ее затребуют в судебном порядке. Суд вполне может оценить запрос как обоснованный. Тогда уже он своим решением обяжет компанию предоставить требуемые сведения, опираясь ст. 315 Уголовного кодекса РФ, угрожая приличным штрафом и другими санкциями руководителю строптивой компании.

По сообщению «Российской газеты», сотрудники многих государственных учреждений сами звонят и предлагают данные, предназначенные исключительно для внутреннего пользования. Это – в Москве, на периферии подобные способы заработка еще не вышли в рыночную экономику. Такая информация распространяется исключительно «среди своих».

Лицемерие вокруг якобы закрытой информации достойного известного персонажа из «Двенадцати стульев» по имени Альхен. Оно контрастирует с зарубежной действительностью, где «любой человек без предъявления своих документов за небольшую плату, эквивалентную 60 рублям, может через 5 минут после обращения получить распечатку учетных данных на любое юридическое лицо любой формы собственности или предпринимателя, зарегистрированных в реестре. Причем карточка данных содержит гораздо больше сведений, чем карточка Госреестра РФ и Госкомстата, а также бывших Регистрационных палат. В эти сведения включены установочные данные на всех акционеров и учредителей с распределением долей участия, директоров предприятия, юристов и аудиторов, включая места жительства физических лиц и контактные телефоны. За сумму, эквивалентную 300 рублям, можно получить фотокопии всех годовых отчетов и аудиторских заключений компании со дня ее регистрации. В Великобритании подобные платные услуги оказывает государственный House of Companies, где можно купить всю базу данных по Великобритании це-

ликом на компакт-дисках. Впрочем, ту же базу данных можно найти в любой публичной библиотеке»⁹.

Что же у нас? Оказывается, суды общей юрисдикции признают право сотовых компаний отказывать в предоставлении даже правоохранительным органам (!) информации о том, кому принадлежат телефонные номера, если нет решения суда или возбужденного уголовного дела. Суды признают право пользователей сотовых телефонов на закрытость номеров, при том, что в законодательстве такого права не предусмотрено. Откуда же такой контраст? Те стороны частной жизни, которые имеют отношение к общественным благам, к деньгам налогоплательщиков, должны быть открытыми для всех.

В отличие от государственных структур, которые могут позволить себе начать с запозданием узнавать о том, как бывший премьер стал владельцем крутой дачи, конкурентная разведка должна получать сведения не только своевременно, но и загодя. Кому принадлежит данный бизнес, квартира или коттедж, дача, телефон или автомобиль, на какие деньги они куплены? Кому должен данный человек, вернет ли он долг вовремя и вообще вернет ли? Занимался ли ваш конкурент или партнер по бизнесу противоправной деятельностью, была ли у него судимость, с какими криминальными структурами он взаимодействовал? Если ты рискуешь деньгами, своими или компании, кто может отнять у тебя право попытаться получить ответ на эти вопросы?

Понижение рисков отечественного бизнеса представляется той задачей, которая более важна, чем мнимые тайны. Ведь с распадом СССР никто не пересматривал список сведений, составляющих государственную и военную тайну. Да и о каких тайнах может идти речь, если бывший секретарь Совета безопасности объявлен в международный розыск и, проживая в Лондоне, заведомо рассказал все, что знал.

Поэтому ссылки на то, что отчетные данные государственных ведомств содержат хоть какую-то тайну, представ-

⁹ Митрофанов А. А. О бедном аналитике замолвите слово... или Кому выгодно уничтожение цивилизованного рынка информации // Конфидент. 2004. № 4.

ляются бессмысленными. Важную государственную задачу представляет обратный процесс – обеспечение равного доступа всех граждан страны ко всем документам всех государственных органов. Категорически нельзя допускать ценовых ограничений. Иначе получается так: Институт прикладной математики им. М. В. Келдыша РАН открыто жалуется в прессе, что у него нет денег. Для чего? Чтобы купить (!) информацию, необходимую для отработки методики прогнозирования земных толчков и лесных пожаров¹⁰. По моим представлениям, получение денег за такую информацию представляет собой частный случай казнокрадства.

Закрытая информация в основном касается богатых людей и самых крупных фирм. Сама по себе она ставит в неравные условия тех, кому есть что скрывать, и тех, кто хотел бы об этом узнать. Но высокая плата за информацию это неравенство усугубляет еще больше.

Ограничения на получение сведений, которые действительно затрагивают частную жизнь, должны быть редкими и конкретными: нельзя читать чужие письма, подслушивать телефонные разговоры, подглядывать в замочную скважину и т. д. Впрочем, мы опять уходим из сферы юридической в моральную.

«Только в этом случае рынок информации станет цивилизованным. Произойдет реальное снижение коррупции, поскольку деятельность госструктур и чиновников станет прозрачной, а аналитики будут заниматься своей работой, направленной на изучение объектов и процессов, повышение эффективности бизнеса, прогнозирование рисков и событий, используя открытые и легальные данные»¹¹.

Кое-где это уже началось. Например, в мэрии одного крупного уральского города введен такой принцип. Вся без исключения переписка, которая ведется работниками системы городского самоуправления, должна быть открытой населению. Это означает, что как только письмо написано и зарегистрировано, оно вывешивается на городском сайте. И это правильно.

¹⁰ Профиль. 20.01.03.

¹¹ М→ирофанов А. А. О бедном аналитике замолвите слово...

Из-под интернет-полы

Большую интегрированную полнотекстовую базу данных создала российская компания «Интегрум-Техно». Наряду со статьями из более чем сотни региональных изданий, в ней содержатся базы данных Госкомстата РФ, информационных агентств, адресно-справочных служб, адресные и телефонные справочники по регионам РФ и странам СНГ, в целом – более 100 Гб. И вот в начале 2005 г. отдел Управления по борьбе с экономическими преступлениями МВД и 21-й отдел УБЭП ГУВД Москвы закрыли доступ к информационным серверам «Интегрум-Техно» (integrum.ru и integrum.com)¹².

На этот момент у «Интегрум-Техно» было около 700 различных баз данных, содержащих более 15 млн документов: базы данных ГИБДД, таможни и Госкомстата. Было признано, что 50 баз нарушают авторские права третьих лиц. Сотрудники УБЭП скопировали содержание баз данных, но не опечатали офис компании. «Под общую метлу» были арестованы даже архивы газет «Коммерсант» и «АиФ», которые распространялись по договорам с редакциями газет. Возможны разные варианты предъявления обвинения: то ли в нарушении авторских и смежных прав (ст. 146 Уголовного кодекса РФ, максимальное наказание – лишение свободы на срок до пяти лет), то ли в «неправомерном доступе к компьютерной информации» (ст. 272 Уголовного кодекса с таким же максимальным наказанием). Но реально дело так и было спущено на тормозах. Иначе и быть не могло. Совершенно непонятно, что такое «авторские и смежные» права, и имел ли место факт «неправомерного доступа». Пожалуй, за «неправомерный доступ» можно было бы осудить скорее посетителей сайта, но не его создателей.

Другая компания предоставляет подобные БД по Москве и Санкт-Петербургу – адресно-телефонные справочники, база ГИБДД, водительские удостоверения, ДТП, пас-

¹² Анекдотом можно считать то, что сделано это было «при содействии Комиссии по безопасности информационного рынка Совета предпринимателей при мэре и правительстве Москвы».

портные данные, прописка, регистрация, недвижимость, база Земельного комитета, фирм и предпринимателей без образования юридического лица. Набор баз по РФ – таможня, реестры предприятий и организаций, адресно-телефонные справочники, прописка, ГИБДД, база Госкомстата, МВД, антикриминал¹³.

В ответ на запрос о приобретении соответствующих баз данных высылается счет на оплату. Оплачивают, как правило, безналичным платежом на расчетный счет получателя, который может быть как физическим, так и юридическим лицом. Оплата – через любой банк РФ. Это говорит о масштабах бизнеса.

Но не только. Привлечь к ответственности телефонных «рыночных» распространителей нелегальных баз данных можно, позвонив по указанному контактному телефону. Но с обладателями сайтов, через которые продается конфиденциальная информация, связаться еще проще, поскольку остаются и номера счетов. Но никого такие возможности не интересуют. Как тут не вспомнить анекдот про Неуловимого Джо, которого не могли поймать не потому, что хорошо прятался, а лишь потому, что его никто не ловил.

После оплаты базы при мелких заказах (до 10 тыс. руб. и объеме до 20 Мб) БД рассылаются по электронной почте. При более крупных заказах обеспечивается доставка курьером в точку, указанную покупателем. Предусмотрена система абонементного обслуживания и скидки.

Но в Интернете торгуют не только таким образом. Посетитель сайта может сделать запрос и купить не всю базу целиком, а только найденные по запросу адреса или другую информацию о конкурентах или партнерах. При этом запрос либо оформляется письмом по электронной почте, либо посетитель сам работает в местной поисковой системе. И в том и в другом случае ему не сразу выставляется счет, а бесплатно высылается так называемый файл предварительной выборки. В нем не заполнены почти все информационные поля по каждой организации (компания). Предварительная выборка пред-

¹³ Пример взят из информационных архивов компании BD sale; выбор случайный, примеров таких привести можно много.

назначена для того, чтобы дать возможность понять — стоит или нет покупать полученную информацию, с учетом суммы и условий оплаты. Цена одного адреса невелика — от одного до двух рублей. Стандартная информация включает в себя полное название компании, почтовый адрес, род деятельности, телефон, факс, адрес электронной почты и сайта.

В такой системе забота о том, чтобы клиент не заплатил дважды за одну и ту же информацию, возложена на саму систему. Вторично вы получаете ее бесплатно. Если вы заказали пакет из 50 или 100 адресов и среди них встретились такие, что сообщались вам прежде, система плату за них вычитает. Дескать, чужого не надо.

Процедуры работы с базами

Одна из причин, по которым сохраняется межумочное состояние наполовину запрещенных баз данных, состоит в том, что по-прежнему слабо развиты навыки работы с ними. Поэтому тот, кто приобрел базу, рискуя оказаться под статьей Уголовного кодекса, немного способен извлечь из нее.

Работа с адресными и телефонными справочниками, базами статистической и регистрационной информации — дело довольно сложное. Учиться этому искусству приходится годами. Поэтому остановимся лишь на нескольких приемах, которые только наметят направление совершенствования навыков работы.

Рассмотрим ситуацию, когда вам просто указали на фирму-конкурента, и нужно провести первое ознакомление с ее характеристиками. Перед началом работы хорошо иметь внутреннюю убежденность в том, что нет ни одного конкурента, у которого не было бы разветвленных связей. И если они не выявлены, значит, плохо искали.

Как правило, само название фирмы может служить толчком для дальнейших поисков. Так, если в нем встречается некоторый распространенный символ, вроде буквы греческого алфавита, или слово «газ», это уже может направить конкурентную разведку по нужному руслу дальнейших изысканий.

Давайте рассмотрим, как приходится работать с базами данных при простой исходной задаче. Скажем, на рынке вашего региона появился новый конкурент и стал вам докучать. Нужно понять, с кем он связан. В распоряжении у вас три базы данных: налоговой инспекции, адресный и телефонный справочники (в Новосибирске и некоторых других городах к ним добавляется электронная карта города).

Первоначально нужно определиться: кто учредители компании, ее руководитель и главный бухгалтер. Полученный список фамилий «запускается» сразу по всем трем базам. База налоговой инспекции позволяет установить, в каких еще фирмах учредители выступают как учредители и руководители. То же – относительно руководителей. С главными бухгалтерами ситуация проще – их ищут именно в этой функции по другим фирмам.

По адресному справочнику идет добавление в поиск новых фамилий. Если некто проживает вместе с руководителем, учредителем или главным бухгалтером конкурента – он обязательно должен быть включен в поиск.

Что же мы «проскочили»? Весьма интересные моменты рассогласования информации. Скажем, в данных регистрационной базы налоговой инспекции указан телефон. Но по телефонному справочнику он принадлежит другой фирме, иногда это вообще квартирный телефон. Это – особо ценная информация. Каждое рассогласование информации, содержащейся в разных базах данных, должно радовать, а не огорчать. Оно – источник неожиданных открытий.

Уже на первом цикле полезно использование информации о местоположении компании-конкурента. Здесь также возможны неожиданные находки. Так, одно из наших исследований закончилось предельно быстро, когда мы показали нашему заказчику, в каком здании располагается охранное предприятие, обслуживающее фирму-конкурента. Это здание плотно курировалось одной криминальной группировкой. И наш заказчик об этом знал даже лучше нас. Поэтому он улыбнулся, поблагодарил нас, и работа нам была засчитана как выполненная. Хотя первоначально она

выглядела неподъемной. Конкурент, что называется, «шел на рожон». Он совершенно в открытую шантажировал поставщиков нашего заказчика, угрожал им. Он брал заведомо невозвратные кредиты. Нужно было понять, что произошло. И в ходе сканирования основных событий, происшедших в компании-конкуренте, выяснилось, что недавно в ней сменились охранники и был ужесточен пропускной режим. Сама по себе такая смена еще ни о чем не говорила. Но все решилось просто, когда выяснилось, где расположен офис нового охранного предприятия.

Итак, мы прошли первый круг поиска, число вовлеченных лиц увеличилось. Каждый из новых фигурантов представляет самостоятельный интерес. Но ещё более интересны их связи, которые ведут в тот же «первый круг». Если это обнаруживается, то формируется особая группа тесно связанных между собой людей, так называемый кластер. Впредь до окончательного выяснения обстоятельств, не содержащихся в базах, обстоятельств, которые нужно выяснить дополнительно, этот кластер будет находиться под пристальным контролем конкурентной разведки как некоторый единый объект наблюдения.

Выше шел рассказ о так называемом «ручном» алгоритме анализа. Но существуют и программные средства поиска. Основная их часть – доморощенные программные пакеты. Есть и специализированные программы, которые продаются на рынке каждому желающему. Зарубежные программные пакеты более изощренны. На Западе принципиальным является изучение связей, которые складываются через участие в акциях и других ценных бумагах. Впрочем, об этих компьютерных программах нужно рассказывать отдельно, в контексте программного обеспечения конкурентной разведки.

В Новосибирской области проводится эксперимент по досрочному введению в действие федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». Было создано более 400 муниципальных образований поселкового типа, муниципальные районы и городские округа; муниципальным образованиям утверждены нормативы отчислений от государственных и региональных налогов, дотации, субсидии и субвенции для формирования местных бюджетов. Опыт работы в течение 2004–2005 гг. позволяет сформулировать определенные выводы и предложения по совершенствованию законодательной и нормативной базы на уровне государства и субъектов Федерации.

Финансовые проблемы органов местного самоуправления

О. В. МОЛЧАНОВА,
кандидат экономических наук,
начальник департамента экономики и финансов
мэрии Новосибирска

Показатели социально-экономического развития регионов Сибирского федерального округа за 2004 г. свидетельствуют о существенной дифференциации. Наиболее наглядно это проявляется в уровне доходов консолидированных бюджетов, величине профицита (дефицита) бюджета, а также доходов в расчете на одного жителя.

По абсолютной величине доходов консолидированного бюджета, в том числе в расчете на одного жителя, лидирует Красноярский край – 57,7 млрд руб., или 19,5 тыс. руб. на одного жителя, а по удельному весу профицита бюджета наилучший показатель у Омской области (табл. 1). Красноярский край и Омская область имеют самую высокую бюджетную обеспеченность собственными доходами – 94,3% и 92,4% соответственно (рис. 1), в то время как Республика Тыва – менее 20%, Алтайский край – 47,2%. Разница в доходах на одного жителя Красноярского и Алтайского края составляет более чем 2 раза.

© ЭКО 2005 г.



**Показатели социально-экономического развития регионов
Сибирского федерального округа за 2004 г.**

Показатель	Ом- ская об- ласть	Том- ская об- ласть	Кеме- ров- ская об- ласть	Крас- нояр- ский край	Ал- тай- ский край	Иркут- ская об- ласть	Ново- сибир- ская об- ласть
<i>Исполнение консолидированных бюджетов в 2004 г.</i>							
Доходы, млрд руб.	33,4	15,9	46,8	57,7	24,1	31,4	30,3
Расходы, млрд руб.	30,4	16,5	43,8	56,6	24,6	32,2	33,8
Профицит, дефицит (-), млрд руб.	3,0	-0,6	3,0	1,1	-0,5	-0,8	-3,5
Численность населения, тыс. чел.	2079,2	1046,0	2899,1	2966,0	2607,4	2581,7	2692,3
Показатели социально-экономического развития регионов Сибирского федерального округа, в расчете на 1 жителя							
<i>Исполнение консолидированных бюджетов в 2004 г., тыс. руб.</i>							
Доходы	16,1	15,2	16,1	19,5	9,2	12,2	11,3
Расходы	14,6	15,8	15,1	19,1	9,4	12,5	12,6

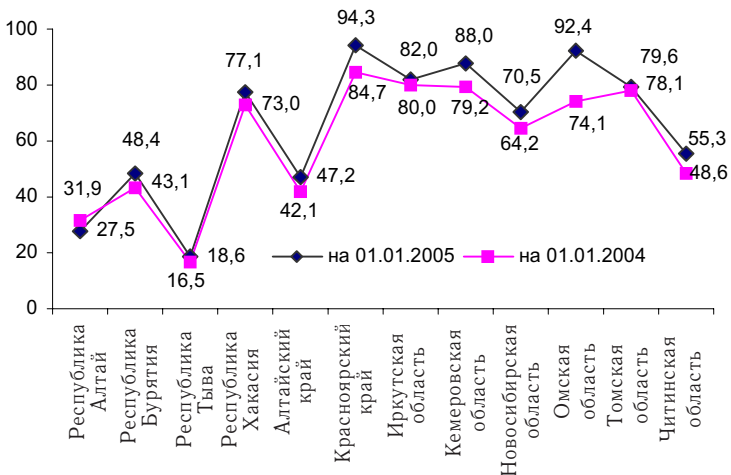


Рис. 1. Бюджетная обеспеченность собственными доходами регионов Сибирского федерального округа, %

Бюджетные возможности субъектов РФ непосредственно определяют формирование бюджетов муниципальных образований, расположенных на их территории, путем перераспределения доходных и расходных полномочий. С другой стороны, сами муниципальные образования имеют разный уровень развития экономики и социальной сферы, доходов населения, что также обуславливает неодинаковые возможности местных бюджетов.

Общая площадь муниципального образования в расчете на одного жителя в Новокузнецке (максимальное значение) в 2,2 раза больше, чем в Новосибирске (минимальное значение). Площадь муниципального образования создает возможности для его развития, является базовой для расчета доходов от арендной платы и земельного налога (табл. 2).

Объем промышленного производства в расчете на одного жителя в Новокузнецке в 7 раз превышает показатель по Иркутску, инвестиции в основной капитал в Томске – в 2,8 раза больше, чем в Иркутске, прибыль доходных предприятий на одного жителя Омска составляет 60,9 тыс. руб., в Иркутске – 5,1 тыс. руб.

Максимальное значение дохода бюджета города в расчете на одного жителя в Новокузнецке – 12,3 тыс. руб., минимальное – в Омске – 4,7 тыс. руб. (рис. 2). В этом показателе нашло отражение как развитие экономики, так и распределение налогов между уровнями бюджетной системы.

С 2000 г. были внесены существенные изменения в налоговую систему и бюджетное законодательство РФ, которые определили условия формирования доходов бюджетов (рис. 3). Так, в Новосибирске в 1999 г. в бюджет города поступило 33,7%, в 2001 г. – 17,1%, в 2004 г. – 26,3% (за 9 месяцев 2005 г. – 11,9%) налогов и других обязательных платежей, собранных на территории города. Доля налоговых доходов в бюджете Новосибирска в 1999 г. составляла более 80%, в 2004 г. – 57%; дотаций из вышестоящих бюджетов в 1999 г. не было, а в 2004 г. их доля составила 13%.

Аналогичная ситуация наблюдается в большинстве муниципальных образований. По данным, представленным Ассоциацией сибирских и дальневосточных городов, про-

Показатели социально-экономического развития городов Сибири в 2004 г.

Показатель	Кемерово	Томск	Омск	Красноярск	Иркутск	Новокузнецк	Новосибирск
Земельные ресурсы							
Общая площадь, находящаяся в ведении муниципального образования, тыс. га	27,9	25,2	57,3	37,4	30,1	42,4	48,2
Демография							
Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	523,9	488,4	1144,0	913,1	585,0	564,3	1408,9
Экономика							
Объем промышленного производства, млрд руб.	37,8	27,0	52,9	66,3	21,5	146,6	76,7
Индекс физического объема, %	107	108,6	120,7	109,2	91,3	100,3	110,6
Инвестиции в основной капитал по крупным и средним предприятиям, млрд руб.	6,8	12,2	17,4	9,4	5,2	8,7	14,0
Инвестиции в сопоставимых ценах к соответствующему периоду прошлого года, %	115,4	113,5	112,3	93,8	80,9	182,8	113,5
Прибыль рентабельных предприятий, млрд руб.	11,9	5,6	69,7	7,7**	3,0	31,3	10,3
Объем промышленного производства, тыс. руб. на 1 жителя	72,2	55,2	46,2	72,6	36,7	259,7	54,5
Инвестиции в основной капитал по крупным и средним предприятиям, тыс. руб. на 1 жителя	13,0	25,0	15,2	10,2	9,0	15,4	9,9
Занятость населения							
Численность работающих на крупных и средних предприятиях и организациях, тыс. чел.	182,8	135,5	337,6	315,3	181,3	200,1	440,1

Показатель	Кемерово	Томск	Омск	Красноярск	Иркутск	Новокузнецк	Новосибирск
Малый бизнес							
Количество малых предприятий, ед.	4109	5960*	н.д.	8804*	4966	3880*	23735
Количество частных предпринимателей, тыс. чел.	14,5	н.д.	н.д.	36,0	22,3	11,3*	39,2
Уровень жизни населения							
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на 1 работника (без субъектов малого предпринимательства), руб.	7248,3	8749	6887	8733,3	8935,2	8748,5	7565,6
Реальная начисленная заработная плата, % к предыдущему году	112,3	107,8	114,2	111,1	108,8	119,0	112,2
Средний размер назначенной месячной пенсии (на конец года), руб.	2071,6	2111	н.д.	2160,3	2095,7	2082,2	2145,3
Прожиточный минимум на конец года, руб.	2445,2	2533	2153	2544	2650	2387	2573
Бюджет							
Доходы, млрд руб.	4,15	3,82	5,42	10,50	4,69	6,96	11,70
Расходы, млрд руб.	4,40	4,02	5,42	10,70	4,64	7,01	13,30
Профицит(+), дефицит (-), млрд руб.	-0,25	-0,20	0,00	-0,20	0,04	-0,05	-1,60
Доходы, тыс. руб. на 1 жителя	7,9	7,8	4,7	11,5	8,0	12,3	8,3
Расходы, тыс. руб. на 1 жителя	8,4	8,2	4,7	11,7	7,9	12,4	9,4

* Оценка.

** За 11 месяцев.

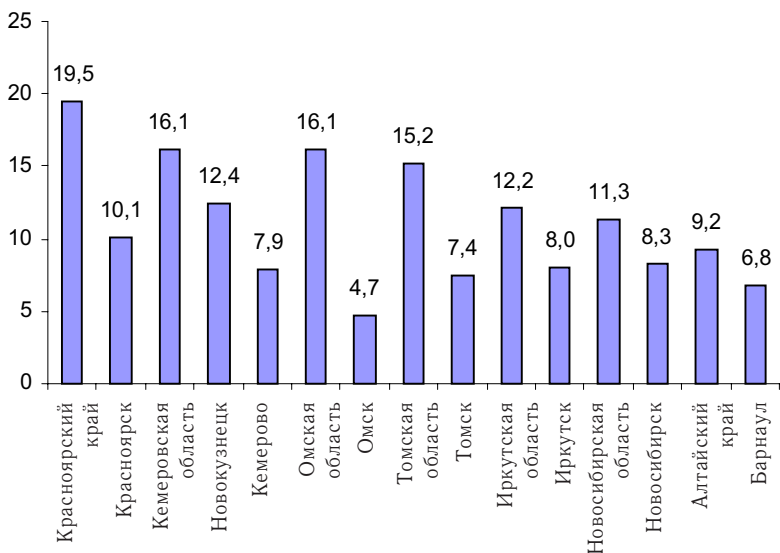


Рис. 2. Бюджетная обеспеченность жителей Сибирского федерального округа в 2004 г., тыс. руб. на одного жителя

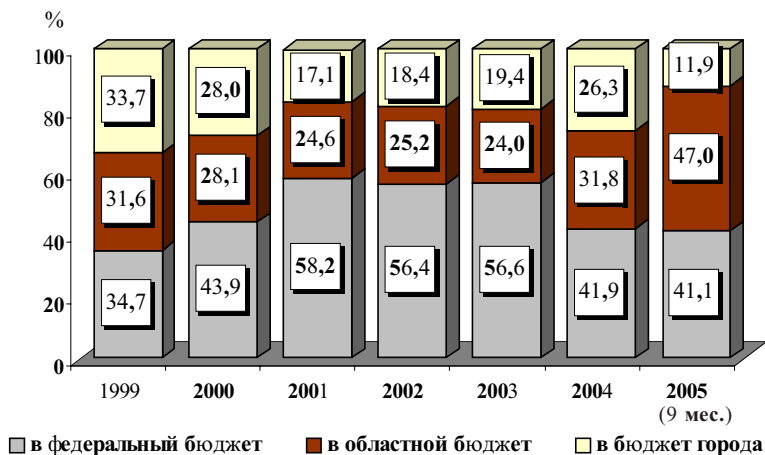


Рис. 3. Распределение налогов, собранных на территории г. Новосибирска, по уровням бюджетной системы, %

анализировано формирование бюджетов 27 муниципальных образований в 2004 г. (фактическое исполнение): дотационными были бюджеты 22 из них. Удельный вес дотаций в общих доходах бюджета варьируется от 0,2% (Тюмень) до 49,8% (Нягань). Высокий уровень дотационности предопределяет непосредственную зависимость муниципальных образований от субъектов РФ.

Уменьшение поступления налоговых доходов ставит перед муниципалитетами задачу увеличения неналоговых доходов бюджетов. Так, в Новосибирске в 2004 г. они составили 20%. С 2001 г. налоговые доходы бюджета Новосибирска выросли в 2 раза, общие доходы – в 2,5 раза, неналоговые – в 4 раза, безвозмездные перечисления – в 4,4 раза (табл. 3).

Таблица 3

Темпы роста доходов бюджета г. Новосибирска, % к 2001 г.

Статья доходов	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Налоговые доходы	126,2	155,9	196,0
Неналоговые доходы	186,7	290,2	393,9
Безвозмездные перечисления	333,1	369,7	438,2
Доходы от предпринимательской деятельности	153,3	194,6	255,2
Всего доходов	146,9	194,0	245,8

Бюджеты всех муниципальных образований Новосибирской области на 2005 г. были сформированы исходя из нормативов, предусмотренных статьями 58, 61, 61.1, 61.2, 62 Бюджетного кодекса РФ. Если в 2004 г. дотационными были три из пяти городских округов, то в 2005 г. все они получают дотации из областного бюджета. Доля дотаций в общих доходах бюджетов муниципальных образований составляет от 0,3% до 43%, причем 0,3% – в городском округе, единственном из пяти округов имеющем норматив отчислений в местный бюджет по налогу на прибыль организаций. В 2004 г. дефицитными были бюджеты четырёх из пяти городских округов, в 2005 г. это соотношение сохранилось.

Приведенные данные свидетельствуют о необходимости увеличения налоговых поступлений в бюджеты муниципальных образований, в том числе, норматив по налогу на доходы физических лиц для городских округов должен быть не менее 40%, прибыли – не менее 20%.

Необходимо разработать и принять государственные минимальные социальные стандарты по важнейшим видам услуг, на которые имеют конституционное право все жители России: образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, жилищно-коммунальное хозяйство. Эти стандарты должны гарантировать одинаковый уровень социальных услуг для граждан, независимо от места их проживания, и должны служить основой при формировании местных бюджетов.

Целесообразно выделить в отдельную группу муниципальных образований города с численностью населения более 1 млн человек, так как они имеют развитую инфраструктуру и в состоянии самостоятельно выполнять многие функции, которые передаются сейчас на уровень субъекта Федерации.

Органы местного самоуправления наиболее приближены к населению, от качества и оперативности их работы непосредственно зависит уровень жизни людей. Финансовое обеспечение – необходимый элемент для организации местного самоуправления, который должен иметь и нормативное, и экономическое обоснование.

Перспективы развития системы электроснабжения Новосибирской области

И. Г. ЧИРКОВА,
кандидат экономических наук, Сибирский НИИ
экономики сельского хозяйства СО РАСХН,
В. П. МОСОЛОВ,
начальник ПТУ ЗАО «РЭС» ОАО «Новосибирскэнерго»,
Новосибирск

Отраслевая структура потребления электроэнергии в Новосибирской области представлена на рис. 1. Наиболее крупными промышленными потребителями являются 14 предприятий, на нужды которых отпускается 367,3 млн кВт·ч в год – это 4% всего годового электропотребления области. Среди них – «Новосибирский металлургический завод», «Завод химконцентратов», Новосибирский хладокомбинат, мясокомбинат.

Несмотря на то, что большая часть электрической энергии потребляется на городской территории, в сельской местности размещается значительное количество объектов электроснабжения.

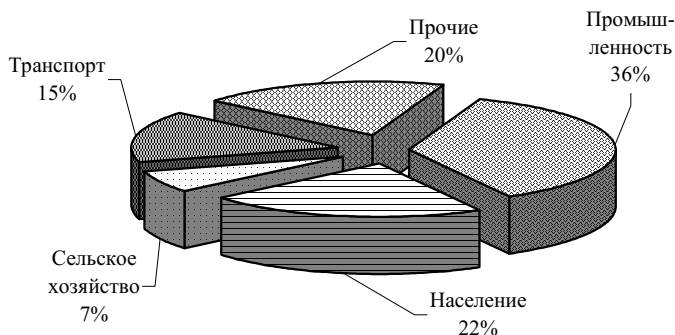


Рис.1. Структура потребления электроэнергии в Новосибирской области в 2004 г., %



тросетевого комплекса (табл. 1). С учетом износа основных производственных фондов это означает, что затраты на поддержание качественного электроснабжения сельских потребителей будут выше, чем городских.

Таблица 1

**Протяженность электросетей на территории
Новосибирской области в 2004 г., км**

Электросеть	Территория	
	<i>Городская</i>	<i>Сельская</i>
низкого напряжения		
10 кВ	199,3	22445,3
0,4 кВ	1396,8	16348,9
(среднего) напряжения	<i>Область в целом</i>	
220 кВ	1536	
110 кВ	4828	
35 кВ	4484	

Из табл. 2 следует, что затраты на эксплуатацию электросетевых объектов сельской территории в 1,8 раз превышают этот же показатель по территории городской. А в расходах денежных ресурсов на ведение ремонтно-восстановительной деятельности имеются значительные различия. На сельской территории области располагаются магистральные линии электропередач высокого напряжения. Поэтому в затраты на ремонты и эксплуатацию включаются и затраты на эти объекты. При проведении ремонтов объектов электросетевого хозяйства наибольшие расходы денежных средств (60–70%) связаны с ремонтами линий электропередач.

Таблица 2

**Показатели электросетевого комплекса
Новосибирской области в 2004 г., млн руб.**

Показатель	Территория	
	<i>Городская</i>	<i>Сельская</i>
Износ основных фондов, %	78	70
Амортизация основных фондов	157,2	213,9
Эксплуатационные затраты	223,5	403,1
Объем запланированных ремонтных работ	7,98	66,7
Объем аварийных ремонтных работ	0,015	3,9

Средний уровень темпов ввода электросетей сельскохозяйственного назначения представлен в табл. 3 в относительных единицах. За базу сравнения принимается количество введенных электросетей в километрах за 2000–2005 гг. В последнее время обновление основных производственных фондов идет преимущественно за счет реконструкции и технического перевооружения имеющегося оборудования, новое строительство не ведется. Причина в том, что к настоящему времени количество сельчан в области уменьшилось по сравнению с 1970 г. примерно на 23%. Производственные мощности АПК в области также сократились. Сейчас трансформаторные подстанции загружены на 33–50% от допустимого значения. Идет сокращение ветхих линий электропередач. Поэтому необходимости в новом строительстве объектов электросетевого комплекса нет, возможно только локальное единичное сооружение, например, электросетей напряжением 0,4 кВ. Однако не исключено, что в будущем потребуется увеличить пропускную способность электросетей.

Таблица 3

**Темпы ввода электросетей на сельской территории
Новосибирской области относительно уровня 2000–2005 гг.,
относительные единицы**

Электросети напряжением	1976–1980	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000
10 кВ	7,1	9,3	9,9	5,8	2,5
0,4 кВ	7,0	4,9	8,1	4,7	2,0

В соответствии с разработанной ОАО «Новосибирскэнерго» инвестиционной стратегией, чтобы повысить надежность электроснабжения потребителей, намечается построить до 2008 г. четыре новых объекта – это электрические сети напряжением 0,4, 10 и 35 кВ, а также завершить строительство двух подстанций. В основном предполагается проводить реконструкцию и техническое перевооружение имеющихся объектов. На сельской территории области за 2006–2008 гг. планируется обновить линий электропере-

дач в 1,5 раза больше, чем это было сделано с 2002 г. по 2004 г. (табл. 4). В 2006–2008 гг. запланировано израсходовать на реконструкцию и техперевооружение в 3,6 раз больше средств, чем в 2002–2004 гг. (рис. 2).

Таблица 4

Динамика обновления производственных основных фондов электросетевого комплекса сельской территории области в 2002–2008 гг.

Объект	2002	2003	2004	2006–2008, план
Электросети сельскохозяйственного назначения напряжением				
35 кВ, км	18,7	–	17,0	215,3
10 кВ, км	76,8	44,1	16,8	199,5
0,4 кВ, км	132,2	47,2	88,5	230,6
Подстанции всех классов напряжения, ед.	2	3	3	11

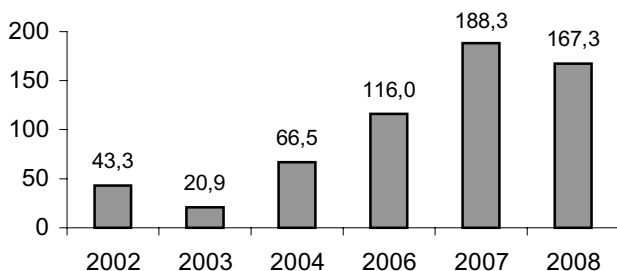


Рис. 2. Динамика капитальных вложений в реконструкцию и техническое перевооружение электросетевых объектов на сельской территории Новосибирской области, млн руб.

По мере развития сельского хозяйства и инженерной инфраструктуры села требования к качеству электроснабжения будут повышаться. Поэтому уже сейчас надо начинать обновлять и совершенствовать систему централизованного снабжения электроэнергией. Необходима разработка новой концепции размещения агропромышленного производства, которая бы предусматривала концентрацию потребителей вокруг имеющихся объектов электросетевого комплекса.

В юбилейный год Победы есть смысл еще раз вернуться к оценке экономических факторов, причин провалов и условий успехов в годы Великой Отечественной войны.

Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны и проблемы безопасности страны

П. П. ЛУЗАН,
доктор экономических наук,
Смоленск

Экономические последствия Великой Отечественной войны

Потери страны за годы войны были определены в размере 2569 млрд руб. в ценах 1941 г., в том числе 1890 млрд – финансирование военных расходов, 679 млрд – материальные потери граждан и государства. Последняя цифра в 2,8 раза превышает сумму капитальных вложений за четыре первые пятилетки¹.

Только материальные потери граждан и государства отняли у нас капитальные вложения на одиннадцать пятилеток, что стало одной из причин устойчивого бюджетного дефицита. Это указывает пределы, куда отбросила нас война. Каков был бы гипотетический уровень экономического развития страны к концу XX века, «если б не было войны»? Людские потери первоначально оценивались в 20, а потом в 27 млн чел. А сколько еще не учтено до сих пор?

Размер материальных потерь умножался необходимостью закрывать и перевозить предприятия с территорий, на которых проживало 45% населения СССР, добывалось 63% угля, производилось 68% чугуна и 50% стали. Только за 5 месяцев 1941 г. было эвакуировано 2593 предприятия, в том числе 1523 крупных, из них 1360 – военных². Из круп-

¹ Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный статистический ежегодник. М., 1987. С. 5–670.

² Там же. С. 43.

© ЭКО 2005 г.



ных предприятий 667 было перевезено на Урал, 308 – в Казахстан и Среднюю Азию, 244 – в Западную Сибирь, 226 – в Поволжье, 78 – в Восточную Сибирь.

Это привело к сокращению промышленного производства во второй половине 1941 г. в 2,1 раза³. И только к лету 1942 г. началось оживление производства. В результате, по сравнению с первой половиной 1941 г., производство чугуна составило 34,1%, стали – 44,7, угля – 49,8, электроэнергии – 61,7%⁴. И уже в 1942 г., по сравнению с 1940 г., производство военной продукции увеличилось на Урале в 5 раз, в Поволжье – в 9, Западной Сибири – в 27 раз⁵ (табл.1).

На перемещение и организацию работы ушло 1,5 года. Увеличение производства оружия началось лишь с 1943 г.

Таблица 1

**Состояние производства некоторых ресурсов в СССР
в 1940–1945 гг.**

Ресурс	1940 г. ⁶ , млн т	1942 г. ⁷ , % к 1941 г.	1945 г. ⁸ , млн т	1945 г., % к 1940 г.
Чугун	14,9	34,1	8,8	59,0
Сталь	18,3	44,7	12,3	67,2
Нефть	31,1	66,6	19,4	62,0
Уголь	166,0	49,8	149,3	89,9
Электроэнергия, млрд кВт·ч	48,6	61,7	43,3	89,6

Причины перемещения промышленного производства

В СССР 50–68% предприятий по производству стратегических ресурсов располагалось на западе страны, у границ со странами-агрессорами, уже в 1933 г. заявившими о

³ Чунтулов В.Т. *Экономическая история СССР*. М., 1969. С. 313, 314.

⁴ *История народного хозяйства СССР: Курс лекций* / Под ред. Ф. Я. Полянского. М., 1960. С. 584.

⁵ *Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный статистический ежегодник*. М., 1987. С. 43, 44.

⁶ Там же. С. 670.

⁷ *История народного хозяйства СССР: Курс лекций*. С. 584.

⁸ Чунтулов В.Т. *Экономическая история СССР*. М., 1969. С. 331.

своих претензиях на мировое господство. После осени 1939 г., когда Гитлер подошел к границе СССР, всем было ясно, что войны не избежать, и вся мощь Европы будет направлена против нас. Промышленный потенциал большинства стран Европы оказался в руках Гитлера.

Война показала, что план размещения производства на случай войны, его перемещения в безопасные районы, которых в СССР было предостаточно, у Сталина и его сподвижников отсутствовал.

И даже начиная с 1939 г. можно было если не целиком, то по частям переместить многие предприятия на Урал, в Сибирь и Казахстан; туда же перемещать и кадры – «излишнее» население западных областей с высокой долей производства и развитой инфраструктурой. За два года можно было подготовить базу для отпора гитлеровским войскам.

В итоге перемещать производства пришлось «под огнем», и только через 2 года увеличившийся в два раза объем оборонной продукции позволил победить на Курской дуге. А ведь такую «дугу» можно было устроить и под Брестом в 1941 г.

Отсутствие стратегического плана размещения производства на случай военных угроз – одна из основных причин наших огромных потерь во время Отечественной войны и после нее, включая развал СССР.

Вторая причина (а возможно, она же и первая) – сталинская ликвидация перед войной офицерско-генеральского корпуса. Не случись этого, можно было бы рассчитывать на другой результат военных действий уже в 1941–1942 гг. И не было бы того, что произошло, например, в 1942 г. со 2-й Ударной Армией общим числом в 39 тыс. чел., которую без оружия загнали в тыл врага на уничтожение. Ее остаткам в составе 9611 человек 25 июня 1942 г. удалось вырваться через 300–400-метровый проход у деревни Мясной Бор⁹. Где-то там, в болотах, погиб мой отец – политрук пулеметной роты, найти останки которого мы не можем более 60 лет. Последнее письмо датировано 07.04.1942 г. и получено в июне.

⁹ Пионерская правда. 27.04.1989. С. 3.

Стратегические материальные ресурсы накануне войны

Объем основных производственно-технических ресурсов в 1945 г. обеспечил победу нашей армии. Не стоит забывать, что Германия превосходила СССР по производству продукции тяжелой индустрии в 1,5–2 раза, а в 1942 г. – в 3–4 раза¹⁰. Провал 1942 г. удалось преодолеть ценой огромных жертв армии и народа. Но даже в 1943 г. СССР, увеличив производство промышленной продукции лишь на 17% от уровня 1942 г., создал возможность для перелома в ходе войны. А если бы уровень 1940 г. сохранился в 1941 и 1942 гг., можно было бы остановить гитлеровские войска еще на границе.

Уроки Великой Отечественной

Статистика до конца 80-х годов продолжала публиковать данные о высоких темпах развития не только в те годы, когда падение производства к концу советской системы уже было для всех очевидным, но и в годы Отечественной войны. По данным Юбилейного статистического ежегодника 1987 г., продукция промышленности в 1941 г. сократилась всего на 2% к предыдущему году, а в 1944 г. даже превысила его уровень на 3%¹¹. По затратам, впрочем, это возможно. Но как можно было докладывать в сборнике о людских потерях лишь в 20 млн человек¹²?

Нужно подготовить и издать статданные об экономических характеристиках военного времени, в том числе и о людских потерях, условиях жизни, ценах и зарплатах, «очищенные» от политических конъюнктур и «затратного» принципа, с участием в этой работе таких активных пересмотрщиков, как, например, Г. И. Ханин.

Необходимо провести сопоставительные расчеты по материальным и финансовым потерям в годы войны. Еще в

¹⁰ История народного хозяйства СССР: Курс лекций / Под ред. Ф. Я. Полянского. М., 1960. С. 585.

¹¹ Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный статистический ежегодник. М., 1987. С. 43.

¹² Там же. С. 46.

70-е годы общая цифра этих потерь в 2,6 трлн руб. воспринималась как огромная. А сегодня она кажется очень маленькой на фоне годового бюджета России в 2004 г. – 2,4 трлн руб.

Как современному человеку понять размер этих потерь? Ни по золотому содержанию, ни по валютному курсу, которых у рубля тогда не было, этого сделать нельзя. Остаются только цены и зарплата.

Таблица 2

Средняя заработная плата, руб.

СССР ¹³		Россия ¹⁴
1940 г.	1990 г.	2004 г.
33,1	274,6	6831,8

Сегодня наша зарплата измеряется в тысячах, а тогда она была в рублях. Для понимания размеров затрат в Великой Отечественной войне нужно дополнить к сумме два нуля, что будет составлять 260 трлн руб. Эта сумма, деленная на размер дохода бюджета России 2004 г., составит 108 лет. Но и этого недостаточно: нынешний рубль едва ли потянет на 1/2 копейки 1940 г.: зарплата 1940 г. с дополнительными двумя нулями в 206 раз меньше зарплаты 2004 г.

Общая сумма потерь в современном денежном выражении составляет 535,6 трлн руб., что равно бюджету России на 223 года. Это значит, что потери в войне задержали нас в доходах более чем на два столетия.

Наш современный уровень жизни (треть населения за чертой бедности, еще треть – около этой черты, лишь около 10% – в благосостоянии) – результат экономической отсталости дореволюционной России, полного уничтожения всей экономики в 1918–1921 гг., огромных потерь в Великой Отечественной войне, и не только в виде затрат на защиту своей страны, но и на освобождение других стран и их восстановление. Последние расходы, кстати, не были возмещены даже частично. Более того, оказывается, что мы этим странам теперь еще и должны!

¹³ Народное хозяйство в СССР в 1990 г. М., 1990. С. 38.

¹⁴ Российская газета. 2005. 31 марта. С. 16.

Одна из причин нищенского состояния большей части нашего народа, не считая министров, депутатов и чиновников – антисоциальная политика правительственных структур в XX – в начале XXI веков. «Социальные реформы» последних лет – яркое тому подтверждение.

Конечно, при «социализме», в период до и после войны, никаких социальных благ (типа пенсий и льгот), не существовало. Взималась плата за обучение в школах и институтах, брались налоги за фруктовые деревья во дворе, а молоко и куриные яйца нужно было сдавать государству всем сельским жителям, даже не имевшим коров и кур: «купи и сдай государству»!

Но зачем сегодня, возвращаясь к той же политике в системе ЖКХ, образования и здравоохранения, обманывать народ «социальными программами»? Например, организованные очереди за «бесплатными лекарствами» напоминают военные и послевоенные годы. Только из магазинов они переместились в аптеки и поликлиники.

Сколько проклятий высказано ветеранами в адрес авторов Закона № 122 и его реализаторов! Иначе как оскорблением не воспринимается и «юбилейный подарок» ветеранам в сумме 200 руб. вместе с президентским поздравлением. Если бы эта сумма была прибавлена к пенсии, ее можно было бы оценивать в качестве подарка; ведь 200 руб. не хватит даже на то, чтобы съездить на такси на Парад и обратно – и это в Смоленске!

* * *

Наличие ложных стратегических целей и установок у правительственных структур – одна из причин развала СССР. Вторая – неумение оценивать внешние угрозы, активно противостоять стороннему вмешательству, которое продолжается с новой силой.

Необходимо помнить уроки прошедшего XX века и, не откладывая, формировать современную промышленную политику, выраженную в развитии производительных сил страны, защите национально-государственных экономических и социальных интересов, обеспечении противодействия внешним политико-идеологическим и военным угрозам.



Капитальная основа экономического образования

Рецензия на книгу Ю. Н. Лачинова
«Капитал – междисциплинарное учебное пособие»

Есть ли в России капитал, что он из себя представляет, как «самовозрастает» (по К. Марксу), как с ним работать на практике – все эти вопросы остаются тайной для выпускников экономических вузов из-за отсутствия учебного курса по теме «Капитал». В приснопамятное время «развитого социализма» высшая школа отдавала изучению капитала много часов в курсе «Политэкономия капитализма» с исследованием названных вопросов по фундаментальному труду К. Маркса «Капитал». Становление в России капиталистического хозяйства, казалось бы, должно было усилить интерес экономического образования к этой основной категории новой социально-экономической организации. Но получилось наоборот – из высшего образования убрали как раз ту дисциплину, которая посвящена центральному звену, клетке, ядру капиталистического организма.

Вот и остался этот организм «вещью в себе», его сущность скрыта от учащихся отсутствием самого курса «Капитал» в образовательном стандарте экономиста. Не в этом ли причина множества частных ошибок, огрехов, глобальных государственных провалов, да и отсутствия научно-практической концепции экономического развития России на перспективу? Думаю, можно утверждать: отсутствие капитальной основы экономического образования привело в управление экономикой людей, не имеющих фундаментального знания о капитале, которые не знают, что делать с «лишними деньгами» Стабилизационного фонда, направляют его средства в американское хозяйство, то есть заставляют народные природные ресурсы и российский капитал работать на обогащение США.

Надо сказать, что непознанным капитал остается не только для студентов, поскольку при отсутствии такого учебного курса нет и преподавателей-специалистов по капиталу. Десятилетие выпуска экономистов без фундаментальных знаний о капитале многих приводит к пониманию необходимости введения курса «Капитал» в образовательный процесс.



Первым в конце 2003 г. выпустил книжку под названием «Капитал – междисциплинарное учебное пособие» кандидат экономических Ю. Н. Лачинов (изд-во «Спутник+», 5,9 п. л.).

Содержание этого учебного курса весьма насыщено и начинается с утверждения, что «познание – есть придание определенности сущностям...». В развитие этого тезиса и на основе исторического обзора экономических теорий капитал представлен как главная категория экономики, двигатель всей хозяйственной конструкции общества.

Категория «Капитал» рассмотрена в координатах трудовой, вещной и природной составляющих, а также в структуре стоимости и собственности. При этом капитал включен в социальное устройство государства с соответствующим правовым оформлением.

Еще большую определенность дает капиталу бухгалтерский учет – единственная дисциплина, где «капитал» является рабочим термином учетной практики. Бухгалтерский подход позволяет автору представить первичную «клетку капитала», ее генетические качества и «метаболизм» в органическом кругообороте капитала. Особый интерес представляет раздел, посвященный связям капитала с категориями финансов, денег и кредита, в совокупности составляющим систему «финансы – деньги – кредит – капитал». Показан процесс естественного возрастания капитала, его стоимости, в котором важной оказывается его квантовая организация (или клеточная делимость). Убедительно доказано, что финансы, деньги и кредит являются сущностями, обслуживающими капитал, его работу в экономике.

Логическую завершенность курсу придает описание экономического и финансового механизма, в котором капитал вершит функцию мотора, генератора «финансовой энергии» – движущего всю практическую экономику по заданным ориентирам. Автор заканчивает курс подлинно преподавательским приемом, связывая социально-экономическую категорию с общечеловеческими ценностями, с понятием интеллектуального и духовного капитала.

Вопрос о курсе капитала в обучении экономистов должен, наконец, привлечь внимание Министерства образования и науки. Пока же книга Ю. Н. Лачинова вполне позволяет организовать преподавание этого курса, что и сделал автор этой рецензии в одном из столичных вузов.

Н. Ю. ЛЮ, кандидат экономических наук,
преподаватель, Москва

Указатель статей и материалов, опубликованных в 2005 г.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С. Цикличность мирового развития и смена модели мирового хозяйства 12
- ЕГОРОВ Д. Г., ЕГОРОВА А. В. К вопросу о коррекции рыночных цен. Надо ли это делать? И можно ли? 11

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- АЛЕКСЕЕВ С. И. 2005 г.: между стагнацией и депрессией 4
- БОДРИКОВ М. В. Производительность труда в российской промышленности 7
- БЫКОВСКИЙ В. А. Не в деньгах счастье, а в их количестве 1
- БУШУЕВ В. В. Энергоэффективность и экономика России в рамках Энергетической стратегии 11
- ВЕЙЦМАН Э. Просуществует ли Россия до 2050 года? 3
- ВОРОНОВ Ю. П., КИБАЛОВ Е. Б., КРАСНОВ О. С. На игле навечно? О строительстве нефтепроводной системы «Восточная Сибирь – Тихий океан» 5
- ГОРЕГЛЯД В. П. Инновационный путь развития 12
- ГУРКОВ И. Б. Так ли пышен инновационный расцвет? 10
- ИГНАТОВ А. В. Справедливость налогообложения – фактор экономического 2
- ИЛЬИНСКИЙ А. А. Экономические и экологические аспекты реализации Киотского договора 1
- КЛИМАНТОВ С. Б., КОВАЛЕВИЧ М. К. От собеса – к социальному государству: первые итоги монетизации льгот 7
- КЛИМАНТОВ С. Б., КОВАЛЕВИЧ М. К. Государство всеобщего благосостояния: станет ли чужое прошлое нашим будущим? 8
- КОНТОРОВИЧ А. Э., КОРЖУБАЕВ А. Г. Перспективы развития новых крупных центров добычи нефти и газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке 12



КОРЖУБАЕВ А. Г. С учетом государственных интересов	5
КУЗНЕЦОВ О. Л. Проблемы построения общества знаний в современной России: мифы, рифы, перспективы	8
КУЗНЕЦОВА И. П. WTO: история, основы функционирования, проблемы	5, 6
КУЛЕШОВ В. В. Новая стратегия экономического развития Сибири	9
КУРБАТОВА М. В., ЛЕВИН С. Н. Социальная ответственность российского бизнеса	4
ЛАВРОВСКИЙ Б. Л., ШИЛЬЦИН Е. А. Региональная сбалансированность в РФ: мифы и реальность	4
ЛЕНЧУК Е. Б., ВЛАСКИН Г. А. Финансирование инновационной деятельности в России	12
ЛЕТЕНКО А. В. Размышления над циклом работ академика Л. И. Абалкина	1
ЛЬВОВ Д. С. Миссия России	2
МАКАРОВ Н. Е. Политика противодействия экстремизму и терроризму	12
МАЛИНЕЦКИЙ Г. Г. Сохранить российское образование и науку	3
ПЕРЕЛЫГИН Ю. А. Стратегии развития и федеральные целевые программы	10
РОГОВ С. М. О роли государства в жизни общества	4
РОГОВ С. М. Традиционные и современные функции государства	8
САННИКОВА И. Н. Можно ли реформировать «отдельно взятый» бухгалтерский учет?	6
СУСЛОВ В. И., КОРЖУБАЕВ А. Г. Энергетические транспортные пути и транспортная инфраструктура в Сибири и на Дальнем Востоке	8
СУСЛОВ Н. И. Анализ факторов энергоемкости и стимулов к энергосбережению: Россия и Сибирь на фоне мировых тенденций	11
ТАПИЛИНА В. С. Качество жизни населения и потребление алкоголя в современной России	9
ХАНИН Г. И., ПОЛОСОВА О. И., ФОМИН Д. А. Динамика продукции промышленности РФ в 2001–2003 гг.: альтернативная оценка	2

ХАНИН Г. И., ФОМИН Д. А. Цена торговли Хотелось, чтобы власть «не перекрывала кислород» («круглый стол» в Комитете Государственной думы по образованию и науке)	6 3
ЩЕБАРОВА Н. Н. Есть ли будущее у «справедливой» торговли	4

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

БЕРДАШКЕВИЧ А. П. Бюджет образования и науки в 2006 г.	11
ДЖУРАБАЕВА Г. К. На инвестиционном поле российских предприятий: что посеешь, то и вырастет	4
КЛИМАНТОВ С. Б., КОВАЛЕВИЧ М. К. Перспективы социальной политики в бюджете 2006 года: меняем курс или уточняем прежний?	11
НОСОВА Н. С. Блеск и нищета Новосибирска	4
РУКИНА И. М. Сколько государства нужно экономике?	9
ХАНИН Г. И. «Оттепель» и «перестройка» начались... при Сталине?	9
ХАНИН Г. И. Состояние и перспективы российской экономики в начале XXI века	12

МЕНЯЮЩИЙСЯ МИР

ФИЛАТОВ А. С. Россия в изменяющемся мире	5
--	---

ДИСКУССИЯ

По книге Ф. Хилл, К. Гэдди «Сибирское проклятье»

АЛЕКСЕЕВ А. В. Великой России нужны другие горизонты	2
МЕЛЬНИКОВА Л. В. А была ли дискуссия?	12
ХОТИН Л. Сибирское проклятье?	1

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

ЕРШОВ Ю. Л. Интеграл будет отрицательный?	5
МОЛОДИН В. И. Потенциал удалось сохранить!	8
ЧЕРЕВИКИНА М. Ю. Институциональные соглашения в инновационной деятельности НИИ	1

ВЕРШИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- ВОРОНОВ Ю. П. Правила важнее прав. Нобелевские лауреаты по экономике 2004 г. 1

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- БЕЛЯЕВ Е. П. На перекрестке большой дороги и тернистой тропы 9
- БЕРДАШКЕВИЧ А. П. Государственная политика в области образования и науки и конкурентоспособность России 10
- КРУГЛЯКОВ Э. П. Россия – вновь во мгле? 9
- РЯПИСОВ Н. А. Экономика на выпускном экзамене по русскому языку 9

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- ГРАНБЕРГ А. Г. Испытание временем 10

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- АНТОНЕВИЧ Е. Э. Управление доходами бюджета субъекта РФ 3
- ВОРОНОВ Ю. П. Как собирать информацию о ценах 3
- ВОРОНОВ Ю. П. Гипотез не измышляю (Data mining в конкурентной разведке) 10
- ДЕМЕНТЬЕВ Д. В. Межбюджетные отношения в Новосибирской области 3
- ДОЛОТЕНКОВА Л. П. Паритет покупательной способности валют и обменный курс рубля 8
- ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. ПИФы – современный способ приумножить сбережения 10
- ЗОЛОТАРЕВИЧ К. В., ПАВЛОВ В. И. Универсальная бюджетно-налоговая система 2
- ИЛЬЯСОВ Р. Р. «Блошинный рынок» как феномен теневой экономики 3
- КИСЕЛЕВ Е. Б. Двуликий ПИФ 2
- КОПТЮБЕНКО Д. Б. Электронные деньги как форма частной денежной эмиссии 2
- КОЧЕРГИН Д. А. Макроэкономические эффекты электронных денег 11

ЛАНСКОВ П. М. Будет ли в России Центральный депозитарий?	11
ЛАЧИНОВ Ю. Н. Бухгалтерский фугас в фундаменте неизбежных аварий	8
ЛЫСЕНКО Г. И. Государственный механизм управления отношениями собственности	3
МЕДВЕДЕВ Ж. Долгожительство и рыночная экономика	3
РОЖЕНЦОВА Е. В., ПОЛЫГАЛОВ А. С. Многовалютная система: сдерживающий или развивающий фактор мировой экономики?	10
СЕМЕНОВ С. К. О дедолларизации российской экономики	12
ФЕДОРОВ Я. П. Секреты провинциальных банков: банковская система Чувашии	1

ИННОВАЦИИ

ЗАУСАЕВ В. К., БЫСТРИЦКИЙ С. П., КРИВОРУЧКО Н. Ю. Инновационный потенциал восточных регионов России	10
УНТУРА Г. А., ЯГОЛЬНИЦЕР М. А., МАРКОВ Л. С. Типология инновационных проектов	10

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

БАРАНОВ А. О., НОВИКОВА Т. С. Как определить коммерческую и общественную эффективность проекта?	6
ЕЛИЗАРОВА Е. Ю. Русский креатив. Наступит ли первое марта?	5
ПЕРЕПЕЧКО Л. Н. Опыт инновационной деятельности академического института	9
ПОРУНОВ А. Н. «Ренессанс» атомной энергетики?	4
РЕМЁННЫЙ А. Н. О малом и среднем бизнесе в сфере высоких технологий	5

ЭКОНОМИКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

БУСЫГИН В. М., АВИЛОВА В. В., ШИНКЕВИЧ А. И. Инновационные факторы повышения конкурентоспособности нефтехимического предприятия	7
---	---

ГРАСМИК К. И. Малые высокотехнологичные предприятия в экономике России	8
ГУБАЙДУЛЛИНА Ф. С. Глобализация инновационной деятельности	7

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

ГРИЦЕНКО А. А. Эволюция брендов на рынке алкогольной продукции России	3
МИХАЛИЦЫНА Ю. В. Изменение мирового потребительского спроса (на примере рынка легковых автомобилей)	4

ОТРАСЛЬ

АБРАМОВА Т. В., БАРЗЫКИН Ю. А., ШАРАФУТДИНОВ В. Н. XXI век станет веком туризма	9
АВЕРЧЕНКО В. А., ЦАРЕВ И. Г. Жилищное строительство – старая песня о главном	7
АВЕРЧЕНКО В. А., ЦАРЕВ И. Г. Промышленность строительных материалов: вчера, сегодня, завтра	8
АКУЛОВ А. В. Анализ концепции реформирования электроэнергетики России	6
АМОСЕНКО Э. П., БАЖАНОВ В. А. Машиностроение как доминанта в стратегиях развития отраслей экономики	1
БЛАМ Ю. Ш. Проблемы лесного комплекса Сибири	3
ВОРОПАЙ Н. И., ТРУФАНОВ В. В., ШЕВЕЛЕВА Г. И. Инвестиционное обеспечение электроэнергетики России	9
ДУГАРОВА Г. Б. Кедровый промысел в Сибири	10
ЕРЕМИНА С. Л., ГУНИН Д. А. Интернет в России	11
КЛОЧКОВ В. В. Российское авиационное двигателестроение: как повысить конкурентоспособность отрасли	8
КОРЖУБАЕВ А. Г. Инфраструктура транспорта нефти и газа в России: приоритетные направления развития	4
КОРЖУБАЕВ А. Г. Российские нефтегазовые компании на фоне крупнейших транснациональных компаний мира	2

КОРЖУБАЕВ А. Г. Закономерности глобального энергообеспечения и российский нефтегазовый комплекс	10
КРУПОРНИЦКАЯ И. А. Повышение конкурентоспособности газовой промышленности	12
КРЮКОВ В. А., ШМАТ В. В. Инновационные процессы в нефтедобывающей промышленности России: свобода творчества при отсутствии правил?	6
ЛЕСНЫХ В. В., ПОПОВ Е. В. Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности	5
ЛЮБАШЕВСКИЙ В. Б. О направлениях реструктуризации российской энергетики	3
ПЕТРОВ В. В. Нефтяная геополитика	5
ПЕТРОВ В. В. Фьючерсный рынок нефти	2
ПОРУНОВ А. Н. Портной мира № 1	11
ПОРУНОВ А. Н. Пресловутый «варварский реликт», или новая «золотая лихорадка»?	10
ФАЙЗУЛЛАЕВ Д. А. Российско-украинский газовый «тяги-толкай»	11
ЧУРАШЕВ В. Н. Топливо-энергетический комплекс Сибири	1
ЭДЕР Л. В. Современное состояние и прогноз развития нефтяного рынка Китая	2

РЕГИОН

АМОСОВ А. И. Где предприятию жить хорошо	1
БЫКОВСКИЙ В. А., МАРКОВ О. М. Бюджетная арифметика	6
ВОЛКОВА О. В., ШУШАРО К. А. Торговля Сибири со странами СНГ	2
ВЯЛКИН А. Г. Быть ли Особой экономической зоне в Калининградской области	9
ДОЛИНГЕР В. А. Экологическая катастрофа... в управлении?	4
КОВАЛЕВА Г. Д. Экономическое сотрудничество Сибири и Узбекистана	3
КОЧЕТОВ Н. В. Что будет с машиностроением при интеграции экономики Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему?	1

МОЛЧАНОВА О. В. Финансовые проблемы органов местного самоуправления	12
СИЗОВ Ю. И. Волгоградская область: инвестиционные риски корпораций	2
СИЗОВ Ю. И. Развитие реального сектора экономики Волгоградской области	6
СОКОЛОВ А. В. Как финансировать геологоразведку? Бизнес на поисковых работах	4
УДУТ В. Н. Перспективы гелиевой промышленности в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия)	10
ФРИДМАН Ю. А., РЕЧКО Г. Н., ПРОКУДИН И. Ю. Угольный рынок Кузбасса: «игра по правилам»	7
ХРУСТАЛЕВ Е. Ю. Военно-экономические проблемы и региональная политика	5
ЧИРИХИН С. Н. Вертикальная интеграция на предприятиях Сибири	3
ЧИРКОВА И. Г., МОСОЛОВ В. П. Перспективы развития системы электроснабжения Новосибирской области	12
ШЕРСТЮК С. Р. Демографическая ситуация в Дальневосточном федеральном округе	2
ШПИЛЬМАН А. В. Западно-Сибирская нефтегазоносная провинция: на пике освоения	4
ЩЕРБАКОВА Л. А. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра: диверсификация региона и государственные интересы	2

ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ

КАЗАНЦЕВА Л. К., ТАГАЕВА Т. О. Современная экологическая ситуация в России	9
--	---

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

БАТУРИН Ф. А. Кому оно нужно, это малое предпринимательство? Заметки социолога	7
ВОЛКОВА Н. В. Адаптация молодых специалистов г. Бийска	5
ИЛЬИН С. П. Рынок рабочих мест для социально незащищенных категорий населения	12

КАЛУГИНА З. И., ФАДЕЕВА О. П. Перспективы «неперспективных» сельских поселений (сибирские вариации)	7
МАЛАХОВ С. П., ВИННИКОВА О. В. Безработица в Югре	6

УПРАВЛЕНИЕ

ВОЛКОВА Л. А. «Шип», «Шар» и «Булава». Развитие личных компетенций для успеха работы фирмы	7
ВОРОНОВ Ю. П. Бенчмаркинг в конкурентной разведке	4
ВОРОНОВ Ю. П. «Засланные казачки» (агентура в конкурентной разведке)	7
ВОРОНОВ Ю. П. И мы опять святее всех святых (государство и конкурентная разведка)	2
ВОРОНОВ Ю. П. Табуны «коней троянских»	6
ВОРОНОВ Ю. П. Чтение между строк (контент-анализ в конкурентной разведке, и не только в ней)	11
ВОРОНОВ Ю. П. По обе грани фола (профессиональные базы данных в конкурентной разведке)	12
ЗАУСАЕВ В. К., ВОРОНЦОВА Л. С., ПУСТОВИТ И. А. Возможны ли цивилизованные отношения бизнеса и власти	5
НАУМОВА А. В. Коммуникационная эффективность рекламной кампании	12
ПРОХОРОВ А. П. Генезис русской модели управления	1
ТИКИН В. С. Традиционное стимулирование соперничества	3
ТОНКИХ А. С. Как действовать менеджерам корпораций в интересах их собственников	3
УДАЛЬЦОВА М. В., ПАЗОВСКИЙ А. М. Стратегическое управление: так зародилась идея	6
ФЕДОРОВИЧ В. О. Управление государственной и муниципальной собственностью	3
ФЕДОРОВИЧ В. О. Государственное управление формированием и развитием холдингов	6

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

КОСЬМИНА Е. А. Разрушительно-созидательная миссия пассионариев	10
--	----

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- Короли и «капуста», или как и за что платят наемным работникам? 1
- КУЗНЕЦОВ В. М., АНДРЕЕВ А. Д. Аутсорсинг: новое слово в управлении 6
- ПЕРЕДВИГИН Д. В. Аутсорсинг – менеджмент XXI века 8
- По ту сторону золотого тельца (в обсуждении участвуют В. Ф. Комаров, П. Я. Добрынин, А. С. Осадчий, В. П. Михеев, А. И. Курцевич) 3
- То Кен Сик. Доля фабриканта (о подходе к управлению акционерным капиталом предприятия) 5

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- ЦВЕТКОВ В. А. Особенности формирования и развития крупного российского бизнеса 8

КЛУБ ДЕЛОВЫХ ИДЕЙ

- «Либо вверх, либо – не знаю что!» («круглый стол» «ЭКО») 4

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- МАКАРОВ А. М., ВОРОБЬЕВА О. А. Влияние интеллектуального капитала на антикризисное управление: анализ опыта работы арбитражных управляющих 11
- ФОМЧЕНКОВА Л. В. Оценка конкурентного потенциала промышленного предприятия 10
- ЧЕРКАСОВА В. А. Сценарное планирование в деятельности предприятия в условиях формирования инфраструктуры российского бизнеса 5

КОНФЛИКТОЛОГИЯ

- ПОЛУХИНА А. Н. Конфликты в организации и медиа 4

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

- Гао Чжунъи. Гуманитарный фактор торгово-экономического сотрудничества Китая и России 9

Инь Цзяньпин. Региональное сотрудничество Китая и России	10
Ли Цзяньминь. Китай как инвестор российской экономики	9
ФЕДОРЦЕВ Д. В. Россия и «китайский синдром» XXI века	10

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

ЛУЗАН П. П. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны и проблемы безопасности страны	12
МАЙДАЧЕВСКИЙ Д. Я. История бизнеса: первые шаги научной дисциплины в России, 1920-е годы	2
РОГАЧЕВСКАЯ М. А. Военная экономика Н. А. Вознесенского	5

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

БАРЫШНИКОВ М. Н. Семейная фирма в царской России	11
САВЕНКО А. В. Страхование ответственности. Русский опыт	1
СПЕСИВЦЕВ Л. Я. Купец в России – больше чем купец	11
РОГАЧЕВСКАЯ М. А. Т. В. Прохоров – создатель первого фабрично-ремесленного училища	9
ШЛЕВКОВА Т. В. Экономист А. И. Чупров и тарифная политика Грязе-Царицынской железной дороги	7

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ВЯЛКИН А. Г. Специальные экономические зоны на территории Польши	4
--	---

КНИЖНАЯ ПОЛКА

БЕРЕЗИН С. А. Латентность – новое слово в языке стратегического управления	9
ДАНИЛИН Ю. А. Все о российском капитализме	10
КОТИЛКО В. В. Экономическая безопасность – комплексное исследование	1

КУЛЕШОВ В. В., ЛАМИН В. А. Новый подход к изучению Азиатской России	1
КУЛЕШОВ В. В. Практическая энциклопедия «Топ-менеджер. Для всех, кто руководит»	7
ЛУЗАН П. П. История мировой экономики для студентов	11
ЛЮ Н. Ю. Капитальная основа экономического образования	12
СЛЕПОВ В. А. Финансовая стратегия России	4

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

ВОЛКОНСКИЙ В. Л. Homo institutus против Homo economicus	6
ДОБРОВ А. П., ДОБРЯКОВ С. П. За державу обидно	8
КИБАЛОВ Е. Б. Долгое время отрицательного отбора	7
ХАНИН Г. И. Чему мир может научить Россию?	7

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

МОЛЧАНОВА О. В., КИСЕЛЕВА Л. С. «Блеск и нищета Новосибирска» в кривом зеркале Н. С. Носовой	9
--	---

ЗДОРОВЬЕ – КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

МЕДВЕДЕВ Ж. Йогурт. Полезный продукт или элекси́р молодости?	8
--	---

POST SCRIPTUM

БЕЛЕНЬКИЙ М. Глупость – категория экономическая	5
ВЕЙЦМАН Э. Из древнеримских анналов	4, 7
«Гениальные» заблуждения в науке и технике	9
Диалог у пещеры	8
МИРОНЧЕНКО С. С. Фразы и очепятки	6
МИРОНЧЕНКО С. С. Фразы	8
Мэрфология	1–3, 7, 11, 12
Осмысливая происходящее	5
Наша справка	4, 9, 10
«ЭКО»-Информ	1–12

«ЭКО» – 35 ЛЕТ

ЩЕРБАКОВА Л. А. Связь времен	5
75 лет академику Л. И. Абалкину	4

Правила корпоративной этики

1. Никогда не давайте работу подчиненным с утра. Это нарушает корпоративную культуру компании. Дождитесь 16.30 и только после этого поставьте перед подчиненным задачу, которую НЕОБХОДИМО сделать сегодня (то, что готовое решение, макет или что там еще проваляется на вашем столе пару дней, уже никого не беспокоит).

2. Никогда не платите сотрудникам за переработанные часы. Это унижает их достоинство. Подчиненные работают с вами исключительно из интереса к процессу труда. Домой они уходят, только чтобы поспать. Существование личной жизни у подчиненных — миф.

3. В случае срочной работы, а лучше всегда, когда у вас есть настроение, вставайте за спиной у исполнителя и руководите каждой мелочью. Это взбадривает подчиненных. Иногда достаточно просто прерывать исполнителя каждые 15 мин, чтобы спросить, как продвигается работа.

4. Если вы даете несколько заданий одновременно, никогда не сообщайте о приоритетах. Пусть подчиненный угадает, какой макет (проект и т. п.) нужен в первую очередь.

По материалам Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 12. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.11.05.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2250. Заказ 528.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.





Уважаемые читатели!
Желаем Вам
в Новом году счастья,
здоровья, успехов
и процветания!

