

ISSN 0131-7652

ЭКО

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 1 2011 г.

**Со скоростью
улитки...**





ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО
1 (439) 2011

**Главный редактор КРЮКОВ В. А., доктор экономических наук,
заместитель директора ИЭОПП СО РАН, Новосибирск**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л.И., Институт экономики РАН, академик РАН
АГАНБЕГЯН А.Г., Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, академик РАН
АНУФРИЕВА Н.И., Группа компаний F1, к.э.н.
БОЛДЫРЕВА Т.Р., зам. главного редактора
ВОРОНОВ Ю.П., вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты, к.э.н.
КАЗАНЦЕВ С.В., зам. директора ИЭОПП СО РАН, д.э.н., академик РАЕН,
зам. главного редактора
КУЛЕШОВ В.В. (координатор), директор ИЭОПП СО РАН, академик РАН
СЕНЧАГОВ В.К., Центр финансово-банковских исследований Института экономики
РАН, д.э.н., академик РАЕН
СИЗОВ Ю.И., первый заместитель главы администрации Волгоградской области, д.э.н.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

БАРАНОВ А.О., Новосибирский госуниверситет, д.э.н.; **ГРИГОРЬЕВ Л.М.**, директор
Международного Института энергетики и финансов, к.э.н.; **ЗОРКАЛЬЦЕВ В.И.**,
Институт систем энергетики им. Мелентьева (ИСЭМ) СО РАН, д.т.н.; **КАЗАКОВА Н.А.**,
директор представительства в СФО аудиторско-консультационной фирмы «РБС»;
КЛИСТОРИН В.И., ИЭОПП СО РАН, д.э.н.; **ЛАПАЧЕВ В.В.**, ЗАО «НОВИЦ», д.х.н.;
МУСИЕНКО И.В., директор консультационной фирмы «СтратЭконКонсалтинг», к.э.н.;
НОВИКОВ А.В., Современная Бизнес-Академия "НОВА", д.э.н.; **СУББОТИН М.А.**,
Институт мировой экономики и международных отношений РАН, к.э.н.; **СУСЛОВ Н.И.**,
ИЭОПП СО РАН, д.э.н.; **ФОМИН Д.А.**, Новосибирский государственный технический
университет, к.э.н.; **ХАНИН Г.И.**, Сибирская академия государственной службы, д.э.н.

Учредители:

*УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН, УЧРЕЖДЕНИЕ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РАН, РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»*

© ЭКО 2011 г.



В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- 2 Об относительности неизбежного

Тема номера: России нужна активная внешнеэкономическая политика

- 5 КУЗНЕЦОВ И.Б.
Китай – шанс России на новую экономику?
- 19 ГЛАЗЫРИНА И.П.
Минерально-сырьевой комплекс в экономике Забайкалья: опасные иллюзии и имитация модернизации
- 36 ПАЛКИН С.Е.
Энергетический треугольник: Китай, Россия, Казахстан

НАУКА И ИННОВАЦИИ

- 52 НОСКОВ А.С.
Трудности перехода: академический институт между наукой и национальной лабораторией
- 65 ЗАДОРОЖНЫЙ В.М.
Нужны законы, не связывающие руки
- 72 МЕЖОВ И.С.,
МЕЖОВ С.И.
Кто станет локомотивом инноваций – государство или корпорации?

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 83 ХАНИН Г.И.,
КОПЫЛОВА Н.В.
Альтернативная оценка восстановительной стоимости основных фондов промышленности России в 2005-2008 гг.
- 99 СУСЛОВ Н.И.
Не воспроизводить устаревшее, а создавать новое

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 106 ГУСЕЙНОВ Р.М.,
КАРМАНОВА Н.Е.
Как прогнозировать будущее: экономические пророки и их пророчества
- 114 КЛИСТОРИН В.И.
Парадоксы прогнозирования

ВЕРШИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- 119 ВОРОНОВ Ю.П.
Этот скользкий путь до пенсии (Нобелевская премия по экономике 2010 г.)

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 144 Государственные и муниципальные закупки переходят на электронные аукционы
- 145 МИХАЭЛИС Т.В.
От молотка аукциониста – к компьютеру
- 156 ТЕРЕШКИНА Г.Б.
Старая игра по новым правилам
- 161 ЛЕНЕВА Е.В.
Электронная площадка ММВБ “Госзакупки”
- 170 МЕЛЬНИКОВ В.В.
Все ли ладно с законодательством о размещении государственных и муниципальных заказов?

РЕГИОН

- 179 ЗАУСАЕВ В.К.,
ХАЛИУЛЛИНА З.А.
Мегапроекты в социально-экономическом развитии территории и решении геостратегических задач Дальнего Востока

SUMMARY 189

- 192 Анонс следующих номеров

Обновленный сайт «ЭКО» в Интернете:
www.econom.nsc.ru/eco



Об относительности неизбежного

Мир не терпит пустоты: даже вакуум — понятие относительное. При изменении условий поддержания вакуума незамедлительно меняются состав и структура частиц вещества, его наполняющих. Основные законы мира естественных процессов и процессов общественных очень схожи: стремление к снижению энтропии (т.е. неопределенности), а также к минимизации затрат энергии является всеобщим.

Понимание этой всеобщности законов позволяет разрабатывать подходы к решению различных проблем в нужном направлении — независимо от характера той или иной научной, технической или социально-экономической задачи.

Вам повезло, если Вы находитесь в той части Ойкумены, откуда исходит поток энергии, который заполняет возникающий относительный вакуум. Ваша энергия и Ваши усилия позволяют Вам устойчиво и уверенно двигаться вперед и достигать ожидаемых результатов.

Гораздо хуже, если Вы в той части, куда направлен поток энергии: частицы Вашего мира исчезают под натиском неведомой и новой силы. Противостоять этому давлению и натиску вдвойне-втройне сложнее — меняются мир и та система ориентиров, к которой Вы привыкли и которая еще жива в Вашем сознании.

Ваш путь — «в тумане и в неизвестности», и вся опора — только на знание и понимание направлений изменения мира: того, куда, как и с какой скоростью движется Universe — Ваш единственный и надежный способ самосохранения и будущего развития.

Увы, картина взаимоотношений России и Китая в экономической сфере сродни представленной выше картине «галактических процессов». Журнал совсем недавно обращался к данной проблематике — преимущественно на уровне хозяйствующих субъектов. Сложность происходящих процессов требует, не ограничиваясь микроуровнем, дополнить и расширить анализ макроуровнем — межстрановым взаимодействием.

Макроанализ показывает (см. статьи С.Е. Палкина и И.П. Глазыриной в данном номере) очень быструю трансформацию картины мира под натиском растущей китайской экономики. Экономика Китая остро нуждается в ресурсах — всех без исключения (кроме рабочей силы), и вот уже ближайший стратегический партнер США на Ближнем Востоке — Саудовская Аравия — большую часть экспорта нефти направляет в Китай, по этому же пути идут и африканские страны-производители минерально-сырьевых и энергетических ресурсов, а также Иран (есть все основания полагать, что



по этому пути последует и суверенный Ирак), Казахстан и Туркменистан. В этом же ряду мы видим и Россию – список трубопроводов, рудников и карьеров растет неуклонно.

Робкие попытки противопоставить этому процессу декларации о необходимости «взаимовыгодного приграничного сотрудничества» и о других направлениях диверсификации экономики России (особенно в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке), зафиксированных в так называемой «Программе-2018», утвержденной правительством России, остаются на уровне пожеланий. Анализ проектов свидетельствует о том, что «глубокой переработки нет и не планируется» (И.П. Глазырина).

С другой стороны, российский бизнес (интервью И.Б. Кузнецова) не может (и не хочет) ждать, когда он окажется «не у дел». Бизнес начинает робкие попытки формирования той самой среды и тех правил, которые позволят ему жить и развиваться в мире, меняющемся под давлением неизбежности действия общих законов. Бизнес остро нуждается в ясных и практически действенных приоритетах развития экономического сотрудничества между Россией и Китаем. Бизнес понимает, что игра по чужим правилам – это игра с известным результатом в пользу того, кто эти правила определил и кто ведет игру.

Как видим, бизнес в точности следует общим законам мира естественных и общественных процессов. С целью самосохранения он даже готов рассматривать возможности вхождения в китайский рынок. Цель его вполне очевидна – сохранить и приумножить заработанное в России, и ему уже неважно, где и как будут продвигаться произведенные в Китае товары (важно, чтобы не в убыток и с возможностью дальнейшего развития своего дела).

Ясность, определенность и в то же время конкретность – ключевые понятия и ключевые термины, в которых России необходимо строить свои экономические отношения с великим и быстро набирающим вес соседом. Времени почти не осталось – все общие слова сказаны, точно так же как и многие шаги уже сделаны (подчас – в противоположном направлении). Китай нуждается в ресурсах не столько для того, чтобы развивать экономическую экспансию вовне, сколько для удовлетворения потребностей своего растущего внутреннего рынка. Развитие внутреннего рынка России может и должно стать приоритетом внешнеэкономической политики и внешнеэкономического сотрудничества на Востоке нашей страны.

Главный редактор «ЭКО»



В.А. КРЮКОВ

Китай – шанс России на новую экономику?

Интервью с И.Б.КУЗНЕЦОВЫМ, генеральным директором группы компаний «ФАКТОР», Новосибирск

– На протяжении многих лет отношения России и Китая остаются на удивление неизменными: обе стороны выражают намерения о добрососедских отношениях и плодотворных взаимовыгодных контактах.

В последние два года говорится уже о необходимости глобального сотрудничества. Во многом – это политические декларации государственных лидеров, ничем не подкрепленные: по-прежнему нет не только инфраструктуры экономического взаимодействия двух великих азиатских соседей, но даже и концепции создания таковой. Во всяком случае, на межгосударственном уровне.

При такой политике экономическое взаимодействие десятилетиями остается, так сказать, на челночном уровне, только крупные игроки делают крупные закупки, а мелкие – возят их в клетчатых сумках. На свой страх и риск. Подводят и китайцы, и русские, «подставленный» партнер остается в чужой стране без всякой защиты. Даже если взаимодействие происходит между компаниями, оно строится на личных контактах, налаженных с челночных времен. Вот и получается, что с учетом величины потенциалов России и Китая существующий обмен – чем бы то ни было – между двумя странами, имеющими общую границу огромной протяженности, есть, как говорят математики, «о малое». (Сказал бы «ноль», если бы не крупный инфраструктурный проект строительства газопровода в сторону Китая.)

Деловое сообщество смотрит в сторону Китая и, соответственно, России все внимательнее. Это факт, и открытие Российско-Китайской торговой площадки в Новосибирске летом 2010 г.* – адекватная времени «инфраструктурная» инициатива. РКТП подобно мосту соединит экономики соседних

* Подробнее см.: ЭКО. – 2010. – № 9.

стран и обеспечит китайскими инвестициями Зауралье и Сибирь, которые в них остро нуждаются.

Хотя проект обговаривался на разных государственных уровнях, своим осуществлением он обязан в том числе и региональным властям, особенно И.И. Простякову – в недавнем прошлом заму представителя президента по Сибирскому федеральному округу. Идея создания биржевой площадки зародилась во время поездок руководителей полпредства СФО в Пекин и различные провинции Китая с целью налаживания *предметных* связей наших стран на региональном уровне. По результатам встреч, как водится, подписывались декларации или протоколы о двустороннем сотрудничестве, в редких случаях – заключались точечные контракты. Но главный результат: реально осознана насущная необходимость в налаживании постоянного системного канала перемещения капиталов. В обе стороны: ведь ни китайцам не понятны российские правила игры, ни нашим бизнесменам тамошние.

– *Игорь Борисович, давно ли Вы как предприниматель «смотрите» в юго-восточном направлении?*

– Мои первые бизнес-контакты с Китаем – это 1992 г., когда мы привезли в Новосибирск первую выставку китайских ТНП. Там было – по меркам эпохи дефицита – все: от резиновых сапог до водки.

Если вопрос касается торговой площадки, то этим занимаемся уже четыре года. Хочу подчеркнуть, что при всей важности налаживания цивилизованного товарообмена с Китаем, главный интерес, преследуемый реализацией проекта РКТП, – это все же сфера инвестиций, или торговля бизнесами. Продукция вторична, как результат инвестиций в завод или фабрику. Отсюда и главная задача – научиться работать в Китае, научиться защищать свои инвестиции. Эта проблема существует во всем мире, но в Китае, как и в России, она «номер 1».

– *По причине плохого или запутанного законодательства?*

– Экономическое бытие определяется не законодательной базой единой... Играют свою роль особенности информационной, культурной, бюрократической и т.д. составляющих. Тот многочисленный набор зачастую трудно формализуемых факторов, который принято для краткости называть национальным

менталитетом. Китайцы гораздо внимательнее относятся к тем, кого поддерживает государство. Это не Америка, где главное – были бы деньги. В Китае они – всего лишь механизм. Приобретенными в этой стране активами управлять самостоятельно очень непросто. Многие ли способны собрать начальников подразделений и на китайском объяснить им свои требования? И уж тем более разговаривать с персоналом так, чтобы люди не обиделись и хорошо выполняли поставленную задачу?

– Интересно, а как обстоят дела на построенных в России заводах какого-нибудь «Проктер энд Гэмбл»? Неужели приезжают из Америки и кроют по-английски? Наверное, задача собственника – поставить оборудование, технологии, задать стандарты менеджмента? И нанять грамотного управляющего.

– Я не был на российских заводах «Проктер энд Гэмбл», но наверняка там есть свои проблемы. Между любым станком и менеджером есть еще и рабочий, который МВА не получал. Там-то в максимальной степени и «бушует» тот самый менталитет.

Если говорить серьезно, то адаптировать конкретного инвестора к конкретным условиям конкретной страны – будь то в России, Китае или где-нибудь еще, задача очень важная и весьма непростая. Чтобы подобная посредническая деятельность была действенной, она как минимум должна быть квалифицированной.

Задача по адаптации нетривиальна: для ее решения следует знать специфику юридических, политических, финансовых, налоговых систем; быть в курсе особенностей взаимодействия региональных органов власти, действующей системы управления; учитывать тонкости подбора кадров и нюансы профсоюзной организации.

И для России, и для Китая задача сложная. Если всех страновых тонкостей не знать, за граница встретит букетом проблем – шел бы я в Китай фабрику покупать, шел бы оттуда какой-то предприниматель строить в Новосибирске завод.

И сложности не только с производственными активами. Много разговоров в последнее время о целесообразности перехода к прямым расчетам между Россией и Китаем по

схеме юань–рубль, минуя доллар. Но осуществить переход не так просто, как казалось.

– *Какие предприятия представлены на биржевой площадке и можно ли назвать сроки ее выхода «на проектную мощность»?*

– Уже выставленные на бирже объекты находятся в Сибири, но их собственники – и российские, и транснациональные компании. Полный эффект от деятельности РКТП будет очевидным уже через 3–4 года.

Надо сказать, что возможности данного инфраструктурного объекта достаточно широки. Нам повезло, что в свое время в поисках партнеров вышли на СВЕХ – Китайскую государственную биржу собственности (по всему Китаю фактически это уже группа бирж – золота, леса, высоких технологий). Членами СВЕХ являются более 140 крупнейших госкомпаний. Кроме очевидного блага в виде прямого выхода на китайские рынки, появилась не менее ценная возможность учиться биржевому делу на «передовом опыте».

Залогом перспективности РКТП служит то обстоятельство, что в Китае (и этим он сильно похож на Россию) бизнес-отношения очень персонифицированы, необычайно важны рекомендации, а роль личного доверия невозможно переоценить. Поэтому незнакомец с деньгами, пришедший в эту страну, всего лишь незнакомцем и останется. В этом один из феноменов Азии.

– *Другими словами, в Китае работает формула: бизнес-инициатива + поддержка власти = успешный проект?*

– Наверное, так и есть: ворваться в Китай подобно махновской банде не получится, потому РКТП и способна выполнять роль моста в китайскую экономику – к идущим по нему есть доверие.

– *За «проход» существует плата, и немалая. Подъемна ли она для желающих оказаться по ту сторону Амура?*

– Подъемна. Я в бизнесе более двадцати лет и не стал бы затевать неисполнимых проектов. Более того, установленная сегодня цена дисконта пока практически на уровне себестоимости обслуживания, и в дальнейшем мы ее поднимем. РКТП осуществляет биржевую деятельность, а за вход на

любую биржу нужно платить. Другое дело, что в России даже весьма небедные люди не хотят этого делать – *не привыкли*. Культура продвижения бизнеса в России еще не сформировалась. Могут идти в банки, брать неподъемные кредиты, разоряться. Но обращаться к профессионалам с просьбой привлечь деньги в бизнес не готовы. Вместо этого в поисках партнеров ездят сами по границам или отправляют туда своих менеджеров, бухгалтеров, которые ничего в этом не понимают, проводят самые безумные встречи и т.д.

На презентации по случаю открытия площадки представители китайской стороны раздали присутствующим визитки. Некоторые тут же и кинулись в Китай напрямую, чтобы не платить. Но в обход не получилось – китайцы дали понять, что взаимодействие возможно только через биржевой канал. Во-первых, они взяли на себя определенные обязательства, а во-вторых, не могут позволить себе потратить время на обучение прибывших «своим ходом» всему тому, чему уже обучили нашу команду. У нас на ученье, установление доверительных контактов и поиск надежных партнеров ушло три года. Речь о партнерах с китайской стороны – на кого я могу опираться в России при привлечении китайских инвестиций, я знал еще до кризиса 2008 г.

Ярко выраженную недофинансированность лежащих за Уралом регионов трудно было не заметить.

У нас не строят новых объектов (в Китай приезжаешь через год – там в поле уже стоит новый завод). Производственный в душе, я понимал, что такой опыт перенимать надо. Максимально быстро. Вот и прокладывал путь, чтобы двигаться быстрее и легче, не по бездорожью. Причем, в обе стороны.

– *Я вот Вас слушаю, и складывается впечатление, что мы Азию так и не освоили.*

– А так и есть. Если и проникли туда, то как туристы. (И судим о ней на том же уровне.) И, между прочим, поскольку азиаты в этом качестве в Россию почти не ездят, то их представление о нас складывается по тем вот бизнесменам, о которых только что шла речь.

– *Скажите, а насколько выгодно Китаю инвестировать в нашу экономику и есть ли стремление к этому?*

– Китайцы в смысле инвестиций – космополиты и готовы работать везде – на Аляске, в Африке, в дружественной среде или не очень. Характерно, что в понятие «инвестиция» они вкладывают больше, чем получение прибыли. Для них эффективная инвестиция не просто схема «юань-юань+». Выгодно то, что хорошо для страны. Прежде чем вкладываться во что-то, надо знать, что эта инвестиция принесет именно Китаю. При этом учитывается возможность задействовать и своих специалистов, и производимое в стране оборудование, иную отечественную продукцию или сырье. То есть инвестиция по-китайски – это вопрос комплексный.

– *Мы готовы к столь «комплексному» натиску?*

– Нет, абсолютно. И в первую очередь, из-за своего высокомерного отношения, отсутствия уважения к Китаю и китайцам. Даже утратив былое державное величие – а оно утрачено, как то ни обидно, мы продолжаем смотреть за Амур свысока, как старший брат. Хотя младший по факту давно перестал им быть и превращается в первую державу мира. А старший отстал на десятилетия. Но мы этого не замечаем, делаем вид, что все осталось по-старому. Великий сосед нам неинтересен.

– *Китай – закрытая страна, о ней и вправду мало известно.*

– Знает тот, кто не хочет не знать. Мы не знаем, потому что не интересуемся. Мы довольствуемся расхожими представлениями. Впечатление такое, что своей неосведомленностью даже горды – она как атрибут превосходства.

– *Вот я и поинтересуюсь – в стиле времен Марко Поло: правда ли, что в Китае далеко не везде дела так хороши и в Северо-Восточных провинциях мало перемен?*

– Ну тогда и я отвечу в том же стиле: нет, неправда. В одном из отсталых районов – Синцзян-Уйгурском автономном («мусульманском») я бываю каждый год и всякий раз наблюдаю огромные изменения к лучшему. Вижу, какие инвестиции делаются, какие здания, сооружения, дороги появляются. И какими темпами все это строится.

А вот в чем и вправду мало перемен, это в отношении людей к России. Поразительно, но китайцы продолжают с уважением и даже благодарностью относиться к русским –

соседям из братской страны. Само по себе это уже огромный потенциал, который необходимо «задействовать» на государственном уровне. Но мы то ли не замечаем бурных перемен, то ли воспринимаем Китай как марсианское государство, не имеющее к земной России прямого отношения...

Да, на уровне законов все соседи России равны, но те, кому сегодня интересна наша нефтегазовая труба, по факту гораздо «равнее». Политику множественных стандартов, когда с Германией правила взаимодействия одни, с Китаем – другие, и т.д., дальновидной не назовешь.

– *Может быть, есть объективные трудности? Сложно наладить контакты, ну, скажем, в «субординированной» стране: решения принимаются уж слишком долго?*

– Китайцы принимают решения *очень* долго, когда *не понимают*, а для России характерна явная нехватка предоставляемой информации. Прежде чем сделать первый шаг, хорошо бы *знать*, какой «пакет сведений» нужен китайским чиновникам. Скорость принятия решений зависит от уровня вопроса, масштаба задачи – регионального, муниципального, общегосударственного и т. д. Если информация оформлена соответственно их требованиям, то и скорость принятия решения будет вполне адекватной. Во всяком случае, она несравнимо выше, чем в России.

Как Вы думаете, если бы Китай долго принимал решения, достиг бы он таких темпов развития? Его экономика росла не только и не столько за счет внутреннего потенциала, значит, быстро принимались и «внешние» решения.

За счет чего Китай, как пылесос, всасывает все новое и все лучшее со всего мира? Во многом благодаря особенностям международной биржевой торговли, которая сильно отличается там от классической.

– *И в чем разница, скажем, по сравнению с Россией?*

– В горизонте планирования. Наше государство за три года заглянуть не может, а там планируют стратегически, политически и т.д., *от 10 лет!* Причем до 5 лет – в цифрах. Не забудем, при полуторамиллиардном населении...

– *Где же тогда лучшие экономические умы? Похоже, совсем не в Америке?*

– Я считаю, что в случае с Америкой – это вопрос амбиций, претензий и пиара. Яркий пример – теория кластеров, якобы плод новейшей американской экономической мысли. А я помню академика А.Г. Аганбегяна с выдвинутой им теорией региональных производственных комплексов. 70-е годы прошлого века, если не ошибаюсь? Это про США, а теперь про Китай. Недавно я видел новый город (вернее, один из промышленных районов Пекина) с расходной частью бюджета – «социалки», в миллиард долларов, а налогов от собственных предприятий они там собирают более 4 млрд. Как Вы думаете, какого уровня должны быть те экономисты, которые осуществляют подобные проекты?

– *Что же в том городе делают?*

– Заводы строят! Стоимостью 500–600 млн дол. каждый. И налоги платят. Кстати, налоги в Китае очень разные. Дифференцируются по видам деятельности, зависят от размеров компании и т.д. Но понятные: тебя структурируют, говорят: ты находишься вот в этой ячейке, а в ней – такие вот правила игры. Причем надолго.

Так что дирижировать экономикой крупнейшей страны у кого придется не получится. Хочу сказать, что в угоду своему громадному населению Китай от прогресса не отказывается. Справляются они с проблемой занятости: есть рабочие места, где задействовано по 3–4 человека, а есть полностью автоматизированные заводы с минимумом персонала. Был на таком – по выпуску холоднокатаного листа: объем производства – 1–1,5 млрд дол. в год, а работают 650 человек.

– *Игорь Борисович, можете сказать, какой будет эта страна лет через 10 и как это повлияет на остальной мир?*

– Думаю, существующие темпы роста экономики не сильно изменятся, но внутренние проблемы будут нарастать, потому что поколение, по сути и сформировавшее действующих мощный импульс развития, уйдет.

Следующая генерация иная. Да, молодежь так же дисциплинирована, обучаемая, трудолюбива, но за *те* деньги работать уже точно не будет. И жить в *тех* условиях, вполне устраивавших их отцов, тоже. Китай стал открытым, люди восприняли высокие жизненные стандарты.

Как, впрочем, и наша молодежь. Но есть важное, на мой взгляд, отличие – в Китае хорошо понимают: чтобы много зарабатывать, нужно много и упорно учиться. Не могу сказать того же и об отечестве. Я пока с трудом нахожу людей – а развивающейся площадке требуется множество разных специалистов: производственников, юристов, финансистов, экспертов по машиностроению, «сырьевым» направлениям. Чтобы была не запись в дипломе, а действительно квалификация, найти таких в России – проблема. Особенно переводчиков, хорошо знающих китайский язык.

В Китае сегодня наблюдается бум образования, в эту сферу вкладываются безумные деньги – строятся университеты, кэмпсы (такого масштаба, как города), приглашаются лучшие специалисты со всего мира, финансируется обучение своих граждан за рубежом. В стране за рекордное время сложился новый внутренний рынок, емкость которого трудно оценить, – рынок образовательных услуг.

Возможно, такой глобальный фактор развития, как дешевая рабочая сила Китая, и перестанет быть определяющим. Но другие, не менее значимые, думаю, останутся: никуда не денутся усердие и обучаемость китайцев, эти качества можно считать их генетическими или глубокими культурными особенностями. Так же, как способность к длительной монотонной механической работе без потери качества, сложившаяся за тысячелетия. Так же, как традиционно высокая производительность труда.

С усилением процессов глобализации, а они, бесспорно, идут по нарастающей, в мире изменится очень многое: от рынков до международного разделения труда. Перемены неизбежны, к ним следует серьезно готовиться всем странам, в том числе и России. Вернее, России особенно: у нас нефтегазовый сектор обеспечивает половину доходов госбюджета, но в секторе задействовано всего-то около 2 млн человек. Но есть еще, условно, 140 млн, работающих с крайне низкой производительностью. И огромная так и неосвоенная территория. А дальше – граница с государством, экономические успехи которого волнуют весь мир. Для России ответом на мировые вызовы сегодняшнего дня должно стать освоение соседнего – фантастического, рынка.

– *Вы много ездили по Китаю, хорошо знаете страну. Можете сформулировать свое самое сильное впечатление?*

– Основное и самое сильное впечатление производят люди: у них горят глаза! Им вернули самоуважение. Очевидно, что у этого народа есть цель: сделать свою родину первой страной мира.

– *И этот блеск глаз, по-видимому, становится ярче, когда они смотрят в сторону наших границ. Близлежащие северо-восточные территории, находящиеся в собственности РФ, а также в крайнем запустении, должны подогревать китайский энтузиазм.*

– В экономическом смысле, конечно, да. И это замечательно. Еще лет 5 назад на какой-то бизнес-конференции я сказал, что за счет внутренних инвестиций (то есть на доходы от экспорта нефти и газа) мы свою экономику не поднимем. Нам нужны новые технологии и реальные деньги из-за рубежа. Нам нужно искать союзников – тех, кто будет хотя бы чуть-чуть заинтересован, чтобы Россия встала с колен. Для меня очевидно, что такие союзники есть в Юго-Восточной Азии. Есть страны, которым Россия нужна не только в качестве поставщика углеводородов. Китай крайне заинтересован в доступе к нашим ресурсам, но в паритетном сотрудничестве на понятных условиях.

Чтобы этот доступ иметь, нужны железные дороги, мосты, населенные пункты, линии электропередач, развитые производства, инфраструктура. Китай готов помочь нам все это отстроить. Возможно, он – единственная развитая страна, заинтересованная в экономически сильной России (Европе, я уже сказал, чем мы интересны, Америке – и того меньше).

И, возможно, для нас последний шанс построить новую экономику, уйти от сырьевой зависимости – освоить огромный (по сути, безграничный) рынок, лежащий по соседству.

– *Но ведь Китай тоже «заглядывается» на ресурсы: руду, уголь, древесину и т.д., верно?*

– Не совсем так. Сегодня уже никто не повезет из Сибири сырец, необогащенную руду или переработанный лес. В Китае теперь дорожат экологией, максимальную переработку с радостью оставят за границами страны. И необработанное

бревенно возить дорого, потому сырье для мебельной промышленности покупают в Малайзии и во Вьетнаме. Брали бы и у нас, только нет в Сибири ни одного деревообрабатывающего завода, производящего продукцию требуемого стандарта. Строить надо, пока не поздно, пока не вымерли от безделья и водки. Занять наше население надо производительным трудом, благо, рынок сбыта под боком, а там много чего требуется.

Китай действительно изменился и действительно заинтересован в равноправном партнерстве с Россией во многих областях. Изменения последних лет преобразовали структуру населения, структуру потребления, в Китае фантастическими темпами растет средний класс. По прогнозу, его доходы за 10 лет утроятся. В его продовольственной корзине стали появляться такие нетрадиционные продукты, как мясо, сыр, молоко и т.д. Накормить средний класс полуторамиллиардного государства могла бы Россия, будь ее сельское хозяйство производительнее и оснащенное.

Могу сказать: первые инвестиционные предложения Китая через РКТП касались именно сельского хозяйства. (Хотя он давно присутствует в этом секторе российской экономики, причем не только и не столько в качестве рабочей силы, но и в виде современных технологий выращивания овощей. Примеры тому можно найти по всей Сибири – китайские тепличные хозяйства есть и в Новосибирской области, и в Красноярском крае, и на Алтае.)

– Да... Странновато звучит, что мы (мы!) будем кормить китайцев и производить для них сырье, пусть и с высокой степенью переработки...

– Ничего не поделаешь, такова пресловутая глобализация. Иначе – вымирать. Опустить железный занавес не получится – точка возврата российской экономикой уже пройдена, и давно. Она перестала быть самодостаточной, хотим мы того или нет. Говорим об инновационной, новой, какой угодно экономике, а делаем все по старым, советских времен схемам. Регионы если и развиваются, то в рамках эволюционно сложившейся специализации: нет никаких шагов к формированию экономики новой – с новыми производствами, новыми рынками, к новой подготовке новых специалистов для новых областей.

Устаревшие производства надо сносить и строить на их месте новые заводы. У нас для их экономически обоснованное бытие ввиду его социальной значимости. Пора отказаться от недальновидных шагов и действий. Таких, как прекращение Россией экспорта зерна по причине засухи, видимо, чтобы народ не волновался. Но люди не станут жить лучше от того, что в результате эмбарго государство лет на пять потеряло свои позиции на мировых рынках.

Социальная политика должна быть реалистичной, а главная из реалий – то, что традиционная российская экономика не в состоянии предъявлять спрос на новшества. Нанотехнологии, инновации – трескотня со всех сторон. А кто их потребитель? На это способны только субъекты новой экономики – та неинновационной быть не может по определению.

– *И это определение?*

– Экономика, которая зиждется не только на старых заводах (типа КМК и ЗСМК), угольных разрезах, генерирующих мощностях, железных дорогах и аэропортах, построенных при социализме, которые время от времени чуть обновляются или модифицируются на деньги, «появляющиеся» в результате функционирования перечисленных субъектов.

Новая экономика – то, что создано реально с нуля, с чистого листа, greenfield тот самый. Необходимые условия появления – идея, интеллектуальный капитал, генерирующие про-рывные направления деятельности. И конечно же, внешние инвестиции.

Для России (увы, пока от этого никуда не денешься) – это новые технологии, использование которых позволит создать высокую добавочную стоимость при переработке того или иного сырья.

– *Кто же должен быть инициатором подобных проектов – бизнес, государство?*

– Как известно, наши ресурсные компании к этому не очень-то стремятся, разве что из-под палки (в виде государства). И не потому, что монополисты, а потому, что не мотивированы. Мотивировать же – задача государства: и льготами, и кредитами и четкими долгосрочными установками. Формулированием понятных для бизнеса целей. Из-за отсутствия горизонта

планирования предприниматель не в состоянии планировать свой бизнес. Уважительным отношением, вниманием к бизнесу, наконец.

– *Награждать выдающихся бизнесменов, как раньше героев соцтруда?*

– Почему нет? Позиция государства принципиально значима.

Сегодня приходится считать помощью, когда государство просто *не вмешивается* в твои дела. А нужно сделать так, чтобы к человеку пришло вдохновение, чтобы у него загорелись глаза, появилась идея и желание ее осуществить. В этом суть и смысл предпринимательства! И деньги – далеко не главное. Когда есть огромное желание что-нибудь осуществить, они всегда находятся.

– *Говорят, в мире очень малый процент (5%) населения наделен предпринимательской жилкой, то есть способен сам о себе позаботиться. Значит, у остальных все равно ничего не загорится, как ни мотивируй.*

– Так то в мире, а в России по-другому! Мы – народ особенно одаренный творческой энергией, только спит она. Была бы хоть у тех пяти процентов мотивация, они бы не только о себе, о многих еще позаботились! Задача государства – вернуть народу уважение, в первую очередь, к самому себе. Только чувство самоуважения служит стимулом к труду.

В кругу своих коллег – руководителей очень крупных российских компаний с многотысячными коллективами мы часто обсуждаем эту проблему. Как замотивировать людей, или, попросту говоря, заставить работать, – очень большой вопрос. Многие уже склоняются к мысли, что это можно сделать только кнутом – только зарплатой, квартирой и детским садиком уже не получается. Все мгновенно забывается, а «напомнить», пригрозив увольнением, не позволяет существующий огромный дефицит хоть что-нибудь умеющей рабочей силы.

Переломить ситуацию на рынке труда – задача, посильная только государству, и решать ее нужно в срочном порядке. С этого следует начинать перемены, иначе все затеи с новой экономикой напрасны.

Нет заинтересованных, «горящих» людей – нет проекта. Это доктрина. Успех дела зависит у нас от драйва, на драйве мы горы свернем, и это уникальная особенность народа. Сегодня мы изнываем от скуки, от безделья. Уверен, при правильной политике власти уже лет через 20–30 смогли бы обеспечить себя прекрасными специалистами во всех областях.

– Могу я спросить, что движет лично Вами, успешным предпринимателем, занимающимся, скажем так, совсем не мелким бизнесом, когда Вы начинаете новые проекты? Желание – заработать еще больше, взять «новую непокоренную вершину» или иначе скучно?

– Трудно сказать: часто новое оказывается просто логичным продолжением уже начатого, как тот же проект РКТП. Другое дело, что я мог бы осуществить его и не в Сибири, и даже совсем не в Сибири, но площадка здесь, и значит, есть что-то еще, что влияет на решения.

Я люблю Сибирь. Потомок казаков, вырос в этих краях, верю в талант и скрытую энергию его жителей, в то, что гражданский долг – не пустой звук. Надеюсь пробудить в земляках драйв, потому что без этого хорошей работы не бывает.

Хочу, чтобы они сделали свою жизнь другой, и знаю, в каком направлении к этой цели нужно двигаться. Думаю, что теперь не ошибаюсь, хотя в юности, когда поступал в Новосибирский университет, мечтал стать ученым и директором института – мне тогда казалось, что именно и только директорский пост позволяет быть свободным в своих действиях...

– Искренне желаю Вам успехов.

Кор. «ЭКО» Е.Ю. ЕЛИЗАРОВА

В работе приводится характеристика современного состояния минерально-сырьевого комплекса Забайкальского края, анализируются стратегические документы развития региона. Показано, что существующий формат российско-китайского сотрудничества создает определенные экономические и политические риски, а предложенные в этих документах меры недостаточны для модернизации социально-экономической системы приграничного региона.

Ключевые слова: минерально-сырьевые ресурсы, российско-китайское сотрудничество

Минерально-сырьевой комплекс в экономике Забайкалья: опасные иллюзии и имитация модернизации*

И.П. ГЛАЗЫРИНА, доктор экономических наук, Институт природных ресурсов, экологии и криологии СО РАН, Читинский государственный университет. E-mail: iglazyrina@bk.ru

Забайкальский край является одним из старейших в России горнорудным регионом, уже в XVII в. здесь добывали серебро, олово, свинец, вольфрам. Первый сереброплавильный завод в Нерчинском горном округе возник в 1689 г. В XVIII в. в округе начали работать еще пять сереброплавильных заводов и Петровский железоделательный завод (1789 г.), а также более 10 сереброплавильных рудников. В 1832 г. были открыты первые золотоносные россыпи, и вскоре началась промышленная добыча золота. С 1932 по 1860 гг. в Нерчинском горном округе его добыто 1147 пудов¹.

Потребности горнорудной промышленности и рост числа рабочих стали стимулом для развития в Забайкалье и других производств. Первый суконный завод был открыт распоряжением генерал-губернатора Восточной Сибири и поставлял значительную часть своей продукции для изготовления рабочей

* Работа выполнена при поддержке ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг. (гос. контракт № 14.740.11.0211), а также при частичной поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 08-02-12101в) и Р ФФИ (проект № 10-06-00060а).

¹ Энциклопедия Забайкалья. Т.1. – Новосибирск: Наука, 2002.



одежды, поскольку доставка сукна из Иркутска обходилась слишком дорого. С середины XIX в. одной из лидирующих отраслей стало винокурение, для которого использовалось местное сырье, что способствовало расширению производства зерна и картофеля. Источники отмечают хорошее техническое оснащение винокуренных заводов – там паровые двигатели использовались раньше, чем на металлургических заводах. По-видимому, в то время они были «флагманами технического прогресса» и «локомотивами модернизации».

На годы Советской власти пришелся расцвет горнорудной промышленности Забайкалья. В 1930-е годы начинается добыча рудного золота, и к 1940 г. Читинская область по добыче этого металла вышла на 2-е место в СССР. Там добывали более 60% всего плавикового шпата, работали крупнейшие предприятия по добыче вольфрама, тантала, молибдена, свинца, олова, цинка, а также редких металлов. В 1970-е годы начинается добыча урановой руды Приаргунским производственным горно-химическим объединением (ППГХО). Предприятие до сих пор остается крупнейшим в мире по добыче урановой руды и выпуску металла.

Одним из важнейших сырьевых ресурсов Забайкалья является уголь: его прогнозные запасы в 1998 г. оценивались в 4,4 млрд т².

В годы рыночных реформ практически на всех предприятиях минерально-сырьевого комплекса начался спад, а некоторые прекратили свое существование. В период так называемого восстановительного роста (2000–2007 гг.) наблюдалось некоторое оживление и в горнорудной отрасли Забайкалья.

Забайкалье сегодня и, возможно, завтра

Минерально-сырьевая база Забайкалья по-прежнему весьма значительна, в недрах края заключена существенная часть разведанных запасов Российской Федерации: 87% урана; 42% плавикового шпата; 36% циркония; 30% молибдена; 25% меди; 23% титана; 16% вольфрама; 13% серебра; 9% свинца; 9% золота; 6% олова; 3% цинка; 2% железных руд и 1,3 % угля.

² Энциклопедия Забайкалья. Т.1. – Новосибирск: Наука, 2002.

В 2009 г. горнорудные предприятия края выпускали следующие виды продукции (по данным Министерства промышленности и энергетики Забайкальского края): золото, серебро, закись урана, сурьму (кусовой концентрат), а также концентраты: плавикового шпата, молибденовый (ферромолибден), медный, вольфрамный.

В 2008 г. добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических, сократилась к уровню предыдущего года на 4,9%. Добыча серебра увеличилась в 3,3 раза, молибденового концентрата – на 23,6%, медного концентрата – на 16,8%. Выпуск вольфрамового концентрата снизился на 6,2%, золота – на 6,2%.

Общий доход от реализации продукции горнодобывающих предприятий в 2009 г. составил около 8 млрд руб. (без ОАО «ППГХО»), или 112% к уровню предыдущего года. В 2009 г. объем производства ОАО «ППГХО» достиг 3004 т уранового концентрата. Инвестиции в основной капитал предприятия в 2009 г. составили 1,4 млрд руб. Продолжены строительство еще двух рудников, геологоразведочные работы на флангах Стрельцовского рудного поля. В 2010 г. выпуск урана по плану должен сохраниться на уровне 2009 г.

ОАО «Атомредметзолото» ведет подготовительные работы по организации строительства уранодобывающих предприятий еще на трех месторождениях Забайкальского края.

Степень износа основных фондов горнорудных предприятий превышает 60%, отмечается дефицит высококвалифицированных кадров. Общая занятость на предприятиях, связанных с добычей полезных ископаемых, в 2009 г. составляла более 21 тыс. рабочих мест (7,2% от общего количества замещенных рабочих мест в Забайкальском крае).

Объемы добычи основных ископаемых ресурсов и их динамика представлены в табл.1.

Добыча угля в 2009 г. выросла по сравнению с 2007 г. на 6% и составила более 14 млн т. В рамках геологоразведочных работ осуществлялась опытно-промышленная отработка Жипкошинского месторождения сурьмы. Добыто и экспортировано 1108 т сурьмы в руде.

В ноябре 2009 г. Законодательным собранием Забайкальского края принят закон «О стратегических направлениях развития Забайкальского края на период до 2025 года и программе социально-экономического развития Забайкальского

Таблица 1. Динамика добычи полезных ископаемых горнорудной промышленности Забайкальского края с 2007 по 2009 гг.

Полезные ископаемые	Объем добычи			Прирост добычи за 3 года, %	Рост мировых цен за 2009 г., %
	2007	2008	2009		
Молибден (концентрат), т	2300	3155	3649	58,65	57,5
Золото, кг	6650	6146	6032	-9,3	17,8
Медь (концентрат), т	2928	3802	4726	61,4	60
Вольфрам, (концентрат), т	1809	1240	1365	-24,5	0
Флюорит, (концентрат), т	50100	22826	21329	-57,4	-

Источник: данные Министерства промышленности и энергетики Забайкальского края.

края на 2010–2014 годы» (№ 295-ЗЗК). Программа предусматривает значительное расширение минерально-сырьевого комплекса Забайкалья. В рамках инвестиционного проекта «Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Читинской области» планируется строительство железнодорожной инфраструктуры для освоения полиметаллических месторождений на юго-востоке края (на основе государственно-частного партнерства). Общий объем капитальных вложений на весь период реализации проекта (на 1 января прогнозного года) – 71,399 млрд руб., из них: средства Инвестиционного фонда Российской Федерации – 48,32 млрд руб.; внебюджетные источники (собственные средства инвестора) – 23,08 млрд руб.

Главным элементом инфраструктуры будет 425-километровая железнодорожная ветка Нарын – Лугокан, которая соединит с Транссибирской магистралью ряд крупнейших месторождений юго-востока Забайкальского края – Быстринское, Бугдаинское, Култуминское, Лугоканское. Их совокупные запасы составляют около 15 млн т меди, планируемый объем инвестиций – 97,71 млрд руб. на весь период реализации проекта (строительство ГОКов осуществляется исключительно за счет частного инвестора – ОАО ГМК «Норильский никель»). Проект должен быть завершен к 2016 г., программой предусматривается создание 71 тыс. новых рабочих мест.

Правда, остается неясным, где взять столько работников: пока в районах освоения невозможно найти и половины требуемых специалистов.

В 2009 г. проведена укладка и балансировка 115,6 км верхнего строения железнодорожных путей ст. Борзя (Нарын-1) – ст. Александрово-Заводская.

Бугдаинский ГОК (Александрово-Заводский район). Сроки строительства – 2013–2016 гг. Производительность карьера – до 16 млн т в год. Строительство обогатительной фабрики намечено в 2,5 км от месторождения. Рекомендованной на данной стадии проработки схемой обогащения предусматривается получение на обогатительной фабрике следующих конечных продуктов: молибденового концентрата; молибденового промпродукта; гравитационного концентрата; сульфидного концентрата; ферромолибдена.

Быстринский ГОК. Отработка месторождения намечается открытым способом на четырех карьерах с доставкой руды на общую обогатительную фабрику. Производительность предприятия – 10 млн т руды в год. Срок строительства – 2012–2016 гг. В результате переработки руд Быстринского месторождения будут получены кондиционные медный, железо- и золотосодержащий концентраты.

Планируется освоение Нойон-Тологойского свинцово-цинкового месторождения и Берёзовского месторождения железных руд. Предполагается, что в перспективе на юго-востоке края будет создан единый комплекс, в который войдут пять новых горно-обогатительных комбинатов.

В программе говорится: «Комплекс на юго-востоке края из горнорудного перерастет в горно-металлургический, приобретет инновационный характер, что заметно повысит конкурентоспособность его продукции, снизит негативное воздействие на окружающую среду. Будут проведены мероприятия, обеспечивающие устойчивый внутренний спрос на металлопродукцию». Однако инструментов реализации этих задач в документе нет.

Программа развития Забайкальского края ставит своей целью повышение уровня жизни и улучшение ее качества. Однако уровень благосостояния населения Забайкальского края (до 2008 г. – Читинской области) существенно ниже, чем средний по России, и даже чем средний по Сибирскому федеральному округу (табл. 2).

Таблица 2. Показатели уровня жизни в РФ, СФО и Читинской области в 2005–2007 гг.

Регион	Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.			Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, %		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
РФ	8112	10196	12601	17,7	15,2	13,4
СФО	6680	8346	10286	–	–	–
Читинская область	5887	7081	8212	26,2	23,8	23,2

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. Росстат, 2008.

Проекты развития минерально-сырьевого комплекса занимают в программе центральное место – на их долю приходится более 50% всех инвестиций. Существует мнение, что в регионе, богатом запасами недр, добыча полезных ископаемых должна быть приоритетной отраслью и призвана обеспечить благосостояние населения. В табл. 3 приведены сравнительные данные двух отраслей – добычи полезных ископаемых и сельского хозяйства в наиболее благополучные докризисные годы.

Таблица 3. Сравнительные показатели развития добычи полезных ископаемых и сельского хозяйства в Читинской области в 2005–2007 гг.

Показатель	Добыча полезных ископаемых			Сельское хозяйство		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Объем произведенной продукции, млн руб.	8994	10820	13330	8963	9949	11011
Доля в общей занятости, %	5,2	н/д	5,0	13,6	н/д	12,7

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. Росстат, 2008; расчеты автора.

Таким образом, по основным экономическим показателям значимость для региона добычи полезных ископаемых сопоставима с сельским хозяйством – отраслью, которую в Забайкалье нельзя назвать процветающей как в силу общероссийских условий, так и специфических для региона, находящегося в зоне рискованного земледелия.

Надо отметить, что в ряде южных регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока (не обладающих промышленными запасами нефти и газа), имеющих репутацию «природно-ресурсных», собственно природно-ресурсная составляющая в ВРП в настоящее время невелика. Эти данные подтверждают, что «само по себе наличие обильных недр еще не делает страну действительно богатой. Значительная часть общих ресурсов земных недр вообще не является носителем богатства, а другая теряет свою природную ценность при неудовлетворительной организации процессов ресурсопользования»³.

В табл. 4 для сравнения приведены данные по сектору «Транспорт и связь», подтверждающие, что транспортная функция этих территорий служит одним из важнейших факторов экономического роста. В то же время сельское хозяйство в приграничных регионах испытывает серьезные трудности, связанные с конкуренцией со стороны китайских производителей дешевой продукции растениеводства, обычно достаточно низкого качества. Сравнительные преимущества в силу природных условий (например, в Забайкальском крае, Республике Бурятия и др.) для мясного и мясомолочного животноводства остаются практически нереализованными. Одновременно в этих регионах растет спрос на качественную сельхозпродукцию.

Таблица 4. Доля в ВРП некоторых видов экономической деятельности в 2006 г., %

Регион	Добыча полезных ископаемых	Сельское и лесное хозяйство	Транспорт и связь
Иркутская область	3,2	8,1	18,4
Республика Бурятия	4,4	9,0	29,0
Читинская область	6,9	8,0	25,6
Амурская область	5,4	8,4	26,8
Хабаровский край	4,8	7,0	18,3
Приморский край	1,8	6,1	21,0

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. Росстат, 2008.

³ *Астахов А.С.* Делают ли страну богатой минеральные ресурсы ее недр? // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 45. – № 3. – С. 106–113.

Производству и поступлению такой продукции на рынок препятствуют не только экономические, но и (в большей мере) институциональные условия, общие для российской социально-экономической системы, которые должны стать предметом отдельного исследования. Однако уже сейчас ясно, что список приоритетов в стратегических документах развития регионов необходимо менять.

«Китайский фактор» в развитии Сибири и Дальнего Востока

В декабре 2009 г. распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена «Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». Там сказано: «Стратегической целью развития Дальнего Востока и Байкальского региона является реализация геополитической задачи закрепления населения на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе за счет формирования развитой экономики и комфортной среды обитания человека в субъектах Российской Федерации, расположенных на этой территории, а также достижения среднероссийского уровня социально-экономического развития»⁴.

Одним из инструментов реализации этой стратегии призвана служить «Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики (2009–2018 годы)», которую также называют «Программой-2018»⁵. **Экономическому сотрудничеству с Китаем в правительственных инициативах отводится существенная роль⁶, особые надежды возлагаются на китайские инвестиции.**

В этом контексте представляет интерес изучение динамики развития за период так называемого восстановительного роста и оценка возможностей «догоняющего развития» для восточных регионов. Данные о темпах роста в регионах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов (табл. 5)

⁴ URL: <http://government.ru/gov/results/9049/>

⁵ URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2009/10/12/216003>

⁶ URL: <http://premier.gov.ru/visits/world>

*Таблица 5. Экономический рост в сопоставимых ценах в регионах
Сибирского и Дальневосточного федеральных округов
в 2000-2007 гг. , %**

Регион	Рост ВРП	
	всего	на душу населения
РФ	63,10	
СФО	55,01	
Республика Алтай	60,55	57,38
Республика Бурятия	49,59	55,35
Республика Тыва	45,04	42,30
Республика Хакасия	18,30	22,08
Алтайский край	57,36	65,68
Забайкальский край	48,64	56,59
Красноярский край	42,00	47,43
Иркутская область	53,81	60,90
Кемеровская область	48,73	54,98
Новосибирская область	87,33	92,98
Омская область	94,05	103,60
Томская область	45,94	48,66
ДВО	49,38	
Республика Саха (Якутия)	30,91	31,74
Камчатский край	8,08	14,57
Приморский край	39,93	48,67
Хабаровский край	45,67	51,50
Амурская область	41,56	50,26
Магаданская область	-0,34	16,56
Сахалинская область	160,92	181,81
Еврейская автономная область	88,76	96,55
Чукотский автономный округ	118,34	149,93

*Источник: расчеты И.А. Забелиной.

говорят, что они ниже среднероссийских. Более того, в регионах, граничащих с Китаем или находящихся в достаточной близости (и транспортной доступности) от границы, где, казалось бы, следовало ожидать положительного влияния бурно развивающейся китайской экономики, рост, как правило,

был даже ниже, чем в среднем по округам⁷. Это относится к Приморскому, Хабаровскому и Забайкальскому краям, Амурской и Иркутской областям, Республике Бурятия. Можно сделать вывод, что перспективы приграничного положения и сотрудничества с КНР далеко не однозначны.

Причины этого хорошо известны: ресурсная ориентация региональных экономик, их незначительная диверсифицированность, невысокая степень переработки природных ресурсов, практическое отсутствие значимых инновационных проектов. Как показал анализ⁸, граничащие с КНР регионы в 2002–2007 гг. были в числе аутсайдеров по всем инвестиционным показателям.

В то же время за 2000–2007 гг. российско-китайские связи расширялись, объемы товарооборота постоянно росли. Но даже в относительно благополучные для России годы российско-китайское приграничное сотрудничество не стало серьезным фактором роста региональных экономик (есть основания считать, что это было определенным препятствием для процессов диверсификации). **Этот факт говорит о том, что формат двусторонних отношений далеко не оптимален для российской стороны, и в контексте задач упомянутой стратегии его надо срочно менять.**

Дополнительным аргументом является и воздействие на состояние природного капитала приграничных экосистем вследствие растущего спроса на природные ресурсы со стороны КНР. В настоящее время нет никаких сомнений, что лесным экосистемам нанесен значительный прямой ущерб. В отношении других ресурсов ущерб имеет не столь явный и скорее косвенный характер. **Экологический диспаритет вследствие сырьевого характера российского экспорта в КНР отмечают многие эксперты, иногда он определяется как «колониальный»⁹. Одна из важнейших задач – как можно раньше выявить возможные риски при реализации «Программы-2018».**

⁷ Забелина И.А., Клевакина Е.А. Сравнительный анализ эколого-экономического положения российских регионов // Безопасность в техно-сфере. – 2009. – № 6(21). – С. 50–57.

⁸ Фалейчик А.А., Фалейчик Л.М., Занин В.А. Инвестиционная обеспеченность регионов РФ // Применение современных математических методов и информационных технологий. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. – С. 101–123.

⁹ Amur-Heilong River Basin. Ed. by E.Simonov & T.Dahmer. Hong Kong, 2008.

Природные ресурсы Забайкалья в «Программе-2018»

На территории Забайкальского края предусмотрено более 10 проектов, связанных с освоением минерально-сырьевых ресурсов. В приложении к «Программе-2018» в качестве объектов освоения фигурируют месторождения:

- Березовское железорудное;
- Нойон-Тологойское полиметаллических руд;
- Бугдаинское молибденовое;
- Быстринское золото-медное;
- Култуминское золото-медное;
- Солонеченское сурьменное;
- Ново-Широкинское золото-полиметаллическое;
- Удоканское медное;
- Чинейское медное и титано-ванадий-железорудное; Голевское сыныритовое. (Перечень заканчивается красноречивым «и др».).

Кроме этого, на территории края предусматривается строительство

- цементного завода на границе Оловянинского и Могойтуйского районов;
- предприятия по глубокой переработке древесины в п. Забайкальск;
- лесоперерабатывающего комбината в Чите;
- промышленных зон в п. Забайкальск и Могойтуй.

Не менее двух третей проектов связаны с добычей минерально-сырьевых ресурсов. При этом в рамках российско-китайского сотрудничества **развитие производств по их глубокой переработке не планируется**. Очевидно, что реализация перечисленных планов увеличит долю сырьевого сектора в экономике края, создает угрозу замедления темпов экономического роста по сравнению с регионами, имеющими более диверсифицированную экономику¹⁰.

Для сравнения: на сопредельной по отношению к Забайкальскому краю территории Китая – в Автономном районе Внутренняя Монголия «Программа-2018» предусматривает (в рамках российско-китайского сотрудничества!) производство

¹⁰ Экологические индикаторы качества роста региональной экономики / Под ред. И.П. Глазыриной, И.М. Потравного. – М.: НИА-Природа, 2005.

- сплавов цинка, свинца, олова с годовой мощностью 60 тыс. т в хошуне Кешкетэн г. Чифэн;
- листовой меди с годовой мощностью 70 тыс. т в хошуне Калацинь г. Чифэн;
- труб из медных металловсплавов с годовой мощностью 12 тыс. т и медного листа с годовой мощностью 20 тыс. т в районе Юаньбаошань г. Чифэн;
- а также реализацию проекта глубокой переработки меди с годовой мощностью 100 тыс. т в хошуне Кэргиньцзоихоуци г. Тунляо.

Практически все остальные китайские проекты «Программы-2018» в Автономном районе Внутренняя Монголия нацелены на создание высокотехнологичных перерабатывающих и машиностроительных производств, в частности, запланировано «Производство малых и средних горных машин и механизмов с годовым объемом 1,5 тыс. шт. в хошуне Кешкетэн г. Чифэн». При этом хронически находящийся под угрозой банкротства Дарасунский завод горного оборудования (единственный завод такого профиля в горнодобывающем регионе) оказался за рамками программы.

Проекты российско-китайского сотрудничества на территории других провинций Северо-Востока Китая – Хэйлунцзян, Ляонин, Цилинь, также преимущественно ориентированы на создание перерабатывающих и высокотехнологичных производств и модернизацию существующей промышленной базы. Можно сказать, что китайская часть «Программы-2018» самым непосредственным образом связана с Планом возрождения Северо-Востока Китая, который реализуется с 2006 г.¹¹ В целом китайский набор проектов производит впечатление своей конкретностью. Например, речь идет о производствах:

- производственной линии батареи солнечных элементов с годовой мощностью в 300 МВт в г. Ляоюане;
- мембраны ионно-литиевой батареи с годовой мощностью в 44 млн м² в г. Ляоюане;

¹¹ Plan of Revitalizing Northeast China» by National Development and Reform Commission, Office of the Leading Group for Revitalizing Northeast China and Other Old Industrial Bases of the State Council (People's Republic of China. URL: http://news.xinhuanet.com/english/2007-12/19/content_7279455.htm), на русском языке: Пространственная экономика. – 2009. – № 1. – С. 62–123.

- серии продукции волокнистой массы активированного угля с годовой мощностью в 500 т в г. Ляоюане.

В провинции Северо-Восточного Китая поступают основные потоки древесины из приграничных регионов России. Судя по проектам программы, в КНР четко понимают, что они будут с ней делать. В частности, планируется производство

- огнезащитных деревянных дверей с годовой мощностью 20 тыс. шт. и кухонных шкафов (50 тыс. шт.) в г. Цицикар;
- средне- и высококачественной мебели с объемом 300 тыс. наборов в год в г. Маньчжурия;
- а также увеличение мощностей производства деревянного паркета на 1,8 млн м² год в г. Хуньчунь.

Надо сказать, что такие планы выгодно отличаются от расплывчатых формулировок типа «создание предприятия по глубокой переработке древесины в ...», в списках проектов сразу нескольких российских регионов.

К настоящему времени в рамках «Программы-2018» реализуются два минерально-сырьевых проекта на территории Забайкальского края. (Хотя на самом деле реализация началась до разработки программы, и проекты были включены туда «по факту».) Есть, однако, большие сомнения в том, что сроки будут выдержаны. Для освоения месторождений необходимо построить инфраструктурные объекты (дороги, ЛЭП, связь и т.д.) и жилые поселки для обслуживающего персонала.

1. Освоение Березовского месторождения железа. Лицензия на разработку Березовского месторождения железа принадлежит ООО «ГПК Лунэн», владельцем является китайская компания «Си-Ян». Месторождение находится в Нерчинско-Заводском районе, в 140 км от проектируемой ж.д. Нарын – Лугокан. В соответствии с лицензионным соглашением строительство ГОКа по добыче и переработке не менее 5 млн т руды в год должно быть завершено в 2010 г.

2. Освоение Нойон-Тологойского полиметаллического месторождения. Лицензия на его отработку принадлежит ООО «Байкалруд». Собственник – китайская Тайчжоуская компания. Месторождение находится в Александрово-Заводском районе, в непосредственной близости от проектируемой ж.д. Нарын – Лугокан. В соответствии с лицензионным соглашением строительство ГОКа по добыче и переработке 500 тыс. т руды в год должно быть завершено в 2012 г.

Программа и Стратегия

В «Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года»¹² поставлена ясная цель: «На территории Дальнего Востока и Байкальского региона должны быть созданы мощные экспортно-ориентированные высокотехнологичные производства на уровне мировых стандартов, крупные исследовательские центры. Необходимо уделить особое внимание развитию производств высокой степени переработки, инвестициям в образование, в науку, в образование крупных научных центров в целях создания собственной базы для развития высоких технологий». В первых строках «Программы-2018» говорится, что она разработана для реализации данной стратегии развития Дальнего Востока и Байкальского региона и плана возрождения Северо-Востока Китая.

Однако простой анализ списка проектов показывает, **что большинство сырьевых проектов – на территории России, а большинство перерабатывающих, в том числе высокотехнологичных производств – на территории КНР.** Об этом много писали российские СМИ после утверждения «Программы-2018». По существу, этот документ объективно ведет к отставанию восточных российских регионов от сопредельных китайских и к проигрышу в межрегиональной конкуренции, усиливая существующие тенденции обеспечения китайской экономики сырьевыми ресурсами из сибирских и дальневосточных регионов и способствуя развитию преимущественно в Китае перерабатывающих и высокотехнологичных производств.

В «Программе-2018» нет и намек на создание на территории Забайкальского края высокотехнологичных производств или «собственной базы для развития высоких технологий». Содержание большинства проектов – добыча руды и ее обогащение.

¹² URL: <http://government.ru/gov/results/9049/>

Хорошо известно повышенное негативное воздействие сырьевой экономики на окружающую среду: в расчете на единицу экономического результата (например, на рубль ВРП) в добывающих отраслях оно намного выше, чем в других¹³. Добыча полезных ископаемых – область повышенного риска необратимых изменений природных систем и их экологических функций. Расход природного капитала при этом значительно превышает собственно истощение ресурсов¹⁴. Процессы изменения климата, которые особенно явно проявляются в Даурском экорегионе, еще больше усиливают эту опасность¹⁵.

Все это снижает шансы природно-ресурсных регионов на экологически благоприятную диверсификацию экономики, что в конечном итоге скажется на качестве жизни. В то же время низкая доля добавленной стоимости в сырьевых секторах обуславливает относительное снижение уровня благосостояния в регионах с сырьевой ориентацией. Эти факторы могут усилить и без того устойчивый отток населения из Сибири и Дальнего Востока. Так разрешима ли задача закрепления населения в восточных регионах, поставленная в Стратегии развития Дальнего Востока и Байкальского региона?

Известно также, что сырьевая ориентация экономики влечет за собой не востребованность значительной части специалистов с высшим образованием, в том числе выпускников вузов. Этот фактор «работает» на отток квалифицированной молодежи из данных регионов. Наблюдаемая миграция вызывает беспокойство не только в количественном, но и в качественном отношении. Пока еще уровень образования в Забайкалье остается достаточным, есть возможность, кроме получения профессионального образования, выучить китайский язык. Все больше молодых людей уезжают не только

¹³ Экологические индикаторы качества роста региональной экономики. – М.: НИА-Природа, 2005.

¹⁴ *Глазырина И.П.* Природный капитал в экономике переходного периода. – М.: НИА-Природа, РЭФИА, 2001.

¹⁵ *Михеев И.Е.* Влияние климата на границе ареалов адвентивных видов ихтиофауны / Изменение климата Центральной Азии: социально-экономические и экологические последствия: мат. Международного симпозиума (24 окт. 2008 г., Чита). – Чита: Изд.-во ЗабГГПУ, 2008. – С. 109–112.

в западные регионы России, но и в Китай, связывая с этой страной свою профессиональную карьеру.

Вызывает опасения и ориентация на преимущественное привлечение инвестиций из соседнего Китая, так как в этом случае возникают серьезные политические риски: тотальная зависимость развития восточных регионов от факторов, на которые российская сторона практически не сможет влиять. Такая ситуация не менее опасна, чем нынешняя зависимость экономики России от цен на углеводородное сырье.

В то же время в КНР хорошо осознают опасность зависимости от импорта ресурсов. Геологоразведочные работы для восполнения минерально-сырьевой базы предусмотрены и в плане возрождения Северо-Востока Китая. В ряде научных публикаций также подчеркивается необходимость сокращения ресурсной зависимости Китая¹⁶.

Из всего сказанного, конечно, не следует, что минерально-сырьевой комплекс развивать не нужно. Но надо отдавать себе отчет, что *преимущественная* ориентация на такое развитие – это путь к отставанию навсегда¹⁷. Динамика процессов в условиях глобализации такова, что опасность необратимых отставаний становится реальностью.

Еще один вывод: существующие программы не решают (совершенно правильных) задач, поставленных в Стратегии развития Дальнего Востока и Байкальского края, и надежда на «Программу-2018» – опасная иллюзия. Опыт «периода восстановительного роста» в России показал, что инновационная экономика не рождается сама по себе из финансовых потоков от продажи сырья, даже гигантских. Проекты освоения месторождений дадут позитивные результаты, если будут средством решения локальных социально-экономических задач,

¹⁶ Cheng S., Xu Z., Su Y., Zhen L. Spatial and temporal flows of China's forest resources: Development of a framework for evaluating resource efficiency // Ecological Economics – 2010. – № 69. – P. 1405–1415.

¹⁷ Auty R.M. Natural resources, capital accumulation and the resource curse // Ecological Economics. – 2007. – № 61. – P. 627–634.

¹⁸ Крюков В.А., Токарев А.Н. Особенности недропользования в России: анализ с позиций институционального подхода // Вестник НГУ. – Сер.: Социально-экономические науки. – 2005. – Т. 5. – Вып. 2. – С. 110–123.

начнут использовать природосберегающие технологии и довольствоваться подобающим им скромным местом.

При этом нельзя забывать, что существующие режимы недропользования¹⁸ несовершенны, и далеко не всегда высокие доходы компаний сопровождаются адекватным повышением благосостояния региона, на территории которого идет разработка месторождений. Программный документ, декларирующий создание «высокотехнологичных производств на уровне мировых стандартов» и в качестве основных мер планирующий добычу и первичную переработку сырья, демонстрирует лишь имитацию деятельности по модернизации экономики.

И, наконец, важно понять, что асимметричное содержание «Программы-2018» – это не следствие «китайской хитрости» или «российского непонимания». Северо-Восток Китая в **действительности** опережает в развитии российское приграничье, там в **действительности** быстро внедряются высокотехнологичные производства и развивается перерабатывающая промышленность, там в **действительности** есть условия для внедрения инноваций. Российские предприниматели из приграничных регионов в частных беседах говорят, что пора переводить бизнес в Китай.

«Программа-2018» – это отражение происходящих процессов: **Россия проигрывает не только Западу, но и Китаю в конкуренции институтов, обеспечивающих эффективность, инновации и модернизацию, и поэтому проигрывает в экономической конкуренции.** Сырьевая экономика создает неэффективную, но устойчивую институциональную среду¹⁹. Ее преодоление и есть главное условие для достижения целей стратегии развития Дальнего Востока и Байкальского региона.

¹⁹ Полтерович В. Элементы теории реформ. – М: ЗАО Изд-во «Экономика», 2007.

Многие аналитики указывают, что в последние годы Китай для поддержания устойчивого экономического роста реализует дальновидные планы по укреплению контроля над природными ресурсами в мире, особенно в сфере энергетики. В статье рассматриваются совместные проекты Китая, России и Казахстана в области энергетики и их выгодность для нашей страны.

Ключевые слова: энергетическое сотрудничество, импорт нефти, экспансия, инвестиции, совместные проекты

Энергетический треугольник: Китай, Россия, Казахстан

С.Е. ПАЛКИН, зам.начальника отдела развития особой экономической зоны и инвестиций Министерства экономического развития и инвестиций Республики Алтай. Горно-Алтайск. E-mail: palmerkin@gmail.com

По объему потребления энергоносителей Китай находится на втором месте после США. Бурное развитие экономики Китая, индустриализация сельского хозяйства вызывают быстрый рост потребления энергоресурсов, особенно нефти.

При этом, по данным Государственного Комитета по развитию и реформе КНР¹, зависимость Китая от импорта нефти достигает свыше 50% и, как ожидается, составит около 75% в 2050 г.

Активная энергетическая дипломатия

В условиях высоких цен на мировом рынке осуществление импортных поставок нефти становится все более затруднительным для КНР. Обеспечение своей энергетической безопасности в будущем Китай видит в создании стратегических запасов нефти и многоканальности поставок энергоресурсов. Таким образом, для Китая крайне важно укрепление международного сотрудничества, в частности с такими поставщиками энергоресурсов, как Россия, Казахстан, Африка, Южная Америка, Ближний Восток и др.

Чтобы влиять на мировую ценовую конъюнктуру, КНР заимствует современные финансово-экономические механизмы. Один из примеров – «раскрутка» Шанхайской нефтяной биржи.

¹ При подготовке статьи использованы материалы китайской прессы, информационных агентств.



Ограниченность нефтегазовых месторождений в КНР вынуждает руководство страны через нефтегазовые корпорации проводить экспансионистскую политику за рубежом за право разрабатывать нефтегазовые месторождения. Причем **данная политика проводится всеми методами – как официальными, дипломатическими, так и через эмиссаров – бизнесменов.**

В своей политике внедрения в богатые нефтяные месторождения Китай действует весьма изощренно.

В 2005 г. в Канаде совместное китайско-казахстанское предприятие Казахстанская нефтяная компания («дочка» Китайской национальной нефтегазовой корпорации CNPC International) объявила о получении разрешения канадского суда на покупку местного бизнеса (крупной нефтяной компании PetroKazakhstan) за 4,18 млрд дол.

В то время это был самый крупный объект китайских инвестиций за рубежом. По сути это экспансия Китайской национальной нефтегазовой корпорации (КННК) на нефтяные месторождения Западного Казахстана. В самой Канаде, где находился головной офис PetroKazakhstan, деловое сообщество восприняло продажу как серьезное поражение (притом, что совет директоров PetroKazakhstan в Канаде рекомендовал акционерам это предложение принять). Имеется твердая уверенность, что перед сделкой китайские бизнесмены заручились полной поддержкой правительства Казахстана. Крупнейшие мировые банки (например CitiGroup) поддержали экспансию КННК на нефтяные месторождения Западного Казахстана.

Немаловажная задача Китая – формирование надежных способов доставки импортируемых энергоресурсов, особенно сухопутных. Местные эксперты подчеркивают, что создание замкнутых на Китай систем газо- и нефтепроводов послужит весомой гарантией долговременности и бесперебойности поставок энергетического сырья. В этой связи повышенное внимание уделяется продвижению нефтегазовых проектов, в первую очередь со странами Центральной Азии и Россией. В отношении российского вектора делается предположение, что наращивание поставок нефти по железной дороге должно подтолкнуть Россию к принятию окончательного решения по вопросу строительства нефте- и газопровода в Китай.

Одним из основных направлений решения проблемы «энергетического голода» в Китае называют диверсификацию внешних источников ввозимого углеводородного сырья. При этом считаются целесообразными партнерские отношения с богатыми энергетическими ресурсами странами третьего мира, в том числе и с теми, которые отнесены Вашингтоном к числу «проблемных», в частности с Ираном и Суданом.

Газета «Хуанцю шибао», ссылаясь на «Уолл Стрит Журнал», сообщает, что «Китай подписал отдельные соглашения с Россией, Бразилией и Венесуэлой о предоставлении

кредитов этим странам в обмен на нефть... Государственные энергетические компании Китая активно ищут возможности для приобретения иностранных нефтяных и газовых активов».

В целях захвата нефтяных компаний Китай не брезгует консолидироваться с недавними конкурентами в этой области в части совместного приобретения акций некоторых зарубежных энергетических компаний.

14 августа 2006 г. зарубежный филиал Индийской государственной компании по нефти и газу (ONGC) совместно со 2-м Дацинским филиалом Китайской нефтехимической компании приобрели 50% акций Колумбийской нефтяной компании. С августа 2006 г. обе указанные компании разделяют по 25% акций, в распоряжении индийской компании ежегодно находится 1 млн т углеводородов. Это – вторая сделка двух стран по совместному приобретению акций нефтяных компаний на зарубежных месторождениях. В декабре 2005 г. те же две компании выиграли тендер на приобретение 37% акций Канадской нефтяной компании на сумму 573 млн дол. по сирийскому нефтяному месторождению, начав тем самым сотрудничество в подобном бизнесе.

Эти особенности политики Китая ярко проявляются во внешнеэкономических взаимодействиях в сфере энергетики. Рассмотрим только один пример. Пекин считает **Африку** одним из альтернативных и сравнительно надежных источников энергоресурсов. По данным Минкоммерции КНР, по объемам и доле зарубежных инвестиций Китая (10%) Африка стоит на 4-м месте.

Доля импортируемой Китаем из Африки нефти постоянно возрастает и в 2009 г. составила около 36% закупок КНР на внешних рынках. Ангола стала вторым по значимости поставщиком нефти на китайский рынок (доля в импорте КНР в 2009 г. – около 16%), пятым – Судан (6%), девятым – Ливия (3%). В ряде других африканских стран китайские нефтяные компании ведут геологоразведку и инженерные работы.

В погоне за новыми нефтяными месторождениями Китай активно внедряется на африканский континент, используя методы «кнута и пряника». При этом, следуя китайской этике, «пряник» внешне преобладает. Свои истинные интересы и экспансию на африканский континент Китай вуалирует под видом различной «помощи развивающимся странам». Китайская

сторона подчеркивает, что правительство КНР использует экономические и торговые меры для облегчения бремени задолженности африканских стран, объем помощи им увеличился в 10 раз, осуществляется обучение персонала из африканских стран.

В целях расширения импорта из стран африканского континента, стимулирования китайско-африканской двусторонней торговли Китай предоставил 25 наименее развитым странам Африки право беспошлинного экспорта в Китай ряда наименований товаров и льготный беспошлинный режим.

На самом деле понятно, что этим Китай преследует рост импорта углеводов из африканского континента, а также активизирует политику внедрения в эти страны, подбираясь к богатым нефтяным месторождениям. В 2010 г. Китай пошел еще дальше в этом направлении. С 1 июля 2010 г. на основании подписанных Китаем обменных нот с 26 наименее развитыми африканскими странами, в том числе с Эфиопией, Либерией, Конго (Киншаса), Мозамбиком, на 60% продукции из этих стран распространен беспошлинный режим для экспорта в Китай. Кроме того, подобный режим находится в стадии оформления еще с 4 странами. Как сообщается, Китай принял это решение в одностороннем порядке, добровольно отказавшись от политики, соответствующей правилам ВТО².

В конце июля 2010 г. заместитель министра коммерции на пресс-конференции заявил, что КНР будет поощрять китайские предприятия, осуществляющие инвестиции в создание фабрик и заводов в Африке. Китай намерен совершить переход от чистого экспорта к инвестированию в местные предприятия, «оказывать помощь африканским странам в укреплении их мощи в самостоятельном развитии». Объем прямых инвестиций Китая в сельское хозяйство, электросвязь, энергоресурсы, транспортную инфраструктуру, производственные и обрабатывающие отрасли Африки возрос с 210 млн дол. в 2000 г. до 1,44 млрд дол. в 2009 г.; африканских прямых инвестиций в Китай – с 280 млн дол. до 1,31 млрд дол. в 2009 г.

Руководители Китая проводят массированную обработку африканских стран в целях налаживания энергетического сотрудничества. В конце мая 2010 г. в Пекине прошел «Форум промышленного сотрудничества и развития Китай – Африка

² URL: <http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/ae/ai/201007/20100706999141.html?1963471493=4205460143>

2009». Традиционно африканский экспорт в Китай на 70–80% наполняют углеводороды. И африканские страны возлагают большие надежды на китайские инвестиции. А для Китая, испытывающего острую нехватку энергоносителей и стремящегося диверсифицировать их импорт, инвестирование нефтедобывающего комплекса стран Африканского континента, в частности Судана, является одним из важных направлений развития двустороннего сотрудничества.

Тесное сотрудничество с Казахстаном или тихий захват нефтересурсов республики?

Доля Казахстана в импорте Китая пока невелика (6 млн т – 2,95% общего импорта в 2009 г.), но за этот год она выросла почти на 6%. Разработка месторождений, создание совместных предприятий и согласованные действия на международном рынке имеют успех благодаря тому, что руководство Казахстана оказывает реальную поддержку этому процессу.

Казахстан раньше России ввел в эксплуатацию совместный с Китаем нефтепровод для транспортировки нефти от западноказахстанского города Атасу до пограничного пункта Алашанькоу на китайско-казахстанской границе. Его протяженность – 962,2 км, общий объем инвестиций – 700 млн дол. Китайская и казахстанская стороны имеют по 50% акций. Данный проект очень важен для китайско-казахстанского сотрудничества в сфере энергоносителей. Объем транспортируемой нефти увеличился с 1,76 млн т в 2006 г. до 6,01 млн т в 2008 г.

Мощность первой очереди трубопровода – 10 млн т нефти в год. В настоящее время из-за ограниченности добычи в Казахстане встал вопрос о загрузке этого нефтепровода. Тем не менее завершается строительство второй ветки Кенкияк – Кумколь протяженностью 761 км, мощностью 20 млн т в год.

Еще в 2008 г. заместитель премьера Госсовета КНР Ван Цишань и премьер-министр Казахстана К. Масимов на деловом форуме на высшем уровне «Казахстан – Китай: партнерство во имя успеха» подчеркивали, что торгово-экономическое сотрудничество двух стран имеет огромный потенциал: строительство китайско-казахстанского международного центра приграничного сотрудничества «Хоргос», трансграничного нефтепровода, газопровода и железных дорог, а также других объектов.

Китайское правительство и некоторые государственные предприятия являются партнерами АО «Фонда народного благосостояния “Самрук-Казына”». В настоящее время китайские государственные предприятия и казахские предприятия, подчиненные этому фонду, совместно реализуют инвестиционные проекты в сферах добычи и переработки нефти, ядерной промышленности и др. 14 сентября 2010 г. в Пекине состоялась церемония открытия пекинского представительства АО «ФНБ “Самрук-Казына”»³.

В 2009 г. товарооборот между двумя странами достиг 14 млрд дол. (в 2008 г. – 17,5 млрд дол.). В настоящее время на долю нефти и кожаных изделий приходится 90% экспорта Казахстана в Китай, а Китай поставляет в Казахстан главным образом предметы широкого потребления. Официально Китай подтверждает намерение задействовать ряд крупных проектов в несырьевых секторах Казахстана, с этой целью стороны приняли решение о создании специального инвестиционного фонда. На самом деле Китай устраивает сложившаяся структура торговли, и развивать инновационное и технологическое взаимодействие он не торопится.

Китай стал одним из крупнейших инвесторов в экономику Казахстана с совокупным объемом инвестиций около 9,3 млрд дол., которые преобладают в нефтегазовом секторе.

В газете «Хуанцю шибао» со ссылкой на «Уолл Стрит Джорнал» сообщается о том, что Китайская национальная нефтегазовая корпорация (КННК) в апреле 2009 г. подписала рамочное соглашение между КННК и Казахстанской национальной нефтегазовой акционерной компанией («КазМунайГаз») об обмене займами для расширения сотрудничества в нефтяной и газовой отраслях двух стран. Соглашения были подписаны в ходе визита президента Назарбаева в КНР. Несмотря на кризис, обе страны планируют построить газопровод Западный Казахстан – Западный Китай, а в перспективе – транзитный газопровод «Китай – Центральная Азия». «Пекин таким образом удовлетворяет свои потребности в энергоресурсах, которые ежегодно увеличиваются. Кроме того, Китай активно пытается использовать мировой кризис для укрепления

³ URL: <http://russia.mofcom.gov.cn/aarticle/speechheader/201009/20100907140354.html>

своих позиций в соседних регионах именно в качестве крупного экономического донора», – отмечает казахстанский эксперт, директор Группы оценки рисков Д. Сатпаев.

Сотрудничество с Китаем выгодно и Казахстану. С его помощью Астана сможет обеспечить газом южные регионы своей страны, которые сейчас используют газ из Узбекистана, а также модернизировать и построить новые нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ). Первоначально планировалось построить НПЗ в конечной точке нефтепровода Казахстан – Китай, но позже казахстанская сторона предложила возвести его в приграничной зоне, но на своей территории⁴.

Однако это сотрудничество небезоблачно: «КазМунайГаз» не может найти 500 млн дол. на строительство газопровода Бозой – Шымкент. Большую часть расходов на трубу – 2,5 из 3 млрд дол. – оплачивает китайская сторона. К концу лета 2010 г. деньги в казне нашлись, но тут китайские партнеры, воспользовавшись срывом обязательств казахстанской стороной, тоже решили изменить условия. Теперь в обмен на кредит они желают получить больше прав в управлении недавно построенным газопроводом Казахстан – Китай.

Как сообщил в сентябре 2010 г. вице-министр нефти и газа А. Магауов, переговоры идут. Но «когда начнется строительство – никто сказать не может. Пока что китайская сторона решила не давать для новой трубы даже обещанного газа». И «КазМунайГазу» теперь придется «быстро искать другие ресурсы, привлекать их с других месторождений Западного Казахстана».

30 июня 2010 г. состоялись переговоры между казахстанской делегацией по нефтяному оборудованию, прибывшей с визитом в Китайский нефтяной торговый совет, по вопросам сотрудничества в сфере оборудования для производства и переработки нефти, а также торговли. Обсуждалось, как в рамках недавно озвученной льготной политики казахского правительства скорейшим образом дать доступ на казахский рынок нефтяному оборудованию китайского производства. В центре внимания был вопрос вступления Казахстана в Китайский нефтяной торговый совет.

⁴ URL: http://www.ng.ru/cis/2009-04-15/6_Kazahstan.html

В условиях падения цен на нефть Казахстан не только привлек в сферу энергетики значительные инвестиции из Европы и Америки, но и проявляет готовность принять китайские инвестиции. И 50 млрд дол., уже вложенные китайской стороной в казахстанский сектор энергетики, в значительной степени повысят уровень двустороннего сотрудничества. Казахстанская пресса цитирует эксперта немецкого Института Ассоциации внешней политики, что инвесторы из европейских стран весьма обеспокоены быстрым сближением Казахстана и Китая в экономическом и энергетическом сотрудничестве.

В заявлении Китайской национальной нефтегазовой корпорации говорится, что Казахстан ведет переговоры с Китаем по многим вопросам ведения бизнеса в энергетической и неэнергетической сферах. Председатель правления Фонда национального благосостояния Казахстана Келимбетов заявил, что, кроме контрактов по нефти, Казахстан рассчитывает подписать контракты в области добычи урана и производства электроэнергии, а также добычи полезных ископаемых, в химической, нефтехимической отраслях и в неэнергетическом секторе. Казахстан планирует пригласить китайскую энергетическую компанию «Датан Интернэшнл Ко. Лтд» для строительства электростанции в Казахстане. Национальная атомная компания Казахстана заявила в ноябре 2009 г., что Казахстан и Китай договорились о совместной добыче и переработке урана для ядерного топлива.

Сообщается, что на Казахстан приходится 20% общего объема добычи урана в мире. Как ожидается, в течение двух лет он перегонит Австралию и Канаду и станет крупнейшим мировым производителем. Страна надеется через экспорт урана достичь экономической диверсификации и уйти от нефтяной зависимости.

Что касается сотрудничества в урановой сфере, то здесь также Казахстан диктует свои условия. Во-первых, благодаря высокой конкуренции – на урановом рынке Казахстана работают компании Японии, Франции и России. Во-вторых, Китай принял государственную программу по строительству АЭС и, нуждаясь в урановом сырье, согласен практически на любые условия, которые предлагает правительство Казахстана. Пока казахстано-китайское сотрудничество в атомной сфере свелось к тому, что, предоставив соседям право

разрабатывать несколько урановых месторождений на юго-востоке, Казахстан получил право на участие в строительстве атомной станции на территории Китая.

Используя экономические рычаги, например, через выделение кредитов Казахстану (до 10 млрд дол.), Китай взамен добивается получить доступ к нефтяным казахстанским месторождениям на западе страны и урановым – на юго-востоке. Здесь Китай весьма успешно конкурирует с индийскими и российскими компаниями, делая выгодные предложения.

Интерес Китая понятен: он стремится расширить географию своего присутствия в Казахстане и войти в те регионы, где доминируют Россия и Запад. Ранее CNPC скупил акции нефтедобывающих компаний «Актобемунайгаз» и «Каражанбасмунай». При этом китайская компания одновременно получила доступ к месторождениям, которыми владеют казахстанские компании. Например, запасы месторождений, принадлежащих «Актобемунайгаз», оцениваются в 130 млн т нефти. Запасы углеводородов на месторождении Каражанбас – 400 млн баррелей (55 млн т нефти). «Мангистаумунайгаз» владеет 36 месторождениями нефти и газа, запасы которых оцениваются в 500 млн баррелей нефтяного эквивалента, или 71 млн т нефти; 15 из них находятся в разработке. Китайской CNPC также отходит и 58% акций Павлодарского НПЗ. Кроме того, Китай проявляет интерес к освоению казахстанской части каспийского шельфа.

Казахстан и Китай вынашивают совместные планы по реэкспорту нефти из морских портов Китая в Японию и Корею. То есть, после удовлетворения своих потребностей в нефти, КНР изучает возможность перепродажи ее затем в соседние страны Дальнего Востока. Здесь ресурсы Казахстана будут востребованы еще в большем объеме.

«Получение преференций от Пекина ведет к усилению в Казахстане китайских позиций и доминированию в регионе в целом», – отмечает российский эксперт по Центральной Азии Ю. Солозобов. Китай, считает он, становится серьезным игроком не только в Центральной Азии, но и в Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). К слову, для стран – участников этой организации Пекин уже приготовил кредит в размере 25 млрд дол.

Россия – ближайший северный канал поставок нефти и газа

Хотя Россия обладает не самыми крупными месторождениями нефти в мире, однако для Китая это – надежный стабильный канал поставок. Китайская сторона весьма заинтересована в сухопутной транспортировке нефти вдоль «такой длинной сухопутной границы». В этом она видит гарантию энергетической безопасности в случае военных действий, когда при транспортировке морем такой гарантии нет. По данным таможенной статистики КНР, в 2009 г. на первом месте в российском экспорте традиционно оставались поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов» – это 44,11% всего российского экспорта (максимум – 56,1% – был в июле 2006 г.).

Поставки сырой нефти в физических объемах за 2009 г. увеличились на 31,5% (до 15,3 млн т), по стоимости – уменьшились на 22,97% (до 6,6 млрд дол.) (таблица). Доля России в нефтяном импорте Китая за 2009 г. – 7,5% (203,8 млн т). Это 4-е место после Саудовской Аравии (20,5%), Анголы (15,8%), Ирана (11,4%).

Российские поставки в Китай в 2009 г. в сопоставлении с совокупным импортом (в скобках – % к 2008 г.)

Поставки сырой нефти	Импорт, всего		В том числе из России	
	тыс. т	млн дол.	тыс. т	млн дол.
Всего	203786,2 (+13,9)	89255,6 (-31,0)	15303,9 (+31,5)	6613,9 (-23,0)
В том числе:				
– морским транспортом	186976,5 (+14,4)	82182,4 (-30,4)	4756,4 (+166,9)	2200,0 (+64,4)
– железной дорогой	9038,8 (-3,2)	3811,7 (-45,0)	8947,0 (+0,3)	3767,1 (-42,9)
– автомобильным транспортом	170,0 (+21,4)	73,0 (-24,0)	–	–
– трубопроводным	7600,9 (+27,9)	3188,5 (-25,5)	1600,5 (+70,7)	646,8 (-0,7)

Поставки горюче-смазочных масел и топлива (в том числе уголь, дизельное топливо, сжиженный газ) из России за 2009 г. увеличились на 243,9% и составили 14,5 млн т, или

8,9% всего китайского импорта. Поставки электроэнергии в 2009 г. – 737,86 млн кВт/ч на сумму 29,1 млн дол.⁵

К сожалению, в экспорте России в Китай на протяжении многих лет подавляющую часть занимают сырьевые товары, несмотря на усилия Минэкономразвития России и Торгового представительства России в Китае. За январь 2010 г. доля нефти в экспорте России была 42,9%, а товаров с высокой добавленной стоимостью, в частности товарной группы «Машины и оборудование» – 2,0% совокупного экспорта России в Китай (против 1,7% в 2008 г.).

Громкие заявления о новом витке российско-китайского высокотехнологического сотрудничества пока не находят адекватного развития в коммерческих контрактах: основное наполнение нынешнего визита президента России Дмитрия Медведева в КНР по-прежнему составляют сырьевые проекты⁶.

К сожалению, Россия упустила предоставленные в начале и середине 2000-х годов китайской стороной шансы сформировать свои ниши высокоинтеллектуальной продукции, подписав соответствующие двусторонние соглашения. Это также касается авиационной техники, специальной автотехники и автомобилей повышенной проходимости. Вспоминается, каким спросом на китайском рынке пользовались грузовики «КАМАЗ» в 90-х годах.

Как отмечают специалисты, «даже проекты в сфере атомного сотрудничества не могут скрыть печальную картину: России почти нечего предложить Китаю в сфере высоких технологий».

Эксперты неоднозначно относятся к перспективам сотрудничества двух стран, указывая на сырьевую направленность российского экспорта, тогда как в сфере высоких технологий пальма первенства переходит к бурно развивающемуся соседу.

В частности, руководитель отдела инвестиционного анализа компании «Универ» Д. Александров считает, что у России остался очень небольшой набор предложений в сфере технологий. «Это, прежде всего, атомная энергетика и еще предложения по авиадвигателям, – отмечает он. – Но в целом предложить китайцам нам нечего, и даже наработки по

⁵ Бюллетень экономической информации по материалам китайской прессы за январь 2010 года. Торгпредство России в КНР.

⁶ URL: http://www.ng.ru/economics/2010-09-28/1_china.html

перечисленным направлениям ограничены сроком примерно в пять лет. Потом китайцы смогут и здесь обойтись без нашего участия».

То же самое касается технологий в военной области – через считанные годы Китай станет окончательно независимым от российских поставок и станет производить аналогичную, но более дешевую технику, считает Д. Александров. «К сожалению, сама фраза “экспорт высоких российских технологий в КНР” сегодня уже режет слух», – сокрушается он.

В свою очередь, глава «Деловой России» и член российской делегации Б. Титов считает, что китайцев интересуют именно технологии. «КНР сегодня их мало генерирует, предпочитая покупать или попросту копировать, – отметил он. – Но и Россия сегодня не так богата инновациями, хотя креативность наших ученых и наличие научного потенциала остается нашим конкурентным преимуществом. Получается, что они – реализаторы, а мы – инноваторы». Впрочем, Титов также отмечает неприятный факт сокращения предложения со стороны России в сфере высоких технологий. «Мы вряд ли предложим что-то новое в авиастроении и медицине, где китайцы уже впереди нас по многим показателям. Но есть нано- и биотехнологии, материаловедение и т.д. И главная задача – сделать сотрудничество в этих отраслях наиболее эффективным для нас».

Эксперт департамента оценки компании «2К Аудит – Деловые консультации»/Morison International П. Клюев полагает, что Китай заинтересован в диверсификации своих энергетических источников, и Россия ему в этом помогает, причем на взаимовыгодной основе. «Сегодня больше половины электроэнергии в КНР вырабатывается за счет ТЭЦ, работающих на угле. Но в настоящий момент все более привлекательными становятся АЭС, – поясняет аналитик. – У России есть достаточный потенциал для осуществления сотрудничества в этой сфере. Еще в 2006 г. в ходе визита В.В. Путина в Китай были достигнуты договоренности о развитии взаимодействия в атомной энергетике. Строительство энергоблоков, в результате которого Китай получает доступ к технологиям, а Россия – крупные заказы и возможность занимать емкий китайский рынок, является чрезвычайно продуктивным для обеих сторон»⁷.

⁷ URL: http://www.ng.ru/economics/2010-09-28/1_china.html

В этой сфере есть определенный потенциал для роста взаимной заинтересованности. В 2010 г. завершено строительство нефтепровода, полным ходом идут переговоры о новом газовом маршруте, по которому российское топливо потечет в Поднебесную.

С 26 сентября 2010 г. в Китае находилась российская делегация во главе с президентом России. Подписаны протокол о внесении изменений в соглашения между правительством РФ и правительством КНР о сотрудничестве в нефтяной сфере от 21 апреля 2009 г. и протокол к меморандуму о взаимопонимании по сотрудничеству в угольной сфере, меморандум о взаимопонимании между Минэнерго РФ и Госкомитетом КНР – по развитию реформ и сотрудничества в области энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии. В числе важных договоренностей отмечается соглашение между «Росатомом» и китайской Госкорпорацией ядерной промышленности о стратегическом взаимодействии в области мирного использования атомной энергии.

И самое главное – подписан контракт на технический проект сооружения третьего и четвертого блоков Тяньваньской атомной электростанции между ЗАО «Атомстройэкспорт» и Цзянсууской ядерной энергетической корпорацией, китайской ядерно-энергетической инжиниринговой компанией и китайской корпорацией промышленности ядерной энергии.

«Газпром» договорился о расширении перечня условий поставок природного газа из России в Китай. Правда, вопрос о том, по какой цене газ будет поступать из России, будет решаться лишь в 2011 г. Еще в марте 2006 г. между «Газпромом» и (КННК) CNPC был заключен протокол о поставках из России в КНР 68 млрд м³ природного газа. Стороны рассматривали два варианта поставок газа – западный и восточный маршруты, для организации которых планировалось создание газотранспортной системы «Алтай» мощностью 30–40 млрд м³ в год. Предполагалось, что начало поставок газа по восточному направлению должно начаться в 2016 г., западном – в 2011 г. Однако в 2009 г. «Газпром» сообщал, что сроки поставок были сорваны из-за отсутствия договоренности по цене. «Газпром» заявил, что строительство газопровода «Алтай» для поставок газа в Китай запланировано на 2011 г.

«Точка входа газопровода в Китай будет находиться на Алтае», – заявил заместитель председателя правления российского концерна А. Медведев. При этом необходимый объем инвестиций для строительства будет согласован в будущем году, когда Москва и Пекин также договорятся по ценам на газ⁸.

Начало поставок газа запланировано на 2015 г. в соответствии с заключенным в июне 2009 г. российско-китайским меморандумом о взаимопонимании по сотрудничеству в сфере природного газа и дорожной картой, которая является дополнением к этому меморандуму и определяет конкретные шаги по развитию взаимодействия сторон. Российский газовый гигант дал согласие на поставку 30 млрд м³ газа в Китай ежегодно в течение 30 лет, начиная с 2015 г.

Кроме того, завершено строительство отвода от трубопровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО) на Китай. 27 сентября 2010 г. символическую кнопку пуска трубы, по которой российская нефть потечет в Китай уже с 1 января 2011 г., нажали Д.А. Медведев и председатель КНР Ху Цзиньтао.

Еще в 2008 г. помощник министра иностранных дел КНР Ли Хуэй на пресс-конференции в МИД КНР заявил, что энергетическое сотрудничество между Китаем и РФ не наносит ущерба интересам других стран. Китай готов усиливать консультации и сотрудничество с заинтересованными странами в этом направлении, о чем многократно говорили на самом высоком уровне обе стороны.

Следует отметить, что главная опасность для экономики России – ее высокая зависимость от экспорта энергоносителей.

Традиционно Россия в основном осуществляла их экспорт в страны Европы, где спрос из-за продолжающегося мирового кризиса значительно снизился. Российским властям волею-неволей необходимо корректировать энергетическую стратегию страны и переориентировать экспортные потоки энергоносителей на восток. В этом смысле даже в условиях кризиса бурно потребляющий энергоносители и зависящий от их импорта китайский рынок представляется весьма привлекательным.

Однако и здесь в будущем для России таится опасность, так как после создания экспортной инфраструктуры нефти и газа Китай сможет использовать экономический шантаж

⁸ URL: http://www.ng.ru/economics/2010-09-28/1_china.html

для получения льгот по цене на энергоресурсы или других преференций. Подобную стратегию и тактику Китай активно применяет во внешнеэкономических отношениях с другими странами, и не только в нефтегазовой сфере.

Кроме того, планируемая совместная разработка газовых месторождений с китайской стороной на основе соглашения о разделе продукции, с одной стороны, дает экономию в инвестиционных средствах, с другой – в этом таится опасность стать зависимым на неопределенный срок от такого ненасытного партнера.

Будущие риски и вызовы для Китая

При построении эффективной и взаимовыгодной стратегии внешнеэкономических связей нашей страны с Китаем необходимо учесть следующие моменты.

- Зависимость Китая от объемов углеводородных ресурсов, ввозимых извне, будет только возрастать, так как объемы нефти, направляемые в резервы, Китай использовать не намерен, приберегая их на «черный день», и это будет определять энергетическую стратегию страны.

- Возможности увеличения импорта нефти невелики в связи с высокими ценами на мировых рынках. Если экономика Китая сохранит высокие темпы развития, спрос на энергоресурсы в КНР будет значителен. Это обусловит освоение других видов энергии: использование угля вместо нефти, вытеснение нефтехимической промышленности углехимической, а также развитие биологических видов энергии, биологического дизельного топлива и т.п. Из-за конкуренции за приобретение нефтяных и газовых месторождений и высоких цен на импорт нефти сохранится значительная доля угля. В государственных планах КНР делается акцент на развитие углехимической промышленности, освоение жидких горючих веществ на основе угля и жидкого угля, переход к его глубокой переработке. При этом будет развиваться производство комплектного крупногабаритного оборудования для углехимической промышленности, оборудования по производству жидкого и газообразного угля, олефинов из угля. В развитии химической промышленности делается упор на принцип: «дефицит нефти, нехватка газа, богатство угля».

- В последующие несколько лет в отраслях нефтепереработки ожидается повышение степени концентрации производства и увеличение мощностей, оптимизация размещения, повышение качества нефтепродуктов, вытеснение небольших установок, а также создание баз переработки импортной сырой нефти. В стране намечено строительство нескольких крупных интегрированных установок по нефтеперегонке и производству этилена, повышение доли полиолефинов.

- Сохранится низкая эффективность потребления энергоресурсов в производстве из-за экстенсивной модели экономического роста. Внимание будет уделено оптимизации структуры нефтяной и нефтехимической промышленности, снижению доли энергоемких отраслей. В государственных планах делается упор на снижение энергопотребления на единицу ВВП на 20%. С конца 2008 г. в Китае возникла серьезная проблема с избыточными мощностями не только в производстве стале-проката, стеклобетона, в судостроении и т.д., но и в угольной промышленности, производстве ветряного оборудования и поликристаллического кремния. Поэтому ключевым стал вопрос о том, как одновременно избавиться от отсталых производств и обеспечить модернизацию основных производственных мощностей.

- Возрастут расходы бюджета на защиту загрязненной и находящейся в критическом состоянии окружающей среды в Китае. Будет уделяться большое внимание чистым видам энергоресурсов, таким как эфиролу, произведенному на основе угля, метанолу, диэфиру, ДМЕ и др. В последние годы использование биомассы в качестве сырья для производства биологических видов энергии и биохимии получает серьезную поддержку. Намечен постепенный переход от этилированного бензина к другим его видам. Биохимические технологии могут дать не только огромное количество дешевого сырья и продукции, но также новые экологически чистые технологии.

Среди приоритетных направлений – повышение уровня традиционных технологий по выпуску продуктов брожения и биохимической продукции, освоение биологических реакторов, крупных биохимических установок и др. Вероятно, получат развитие биологические методы получения этилена; сформируется новая отрасль производства. В дальнейшем центр тяжести будет переноситься в ускоренное развитие нефтехимических парков.

В материале обобщен опыт Института катализа СО РАН – одного из наиболее успешных в сфере внедрения инноваций.

Ключевые слова: научные исследования Института катализа СО РАН, федеральные программы, участие государства, патенты, лицензии

ТРУДНОСТИ ПЕРЕХОДА: академический институт между наукой и национальной лабораторией

Интервью с А.С. НОСКОВЫМ, доктором технических наук, заместителем директора Института катализа СО РАН, Новосибирск

– Александр Степанович, сейчас все чаще говорят о проблеме невостребованности инноваций. В командной экономике было «внедрение», теперь известные отечественные экономисты пишут, что инновации используют не от хорошей жизни – только если без них никак не обойтись... Похоже, они по-прежнему ассоциируются с чем-то, что пробивает себе дорогу только «из-под палки»?

– От разговоров о том, что экономика должна перейти на инновационные рельсы, эти рельсы не появятся, нужны стимулы. Вот здесь и возникает ключевой вопрос: что может стать движущей силой для инновационной деятельности у промышленности?

Первым и главным таким стимулом являются в конечном счете потребности в новых вещах, которые люди обязательно захотят купить, на которые не жаль потратить личные деньги. По мере развития общества эти потребности развиваются.

Институт катализа им. Г.К. Борескова СО РАН – крупнейший в мире специализированный научно-исследовательский центр по катализу, в котором работают около 1000 сотрудников. С самого начала своей более 50-летней истории наряду с фундаментальными исследованиями ориентирован на решение ключевых проблем химического комплекса страны. В 1980 г. за вклад в международное сотрудничество удостоен международной премии «Золотой Меркурий». Институт стал одним из лидеров в области новых технологических решений для химической и нефтехимической промышленности, энергетики, охраны природы.



Хотя выскажу, может быть, крамольную мысль – безудержная гонка за все новыми и новыми вещами, с одной стороны, стимул для деятельности, в том числе и научно-технической, а с другой – мы переводим то, что дано нам природой, в товар для себя. Чем больше инноваций, тем быстрее и интенсивнее вовлекаются ресурсы в этот безудержный оборот. Человек из разумного стал потребляющим...

– Хуже того – он из созидającego стал потребляющим. Как писал Э. Фромм, свою неспособность «быть» человек заменяет желанием «иметь». Но вернемся к отечественным инновациям в области разработки потребительских товаров. Насколько они успешны?

– Сейчас в госкорпорации «Роснано» мечтают найти разработку, подобную по масштабам мобильным телефонам и компьютерам. Но за вторую половину XX века таких товаров, которые действительно сформировали бы новые отрасли, практически не появилось, а те, которые изменили нашу жизнь, базируются на давно известных научных принципах. В основном идет медленное, постепенное улучшение потребительских свойств.

Теперь посмотрим, на что люди в первую очередь готовы тратить деньги? Это жилье, здоровье, питание, дети. Все остальное – вторично. Можно обойтись без телевизора новой марки, но на еде экономить не получится. На детей тоже денег не жалко.

Как-то давно я купил за рубежом для внучки самоучитель: нажимаешь букву, он воспроизводит звучание, набираешь слово – он его читает... Если неправильно – указывает на ошибку. Такие вещи надо распространять через детские учреждения: дети увидят и родителей упрелят купить такой же. Вот и обширный рынок появится.

– А экология?

– Экология в чистом виде, на мой взгляд, не есть сфера инновационной деятельности. Хотя от нее зависит здоровье человека, но мало кто готов платить дороже, если выполнение экологических требований скажется на себестоимости изделия.

Вторая движущая сила для использования инноваций – острая потребность производства в новых технологиях, продиктованная государством. Например, через введение

законодательных инициатив или ограничений. Яркий пример – регламент на топливо «Евро-4» и «Евро-5», принуждающий предприятия переходить на новые технологии, которые раньше у нас практически не разрабатывались из-за отсутствия спроса. Это, на мой взгляд, самый быстрый и эффективный способ влияния на инновационную составляющую экономики.

Поэтому инновации делятся как бы на два потока. В разработку и производство потребительских изделий может и должен вкладываться частный бизнес. А в реализации масштабных проектов в рамках федеральных программ, крупных структурообразующих технологий (топливно-энергетический комплекс страны, ее обороноспособность), базовых инновационных процессов, результаты которых способны изменить крупные производства, невозможно обойтись без участия государства. Такие проекты всегда связаны с крупным бизнесом.

– Какая доля в финансировании Института катализа приходится на федеральные программы?

– Около 50% – это бюджетное финансирование, обычное для академического института, 35% – федеральные программы, 15% – средства от работы с российскими и зарубежными компаниями. С последними сотрудничество стабильно уже многие годы, российские же предприятия более чувствительны к ситуации на рынке, из-за кризиса в 2009 г. был спад, в 2010-м началось некоторое оживление.

– Расскажите о наиболее значимых реализованных проектах в Институте катализа СО РАН.

– Один из них – разработка и промышленное освоение катализаторов и технологий нового поколения для производства моторных топлив «Моторные топлива». Он помогает решить одну из важнейших экономических проблем России – повышение глубины переработки нефтяного сырья, пока невысокой в сравнении с развитыми странами, в том числе из-за отсутствия базовых технологий и отечественных катализаторов современного мирового уровня. Вместе с нашим институтом в проекте участвовали Институт проблем переработки углеводородов (Омск), рязанское ЗАО «Промышленные катализаторы» и бизнес – «Сибнефть-Омский НПЗ» (ОАО «Газпромнефть»).

В проекте примерно в равных долях использовались бюджетное и внебюджетное финансирование. Государственные средства пошли на исследования и разработку катализаторов, испытания опытных партий, разработку и создание опытного технологического оборудования для производства катализаторов.

– Но должны ли академические институты заниматься технологическим оборудованием? Или это лучше поручить структурам типа инжиниринговых фирм, национальных научных центров, которые выполняют роль «моста» между наукой и производством?

– Чтобы успешно внедрять инновации, важно понять – чего хочет бизнес от науки. Промышленности нужен продукт высокой степени готовности. Установка должна работать каждый день как часы. А для этого технология должна быть опробована в промышленных условиях, отработана до мелочей.

Вот здесь-то и возникают сложности. Говорят, что лучший способ проверки качества пудинга – его съесть. Лучший способ проверки надежности технологии – увидеть ее реализованной. Ни один серьезный промышленный процесс сразу не пойдет, при переходе от пилотного проекта к промышленной технологии всегда возникают проблемы, которые требуют доработки с остановкой агрегата.

Даже, например, для антибактериальных стелек, разработанных в нашем институте, помимо самой идеи, требуется особая технология: надо попробовать это сделать с минимальными издержками. Сколько швейных машинок сломали, пока научились шить эти стельки!

В Институте катализа СО РАН ведутся работы по созданию новых поколений катализаторов и технологических процессов, отвечающих современным мировым тенденциям. Среди перспективных разработок – природоохранные, энерго-сберегающие, привлечение нетрадиционных источников сырья для получения моторного топлива и нефтехимических продуктов, тонкий органический синтез с целью получения лекарственных средств и средств защиты растений.

Созданы такие материалы, как аэрогель – «твердый воздух», сорбенты для очистки промышленных сточных вод, пористый синтетический углеродный материал «сибунит», сверхвысокомолекулярный полиэтилен – сверхпрочный материал для экстремальных условий эксплуатации, а также препараты медицинского назначения – амисорб, клатирам, медицинский клей для хирургии.

При этом, когда разрабатывают, скажем, новый мобильный телефон, выявление недостатков стоит не так уж дорого. А вот если не заработает установка производительностью миллион тонн в год – второй попытки уже не дадут. Не говоря уж об оборонке: каждый пуск ракеты «Булава» стоит сотни миллионов рублей. Риск вложения в такие проекты достаточно велик.

А у институтов нет ресурсов (поскольку бюджет на это денег не дает), для того чтобы испытать разработку хотя бы в пилотном масштабе (уж не говоря об опытно-промышленном). К тому же для отработки крупнотоннажных технологий приходится создавать единичные пилотные установки большой производительности, которые потом могут оказаться невостребованными.

В перспективе выходом может стать создание отраслевых инфраструктурных технологических парков таких установок. Они очень нужны, например, для отработки новых технологий в нефтепереработке и нефтехимии. Создание инфраструктуры таких парков – за государством, а затраты по эксплуатации – на стороне частного бизнеса. Но пока это только предложение.

Невозможность доведения технологии до уровня, который требуется промышленности, препятствует продаже лицензий за рубеж. За такие лицензии можно получить десятки миллионов долларов, если речь идет о крупнотоннажном производстве. Но то, что у нас называют лицензиями, совершенно не соответствует общепринятому в мире понятию. Обычно лицензия означает передачу объема документации, достаточного для того, чтобы построить и запустить производство, которое заработало бы без сбоев. До продажи все погрешности должны быть выловлены и устранены. Мы пока товар такого уровня предложить не можем, лицензии если и продаем, то достаточно мелкие...

В тех же случаях, когда предлагаемые технологии конкурентоспособны (в институте есть прецедент по продаже двух таких лицензий), процессы были отработаны и реализованы в промышленном масштабе еще в советскую эпоху, за счет государственных средств. Речь идет о катализаторах для получения полипропилена, технология производства которых была продана голландской компании, и она стала обеспечивать ими

большую часть Европы. Второй пример – продажа технологии очистки газовых выбросов (так называемый реверс-процесс) американской компании, которая построила на ее основе несколько десятков установок.

И если мы хотим торговать технологиями, а не покупать их за границей, как это сейчас предлагается, институтам предстоит решить вопрос: как получить ресурсы, достаточные для доведения научных разработок до производства.

В рамках реализации крупных инновационных проектов возможны два источника. Государство, которое сейчас становится активным игроком на инновационном поле, выступая заказчиком НИОКР в рамках федеральных проектов, поддерживает разработку на самом рискованном этапе – этапе адаптации новой опытной технологии к производственным условиям и подготовки к производству инновационной продукции. А непосредственная коммерциализация проекта – маркетинговые исследования, освоение производства и выход на рынок – финансируется из средств компаний. Поэтому степень доверия к науке должна быть высокая.

В нашем институте сейчас идет процесс испытаний катализатора в промышленных условиях в рамках совместного проекта с компанией «Эфко-холдинг» (масложировая продукция – майонезы, маргарины, заменители молочного жира и т.д.). В этом направлении продвигаются несколько компаний, и вопрос в том, кто быстрее получит результат.

Я, честно говоря, удивляюсь инициативе руководителей компании. У них сегодня все нормально работает, а мы предлагаем им новые вещи.

– Видимо, пищевая отрасль – уже в рыночной среде, и бизнесу важно опередить конкурентов. А какие способы взаимодействия науки и бизнеса эффективны в крупных проектах, в которых заинтересовано государство?

– Сейчас есть возможность доводить научные разработки до товарного вида, в котором их можно предложить промышленности, за счет создания альянсов науки и бизнеса на стадии

Масштабы каталитических процессов в промышленности во всем мире растут. В России с их помощью формируется около 15% валового национального продукта, в то время как в США – 30–35%.

участия в федеральных программах. Здесь, я считаю, уместен высказанный бывшим министром финансов принцип: делиться надо! Институт не пытается все полученные деньги «съесть сам», а привлекает соисполнителей – проектировщиков, изготовителей оборудования и т.д.

Например, мы взаимодействуем в области энергосбережения с московскими компаниями, пытаемся отработать венчурную схему. Результаты, которые приведут к улучшению потребительских свойств нагревательных устройств, будут пользоваться спросом. Один из московских фондов, с которым мы вошли в альянс, хочет, вложив относительно небольшие деньги, создать компанию, позиционировать ее на рынке, «раскрутить». И, потратив, скажем, несколько миллионов рублей, продать в 10 раз дороже. Насколько это получится – покажет будущее, но я думаю, что в течение ближайших лет такие способы коммерциализации будут активно опробоваться.

– Что же мешает? Отсутствие заинтересованности отечественного бизнеса? Подействовало ли на него «принуждение к инновациям» – рекомендация 2% прибыли вкладывать в НИОКР?

– На мой взгляд, начинает действовать. За последние 10–15 лет крупные компании отвыкли от внедрения отечественных разработок, потеряли навыки организации и взаимодействия. Сейчас ОАО «Роснефть» формирует серию крупных проектов, в которых они заинтересованы. Они учатся – как это сделать, как оценить будущие результаты, надежность, риски.

– Какие еще проблемы взаимодействия на линии «наука – государство – бизнес» препятствуют коммерциализации научных разработок?

– Не решена проблема закрепления прав и согласования порядка использования объектов интеллектуальной собственности на предпроектной стадии. Дело в том, что при выходе на стадию опытно-конструкторских разработок от участников федеральных целевых программ требуют соразмерного привлечения средств бизнеса. Однако как только бизнес вложил свои деньги, он тут же говорит: «мое». И это логично: если одна компания вложила свои деньги, она ни за что не отдаст эту разработку другой. Это сразу ограничивает ее распространение. То есть я как разработчик поражен в правах, я не могу никому передать, например, патент, даже

соисполнителям проекта: контролирующий орган («Роспатент») считает это грубым нарушением. Это создает экономические противоречия между государством и бизнесом, который вкладывается, наряду с бюджетом, в финансирование разработки.

При этом министерства, выступающие заказчиками, по-разному подходят к закреплению прав на создаваемые в ходе выполнения проекта объекты интеллектуальной собственности. Минобрнауки готово делегировать эти права разработчику, как принято в развитых странах. А вот Минпромторг эти права закрепляет за собой, а потом будет решать проблему, что с ними делать, – отдать разработчику или как-то использовать самому.

Проблема с лицензионными соглашениями, без решения которой невозможна цивилизованная передача технологий, уже много лет остается камнем преткновения для организаций Российской академии наук. В результате тот интеллектуальный багаж, защищенный патентами, который накоплен в системе Академии наук России, в современных условиях цивилизованным способом в оборот введен быть не может. Это запрещено законодательством, деньги, поступающие на счета Казначейства по лицензиям, не могут быть использованы организациями РАН.

Неурегулированность проблемы интеллектуальной собственности препятствует и действию закона, позволяющего открывать при вузах и институтах наукоемкие предприятия.

Сейчас малые наукоемкие предприятия получили право на использование патента, но мне кажется, что значимость патента во многом преувеличена. Проведу аналогию с золотоносным участком: его надо быстро «застолбить», а есть там золото или нет – выяснится потом, скорее всего, из сотни участков золотоносными будут немногие. Точно так же и с патентами: часто патентуют все подряд, в надежде, что это потом станет золотой жилой, но на деле это может оказаться и не так.

– *А ведь их и поддерживать надо...*

– Конечно. Поддержание патентов пока стоит не очень дорого, но цены будут расти. Поэтому важно понять, какой должна быть философия патентования. Институт катализа СО РАН является одним из самых крупных в системе Академии

держателей патентов. Но если патент создан, он должен стать коммерческим продуктом.

Есть хорошее выражение: «Собственность – это, что ты умеешь защищать». Если не можешь защитить – это не собственность. Поэтому за каждым патентом должна стоять своя система вовлечения в хозяйственный оборот, доведения до коммерческого использования – на собственном производстве, через переуступки прав и т.д.

У нас в институте ведется мониторинг, и в какой-то момент, если мы видим, что патентом никто не интересуется и направление дальше не разрабатывается, прекращаем его поддерживать.

Между тем я знаю достаточно крупные зарубежные компании, которые принципиально не патентуют свои технологии. Они у себя «за забором» строят производства, сами пользуются эффектами. Как у Шекспира: «Свою любовь я не хвалю, ведь я ее не продаю». Если я не собираюсь что-то продавать, то зачем патентовать?

– *Председатель Сибирского отделения РАН академик А.Л. Асеев в своем интервью «ЭКО» (2010. – № 1) привел Институт катализа как пример полноценной научно-исследовательской фирмы западного типа. Возможно, именно в такие фирмы должны преобразоваться научные институты, успешные в коммерциализации научных разработок, способные занять особое место в системе реализации инновационных проектов?*

– Я считаю, что вектор движения нашего института – к структуре типа национальной лаборатории, которая отвечает за крупные государственно значимые направления. Их не так много в любой развитой стране (например, США) – 10–15. Глубокая переработка углеводородного сырья, мы считаем, должна быть сферой интересов государства, и институт готов позиционировать себя в этой нише. И мы сейчас в этой области пытаемся научиться сотрудничать, выстроить систему взаимодействия с национальными университетами, с крупными компаниями, проектными институтами и т.д. Не имея пока на это специальных целевых средств, тем не менее пытаемся такую систему выстраивать.

– *Заинтересованность чувствуете?*

– Ну, раз, два, три головой стукнешься – оно доходит. Даже мы понимаем, что нужно делать дальше.

– *И каким видится конечный этап такого движения?*

– Давайте нарисуем такой идеальный образ. Представьте, что существует инжиниринговая компания, которая, проанализировав ситуацию на рынке, прогнозирует, что на какую-то технологию, производство такого-то изделия через 5–6 лет будет очень серьезный спрос во всем мире. Эта фирма заинтересована в том, чтобы появилась научная разработка в этой области. Или, возможно, такая разработка уже имеется, и надо создать промышленный образец, проверить, как это все будет в производстве, разработать документацию.

Для этого нужны средства – заемные (без обременения). Или можно использовать часть прибыли (но сначала надо выйти на значимые объемы). Компания доводит установку до пилотного уровня, отработывает все технические решения, имеет возможность продемонстрировать это потребителю. После этого весь набор знаний, технических решений уже предлагается как лицензионный пакет, и эта компания по отношению к потребителям становится лицензиаром. Я сомневаюсь в том, что в таком качестве может выступать академический институт – бюджетное учреждение не имеет возможности получить заемные средства. А без них трудно довести установку до нужного уровня. Особенно для рынка крупномасштабных процессов.

Кроме того, я считаю, что это уже превышает возможности академического института. Для внедрения требуется немного другая психология. Я часто повторяю, что «настоящий ученый – это человек, которого слушаешь и никогда не можешь понять, где кончаются научные факты и начинается научная фантастика». А инженер должен убедиться, что его идея работает.

Главный вопрос сейчас не в том, нужны ли какие-то структуры между наукой и промышленностью, а в том, как их строить наиболее эффективно. Мы надеемся, что законы позволят институту все зарабатываемые деньги не «проедать» сразу в виде зарплаты, а работать на будущее. Допустим, академический институт договаривается с проектной организацией о долевом участии в проекте, за свой счет выполняет разработку, соисполнитель делает проект, и один из участников альянса (как договоримся) выходит на рынок. И по результатам продаж делится прибыль.

– *А в национальном масштабе какой Вы видите эффективную систему коммерциализации и объединения усилий ее участников? Можно ли на современном этапе использовать опыт научно-производственных объединений или МНТК «Катализатор»?*

– Любая организационная форма, на мой взгляд, должна иметь экономическое наполнение. В советский период руководство межотраслевого комплекса обладало бюджетным ресурсом и могло управлять процессом создания катализаторов через наделение участников этими ресурсами. Сейчас этого ресурса у хозяйствующих структур нет. Но есть попытка, на мой взгляд, отработать схему национальной лаборатории за счет концентрации ресурсов. Например, на Курчатовский институт возлагается ответственность за широкий круг проблем, в частности, энергосбережение. И под эту цель он получает значительные государственные ресурсы. Он должен вокруг себя объединить организации, способные реализовать отдельные задачи в этой сфере, и скоординировать их деятельность. Процесс идет непросто, но, на мой взгляд, это единственный реальный шанс на технологический прорыв.

Россия фактически движется к американской схеме организации науки: фундаментальные научные исследования – в университетах, их доведение до промышленного использования – в компаниях, в небольшом количестве национальных лабораторий.

– *Где же здесь место академических институтов?*

– Наука не может быть полностью изолирована от развития государства. Она должна найти свое единственное неповторимое место в этой государственной системе, научно-технической политике. Место Академии наук в этой структуре до сих пор до конца не определено. Исторически АН СССР была создана, прежде всего, для выполнения определенных функций, связанных с укреплением позиций в мире в условиях холодной войны. Сейчас, в условиях совсем другой страны, Академия наук, на мой взгляд, свое место еще не нашла.

Возможно, я выскажу спорную мысль, но система Академии наук вообще мало приспособлена для инновационной деятельности. Ведь наука – это способ превращения денег в знания, а инновации – это превращение знаний в деньги.

Задача академической науки (и это определено в ее уставных документах) – получать новые знания, но вовсе не превращать их в товар. Отсюда – все государственные ограничения для коммерциализации научных разработок.

– Может, прислушаться к предложениям критиков академической науки и оставить Академии фундаментальные исследования, а прикладные – вывести из этой системы...

– Критиковать всю систему Академии наук нет смысла, она просто должна найти свою нишу. А возможно, эти ниши будут разные для разных научных учреждений.

Одни институты движутся в направлении прикладных исследований, коммерциализации своих разработок, другие занимаются сугубо фундаментальными исследованиями. Но у всех – у физиков-ядерщиков, химиков, математиков – есть результаты, уже сегодня интересные промышленности.

Наверное, фундаментальных академических институтов не может быть так много. Когда-то стало хорошим тоном, чтобы в каждом областном центре пединститут превратился в университет. А сейчас хорошим тоном считается, чтобы в каждом городе был свой академический институт. Зачем? Ведь что такое «фундаментальная наука»? Это то, что попадает в учебники. А много ли таких институтов, результаты которых входят в учебники? Не стоит всю науку в России сводить к академическим институтам. Не меньше нужна отраслевая наука, которая, кстати, пострадала гораздо сильнее. Может быть, РАН способна помочь возродить отраслевую науку?

– Какое место Россия может занять в мировом инновационном процессе? Сейчас говорят о том, что Россия должна со своими инновационными полупродуктами вливаться в транснациональные корпорации. И за это получить право на часть нового интеллектуального продукта... Но, может быть, есть более достойный нашей страны путь?

– Какое-то разделение труда в мире, безусловно, формируется, и оно отчасти объективно. Нельзя, к слову, в Норвегии выращивать кофе... Что же до инноваций, то за рубежом сейчас проповедуется принцип, который по-английски звучит так: «best cost engineering» – наилучшие стоимостные решения. В вольном переводе на русский язык – «экономика должна быть экономной».

Крупным зарубежным компаниям выгодно размещать часть исследований, особенно наиболее рискованных и дорогостоящих, в Китае, Индии, России – это дешевле, чем у себя. Сейчас это происходит почти повсеместно, и именно такого типа заказы составляют львиную долю зарубежных поступлений нашего института.

А когда предлагаем зарубежным фирмам взять на себя и разработку технологии, то получаем по рукам. Это естественно, потому что эти фирмы хотят сохранить контроль над рынком: мы заплатили, получили результат исследования, а дальше сами доведем до потребителей. А вы займитесь чем-то новым.

– *Что же сделать, чтобы мы могли поставлять на рынки не только разработки, но и готовый продукт?*

– Прежде всего, нужно законодательное обеспечение. Наша проблема в том, что закон об инновационной деятельности, созданный в США, Германии, Японии и соответствующий уровню развития конкретной страны, мы пытаемся применить совсем в других условиях. Может, он и «прирастет» у нас, но только через 15–20 лет, для этого нужно еще подготовить почву. Поэтому законы – ни хорошие, ни плохие: они либо соответствуют уровню развития, либо нет. И тогда они приносят вред, их надо менять. Как, например, знаменитый ФЗ № 94 о государственных закупках.

*Беседовала Т.Р. БОЛДЫРЕВА,
зам. главного редактора «ЭКО»*

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, закон, внедрение, патент, институты СО РАН

Нужны законы, не связывающие руки

Интервью с В.М. ЗАДОРЖНЫМ, руководителем управления организации научных исследований СО РАН. г. Новосибирск

*«Проблема не в отсутствии идей,
а в отсутствии их коммерциализации»*

В. Вексельберг (президент фонда «Сколково»)

– Василий Михайлович, что мешает сегодня научно-исследовательским институтам СО РАН патентовать свои разработки и успешно внедрять?

– Необходимо не просто декларировать, что инновации – это единственный путь развития страны, но и создать определенные механизмы включения академических институтов – носителей инноваций – в процесс их реализации.

– Имеется ли у институтов значительный багаж патентов, которые могли бы быть востребованы по лицензионным соглашениям для запуска производства?

– По статистике, Российская академия наук – самый большой патентообладатель в России. Казалось бы, ей и карты в руки. Но передать (вовлечь в хозяйственный оборот) интеллектуальную собственность институт может только посредством заключения лицензионного соглашения, доход от которого зачисляется затем в бюджет Российской Федерации, так как собственником имущества (в данном случае интеллектуальной собственности), созданной институтами РАН на бюджетные средства, является государство.

Институт владеет и распоряжается интеллектуальной собственностью на праве оперативного управления: держит на своем балансе патенты, ведет их учет, может включать в хозяйственный оборот, но получать доход от этой деятельности не может.



А ведь институту, чтобы получить патент, нужно заплатить пошлину. Пусть это деньги небольшие – 1–2 тыс. руб., но патент надо поддерживать, ежегодно перечисляя за каждый в Роспатент 2–2,5 тыс. руб. При благоприятном раскладе патент может быть сразу востребован. Если заключено лицензионное соглашение, на счет института в Казначействе Российской Федерации будут перечислены хорошие деньги, например 3% от оборота. И всю эту сумму Казначейство покажет институту, но... не отдаст. В соответствии с законом эти деньги должны быть зачислены в бюджет Российской Федерации. Ну и какая получается деятельность – убыточная! Кто же станет этим заниматься?

К примеру, придет к директору академического института работник с предложением запатентовать свою идею. По закону организация может патентовать от своего лица или отдать тому же автору. Чтобы не создавать себе головную боль, проще отдать право патентообладателя автору, может быть, хоть ему удастся что-то сделать. Соответственно, когда встает вопрос об охране интеллектуальной собственности, все упирается в этот механизм.

– *Согласно ст. 66 ГК РФ права на интеллектуальную собственность принадлежат учредителю – государству, а принятый в августе 2009 г. закон № 217 гласит, что деньги от ее использования можно направить на оплату разных видов деятельности. Получается, что «воз и ныне там»?*

– Принятие закона № 217, позволяющего институтам заниматься инновационной деятельностью, создавая совместные предприятия, – казалось бы, прогрессивный шаг. Давно мы этого добивались, в том числе Сибирское отделение Российской академии наук: написали массу записок в Думу, Совет Федерации, напрямую в правительство, в Минфин. Ведь при создании такого предприятия академический институт должен быть уверен, что оно принесет доход, если такой уверенности нет, то не будет этим заниматься. А поскольку в некоторых институтах уже есть отработанные технологии, остается только передать их предприятию с указанием доли института. Казалось бы, очень хорошо, пусть предприятия хозяйствуют, развиваются, а институт получает доход. Но в 217-м законе права собственности не прописаны, а есть только механизм передачи права пользования интеллектуальной собственностью

в качестве вклада в уставный капитал создаваемого предприятия путем заключения лицензионного соглашения.

И опять наступаем на те же грабли: деньги, пришедшие в Казначейство, должны уйти в бюджет государства. И хотя закон № 217 разрешает потратить деньги, пришедшие в институт, на оплату труда разработчиков, нужды института, закон о бюджете 2010 г. гласит, что деньги от лицензионных соглашений – это деньги Российской Федерации. Опять цепь замкнулась. Теперь спрашивается: какой закон выше? Можете мне поверить, Казначейство не примет во внимание 217-й закон, а будет руководствоваться законом о бюджете 2010 г.

Все понимают, что денег в стране мало, а наука нужна. Так дайте ученым возможность самим зарабатывать! Не в личный же карман, а институту, который является бюджетной организацией. Я не вижу криминала или опасности в этом. Ведь разрешили площади института сдавать в аренду. И прописали, что эти средства можно тратить на содержание своего имущественного комплекса.

– *Есть ли какая-то возможность обойти эти нестыковки?*

– Никакой. В институт деньги не придут, а вот конкретный человек, скажем, автор, их сможет получить, но только в том случае, если будет запущено производство. Мне, как гражданину России, без разницы – будет создано частное или государственное предприятие. Пусть в Академгородке появятся компании, использующие тот багаж, который создали институты. Пусть работают, платят налоги – кому плохо? Пусть авторы получают прибыль, скорее всего, они не обогатятся: запуск инновационной технологии – это очень долгий процесс, и держится он на энтузиастах. Но внутри института даже самая перспективная инновация так и останется на уровне малых серий. Ни рынок завоевать, ни хозяйствовать в рамках бюджетного учреждения пока нереально.

– *Создаст ли какие-то возможности Технопарк?*

– Думаю, что с этой стороны избавления ожидать не приходится. Технопарк призван помогать молодым компаниям, а вот создавать компании, тем более с участием институтов, – не совсем его дело. Но мы надеемся, что ситуация все же изменится. А изменить ее может редакция закона о бюджете на 2011 г., где, по моему мнению, должно быть предусмотрено,

что доход от деятельности по лицензионному соглашению будет поделен. Проект закона прошел второе чтение. Пока неизвестно, предусмотрено ли в нем такое разделение.

Что еще вселяет надежду? Правительство приняло решение о переводе финансирования академической науки на субсидии. Когда этот механизм будет реализован, институты начнут сами «распоряжаться» своими деньгами. И СО РАН не потребуются получать в Минфине генеральное разрешение на ведение деятельности, определяющее, какие и куда мы можем расходовать средства. Это обещали сделать еще в 2009 г., теперь надеемся на переход с 1 января 2012 г., потому что с середины 2011 г. он нереален. Как только институты будут материально заинтересованы в инновационной деятельности и смогут получать деньги, уверен, сразу увеличится число патентов.

– Сущестующая мировая практика требует оформления в первую очередь международных патентов, потому что серый рынок всегда готов к пиратскому захвату перспективных разработок. Насколько защищена наша интеллектуальная собственность?

– Законодательством вопрос об охране интеллектуальной собственности разработан очень хорошо. Охранять ее должен балансодержатель – институт. Но что охранять, если такая деятельность невыгодна институту? Ведь если кто-то внедрит идею, разработанную в институте, последний не обратится в суд. Зачем? Пусть даже эта идея украдена, но если разработка внедрена в производство, в стране созданы новые рабочие места и все отлажено в этом предприятии – пусть работают себе на здоровье.

Международное патентование – дорогое удовольствие. И если бы директор института знал, что, патентуя в Китае по их правилам и предоставляя возможность использования своей разработки на их территории по китайскому законодательству, получит от этого доход, то деньги на патентование нашлись бы. Деньги всегда найдутся, когда есть расчет на прибыль. Но ведь и здесь ситуация доходит до абсурда – приходят деньги в Казначейство по лицензионному договору, а оно возвращает их назад – плательщику. Нонсенс! Потому что их невозможно перечислить ни институту, ни в государственный бюджет – не прописано это в законе никак.

Я считаю, что надо отдать интеллектуальную собственность организации-разработчику. Ведь директора институтов – это государственные люди. Пусть будет 50% от дохода – государству, а 50% – институту. Можно сделать так, чтобы эта доля варьировала по отраслям. Тогда каждая организация бы заботилась, чтобы ее интеллектуальная собственность приносила доход. И вопрос ее охраны тогда бы не возникал.

Ради интереса можно полюбопытствовать – а сколько у нас в суде лежит на рассмотрении дел по защите интеллектуальной собственности? Частные иски – да, есть. А чтобы институт возбудил дело – нет. И в Интернете сведений о таких делах нет. И практики такой нет – зачем защищать то, что не приносит дохода?

– Когда было разрешено создавать малые инновационные предприятия при институтах?

– С 1988 г. до 2004 г. эта деятельность строго не регулировалась, и при институтах была создана масса таких предприятий. В их уставах прописана доля института – у кого 50%, у кого – 10%. Но законодательно все это в 1990-е годы не было упорядочено, в результате эти доли на балансе института не значатся. А раз институт не является обладателем доли или акций, то к деятельности и прибыли этих компаний никакого отношения не имеет. Фактически все компании, созданные до 2004 г., – частные. Потом такую деятельность запретили.

– Какова сегодня судьба разработок, вышедших из стен института?

– Государство всегда заботилось, чтобы интеллектуальная собственность никуда не делась. Предположим, малая инновационная компания, созданная с участием института, лопнула – интеллектуальная собственность вернется в институт, она же не отчуждалась. Выкупить ее у института нельзя – нет способа, есть только право пользования, скажем, – брать в аренду. Это рискованно: договор аренды арендодатель может прервать, а деньги на организацию производства предприятие уже потратило. Если бы институт был собственником, то он бы отслеживал путь своей собственности, а при сегодняшнем раскладе ему, по большому счету, все равно, что с нею сделают, – передадут другому лицу или наладят

производство. Даже если коммерческое предприятие месяца через два оформит патент на себя на основе этой разработки, институт тоже не будет протестовать.

Теперь посмотрим на эту ситуацию со стороны инновационного предприятия. Допустим, берет компания хорошую технологию для разработки по лицензионному соглашению сроком на 5–10 лет или больше и начинает создавать производство. Изучает рынки, проводит маркетинг, налаживает контакты, начинает раскручиваться, а в это время институт отдает в аренду эту технологию еще пяти компаниям. Ведь собственность-то не выкупается, а только передается право пользования, и нигде не сказано, что ее нельзя передавать сразу нескольким владельцам.

По закону № 217-ФЗ компании пока еще не начали работать, они к нему присматриваются, примериваются, оценивают риски. А у частных предприятий, созданных в 1990-е годы, нет опасений, что разработку передадут другому.

– Можете ли Вы сказать, что Академия наук сделала все, от нее зависящее, чтобы изменить сложившуюся ситуацию?

– Во все властные структуры наши предложения отправлены, но положительного результата нет, все упирается в жесткую и в общем-то обоснованную позицию Минфина: то, что создано на бюджетные деньги, принадлежит государству. Мне бы не хотелось думать, что проект закона об инновационной деятельности откладывается специально.

– В КНР принята «Стратегия развития науки и технологий в Китае до 2050 г.», в которой изложена долгосрочная концепция доминирования в экономике и мировой геополитике на базе достижений фундаментальной науки. Можно ли этот документ рассматривать как один из путей сближения российской науки и китайских инвестиций?

– Даже если создать предприятие на территории России совместно с Китаем (они вложили бы деньги в разработку), институту это сотрудничество прибыли не принесет. Пока пути взаимодействия другие – востребованы наши специалисты высокого класса. Грамотно поставленная задача по договору, как правило, нашими профессионалами решается всегда успешно. Этот путь нам не заказан. Китайцев интересуют наши научные достижения – и мы создаем площадки для

встреч, чтобы они знали о разработках академических институтов. Пока это делается по хозяйственному договору в интересах определенных компаний. Такое тесное взаимодействие поможет нашим институтам, но нужно создать условия, чтобы мы были заинтересованы в разработке технологий для промышленности Китая.

Первоочередная задача – научиться юридически грамотно составлять международные договоры в части создания и распоряжения правами на интеллектуальную собственность. Законодательство во всех странах разное, и, чтобы плодотворно сотрудничать с Китаем, желательно знать местные законы. К сожалению, пока таких специалистов у нас нет. Все приходит из опыта. Уже имеются лицензионные договоры, где интеллектуальная собственность защищена, но институту это по-прежнему невыгодно.

И все же я отношу себя к оптимистам, потому что, когда смотрю на список товаров, проходящих через таможенную границу, то испытываю гордость за новосибирский Академгородок: килограммов производим меньше, чем другие, но очень высока цена наших товаров. Это дорогой интеллектуальный продукт – и кристаллы, и приборы, и биологические чипы для медицины, изготовленные на основе разработок наших институтов.

Так что научный потенциал институтов СО РАН по-прежнему велик, нужны только «правила игры», не связывающие руки.

Записала кор. Н.В. МОЛИНА

Анализируя экономику технологически развитых стран, авторы делают вывод, что инновации в России невозможны без опыта передовых западных корпораций. Инновационные продукты должны стать постоянным элементом массового производства.

Ключевые слова: инновационные процессы, корпорации, «новые фирмы», затраты на НИОКР

Кто станет локомотивом инноваций — государство или корпорации?

И.С. МЕЖОВ, доктор экономических наук, Новосибирский государственный технический университет, С.И. МЕЖОВ, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

Накал обсуждений по проблемам активизации инновационных процессов в российской экономике не снижается. Однако конъюнктурные и политические аспекты доминируют над организационно-экономическими, отчего дискуссии никак не приобретут конструктивное содержание¹. Одиозная атака на РАН в средствах массовой информации, затянувшаяся до предела трансформация университетского образования², поиск стратегических ориентиров инновационного развития не способствуют решению практических задач модернизации.

Корпорации в эпоху перемен

Обобщая итоги научно-практических дискуссий последних 2–3 лет, следует признать, что проблема выбора способа реализации стратегий модернизации экономики в нашей стране пока не находит своего решения. На что делать упор — на государство или на корпорации? С государством все более или менее ясно: его роль в рыночных условиях сводится к созданию благоприятных условий («рельсов», по которым должен

¹ Чернышев С. Кремнистый путь и силиконовый протез // Эксперт. — 2010. — № 28. — С. 58–60.

² Рубченко М. Модернизация — это творческий процесс // Эксперт. — 2010. — № 26. — С. 42–48; Ивантер В. Мы равны самим себе // Эксперт. — 2010. — № 29. — С. 36–39.



покатиться состав), формированию приоритетов и инструментов поддержки особо значимых проектов. Вряд ли может быть реанимирован советский опыт, когда инновации были результатом интеграции академических и отраслевых институтов, а также проектных структур с предприятиями. Особенно, если учитывать, что система отраслевых проектных институтов и конструкторских бюро разрушена. По словам академика В. Ивантера, «...фундаментальная наука благодаря упрямству руководителей РАН в России сохранилась, а вот прикладную науку защитить было некому»³.

Развитие экономик капиталистических стран демонстрирует как общие черты, так и индивидуальные различия в реализации достижений науки и техники в производстве. Однако главное в том, что **в этих странах на всех уровнях стимулируется и поддерживается интерес к инновациям, формируются механизмы поддержки и инструменты реализации инноваций на корпоративном уровне.** Национальная инновационная система определяется комплексом взаимосвязанных компонент: экономических, институциональных, технологических, научно-образовательных и т.п. Однако ядром этой системы, без всякого сомнения, является частная корпорация, по выражению В. Кондратьева, «квинтэссенция современного капитализма»⁴.

Такие корпорации непрерывно развиваются в условиях постоянных изменений, затрагивающих фундаментальные структурные элементы. Так, к примеру, соотношение материальных и нематериальных активов составляет у компании ИВМ – 20 : 80%, а, например, у «Бритиш Петролеум» – 30 : 70%, «Кока Кола» – 5 : 95%.

Новые механизмы конкуренции меняют стратегии поведения компании, особенно это касается выстраивания цепочек добавленной стоимости. Существующая структура таких цепочек, ориентированная, в основном, на производство и продажу товаров, под воздействием стагнации спроса на традиционные виды изделий, стала терять свою привлекательность. Так, в машиностроении США темпы роста снизились с 5,2%

³ Ивантер В. Мы равны самим себе //Эксперт. – 2010. – № 29. – С. 36–39.

⁴ Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. – М.: Наука, 2003. – С. 242.

в 1960-х годах до 2,0% в 1990-х годах (благоприятный период). В то время как объем накопленных и используемых в экономике товаров длительного пользования непрерывно возрастал благодаря высокому качеству и росту сроков службы товаров⁵. Например, общее число автомобилей США увеличилось с 60 млн единиц в 1950-х до 200 млн в 2000-х годах, а ежегодный объем продаж новых автомобилей стабилизировался на отметке 15 млн. Сложилась устойчивая пропорция объема накопленного парка к ежегодному выпуску 13 : 1.

Такие же пропорции наблюдаются и в других отраслях американской обрабатывающей промышленности. Например, в производстве локомотивов 22 : 1. В производстве гражданских самолетов – 150 : 1, тракторов – 30 : 1⁶. Стагнирующий спрос побудил многие корпорации расширить рамки деятельности за счет предоставления разнообразных услуг по эксплуатации и ремонту уже произведенных и проданных товаров.

Эти примеры показывают, как далеко ушли в своем развитии западные компании и как трудно будет их догнать, если делать ставку на индустриальную стратегию. Однако другого пути нет. Эрик Райнерт в статье «Забытые уроки прошлых успехов» достаточно убедительно показывает роль промышленности в развитии современных западных государств: «и Генри Форд, и Сталин, и авторы “плана Маршалла”, и японские стратеги бизнеса, и европейские социал-демократы руководствовались общим пониманием значения массового индустриального производства в поэтапном создании богатства общества. Именно этому пониманию – ныне упорно забываемому “другому канону” экономической мысли – Запад был обязан своим восхождением в последние столетия»⁷. При этом Э. Райнерт “другим каноном” называет, в отличие от неолиберализма, политику индустриализации, опору на промышленность.

⁵ *Хамел Г., Прохалад К.* Создание рынков завтрашнего дня / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.

⁶ *Wise R., Baumgartner P.* Go Dwnstream: New Profit Imperative in Manufacturing //Harvard Business Review. – 1999. – September.

⁷ *Райнерт Э.* Забытые уроки прошлых успехов//Эксперт. – 2010. – № 1. – С. 32.

Модель новой фирмы и роль инноваций

Развитие корпоративного сектора экономики России существенно отстает от развитых стран. Причины рассмотрены в научных публикациях, однако на одной следует остановиться более подробно. Эта причина связана с теми факторами, которые привнесла в развитие форм общественного производства глобализация, трансформируя систему отношений на межкорпоративном и внутрикорпоративном уровнях. Подверглись деформации институт фирмы, модель ее функционирования, а также условия и факторы конкурентоспособности. Прежде всего, появилось понятие «новой фирмы», в отличие от традиционной, на базе которой строились все известные теории фирмы и ее конкурентоспособности.

Некоторые характерные признаки традиционной фирмы таковы:

- высокая капиталоемкость активов (для достижения экономии на масштабах производства и получения преимуществ перед вновь входящими на рынок компаниями);
- сильная вертикальная интеграция, прямой контроль над поставщиками и потребителями (обеспечение надежности поставок по всей цепочке добавленной стоимости в условиях неразвитости рынка промежуточных товаров);
- существенная зависимость персонала от руководства компании;
- постоянная потребность в инвестициях, как следствие, привлечение большего числа инвесторов и распыленность акционерного капитала.

У так называемых «новых компаний» по-иному формируются акценты и приоритеты. Прежде всего, уменьшилась роль материальных активов, служивших главным источником дохода. С развитием международных рынков капитала финансирование таких активов стало менее сложной задачей. Конкуренция повысила спрос на инновации и качественные изменения, что привело к существенному росту значимости человеческого капитала. Открытость рынков активизировала большое число независимых поставщиков товаров и услуг, как следствие – возросла конкуренция на рынке промежуточных продуктов, что

стимулировало разрушение вертикально-интегрированных корпораций.

Под давлением глобализации, интернационализации бизнеса, интеллектуальных и информационных технологий и ресурсов формируется модель «новой фирмы»:

- человеческий капитал становится определяющим элементом активов;
- в структуре активов преобладают «невещные» статьи (бренды, патенты, стратегические альянсы, ключевые компетенции и т.п.);
- становятся более гибкими контракты с сотрудниками, партнерами по бизнесу, другими структурными подразделениями и т.п.

Таким образом, для обеспечения конкурентных позиций современные компании демонстрируют высокую гибкость и потенциал организационного развития системы корпоративного управления. При этом инновации достаточно прочно закрепились в качестве основного элемента деятельности любой сколько-нибудь значимой для рынка компании. Так, по данным Г. Чесбро, только 20 ведущих компаний США получили в 1999 г. 17842 патента, а это всего 11,6% от выданных USFTO – Американским бюро по патентам. На научные исследования и НИОКР в 2001 г. фирмы IBM и AT&T вместе затратили 3,8 млрд дол.⁸

В условиях же России инновации не входят в число приоритетов для крупных отечественных предприятий. Цель их производственной и коммерческой деятельности, как отмечают отечественные специалисты по управлению – «делать деньги», а зачастую – личное обогащение их владельцев. Практически все крупные российские корпорации, сформировавшиеся на базе государственной собственности, контролируются не акционерами, а группами частных лиц⁹.

«Сама сфера производства товаров и услуг пока не слишком заинтересована в нововведениях. Востребованность результатов инновационных разработок остается невысокой –

⁸ Чесбро Г. Открытые инновации / Пер. с англ. В.Н. Егорова – М.: Поколение, 2007. – 336 с.

⁹ Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 568 с.

менее 5% зарегистрированных изобретений становятся объектами коммерческих сделок.

В хозяйственном обороте находится лишь 1% результатов научно-технической деятельности, тогда как, например, в США и Великобритании – 70%. Уровень инновационной активности российских предприятий даже в условиях экономического подъема последних лет не превышает 10%, что в 5–7 раз ниже, чем в развитых странах. В общем объеме производства на инновационную продукцию приходится менее 6%. Масштабы частных инвестиций в технологические инновации явно несоизмеримы с потребностями обновления производства и расширения спектра принципиально новой отечественной продукции»¹⁰.

Обладая ключевыми компетенциями, трудными для репликации активами и динамическими способностями, многие западные фирмы создают и надолго удерживают устойчивые конкурентные преимущества¹¹. А это, пожалуй, самое сложное. Например, условием выживания в полупроводниковой промышленности в свое время была способность быстро переключаться с одной функциональной области на другую, а это и есть пример динамических способностей, которыми особенно отличаются японские фирмы¹². В таблице 1 приведены затраты на инновационные разработки промышленных корпораций, для которых инновации – не эпизодические проекты, а постоянная, стратегическая работа даже в условиях жесткого мирового финансового кризиса.

Эти данные весьма симптоматичны, и вытекающие из них выводы и закономерности показывают характер современного производства. А много ли промышленных предприятий в России имеют такие же или близкие характеристики по НИОКР, ключевым компетенциям и динамическим способностям?

В таблице 2 показаны характеристики финансирования НИОКР для американских предприятий. Суммы значительные,

¹⁰ Оболенский В. Россия на пути к инновационному развитию // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 9. – С. 31–39.

¹¹ Тис Дж. Д. Выявление динамических способностей: природа и микросоциология (устойчивых) результатов компании // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 4. – С. 59–108.

¹² Аоки М. Фирма в японской экономике / Пер. с англ. – СПб: Лениздат, 1995. – 431 с.; Омае К. Мышление стратега: искусство бизнеса по-японски / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 215 с.

Таблица 1. Топ-20 инновационных компаний (данные за 2008 г.)

Ранг		Компания	Расходы на ИР			Расположение головного офиса
2008	2007		2008 г., млн дол.	Изменение от 2007, %	Доля от продаж, %	
1	1	Toyota	8,994	-5,7	4,4	Япония
2	4	Nokia	8,733	5,7	11,8	Финляндия
3	8	Roche Holding	8,168	5,5	19,4	Швейцария
4	7	Microsoft	8,164	14,6	13,5	США
5	2	General Motors	8,000	-1,2	5,4	США
6	3	Pfizer	7,945	-1,8	16,5	США
7	5	Johnson&Johnson	7,577	-1,3	11,9	США
8	6	Ford	7,300	-2,7	5,0	США
9	11	Novartis	7,217	12,2	17,4	Швейцария
10	12	Sanofi-Aventis	6,695	0,8	16,6	Франция
11	10	GlaxoSmithKline	6,425	8,3	14,4	Британия
12	9	Samsung	6,413	16,2	5,8	Южная Корея
13	13	IBM	6,337	3,0	6,1	США
14	14	Intel	5,722	-0,6	15,2	США
15	21	Siemens	5,680	11,3	4,9	Германия
16	16	Honda	5,603	-4,2	5,6	Япония
17	19	Volkswagen	5,429	6,7	3,3	Германия
18	15	AstraZeneca	5,179	0,3	16,4	Британия
19	22	Cisco Systems	5,153	14,5	13,0	США
20	18	Panasonic	5,152	-6,6	6,7	Япония

* **Источник** табл. 1, 4: *Jaruzelski B., Dehoff K.* Profits Down, Spending Steady: The Global Innovation 1000 // *Strategy + business.* – October 27. – 2009. – Issue 57. URL: <http://www.strategy-business.com/article/09404a?gko-ec9ef>

именно такая щедрость позволяет этим фирмам нанимать самых лучших ученых и специалистов как основу человеческого капитала, ключевых компетенций и способностей генерировать идеи и доводить их до промышленного освоения за короткое время. В результате анализа этих и других характеристик западных фирм начинаешь понимать, сколь уникальны эти производственные системы в плане организации бизнеса во всех его аспектах, как далеко они ушли в своем развитии и какими огромными возможностями обладают!

Таблица 2. Доля расходов на промышленные НИОКР в США в зависимости от размера предприятия в 1981–1999 гг., %

Размер компании	1981	1989	1999
Менее 1000 служащих	4,4	9,2	22,5
1000 – 4999	6,1	7,6	13,6
5000 – 9999	5,8	5,5	9,0
10000 – 24999	13,1	10,0	13,6
Более 25000	70,7	67,7	41,3

Источник: Чесборо Г. Указ. соч. – С. 104.

Таблица 3. Структура финансирования корпораций в ведущих индустриальных странах, 1970–1995 гг., %

Источник финансирования	США	Канада	Франция	Германия	Италия	Велико-британия	Япония
Прибыль	86	76	61	71	52	102	58
Кредиты	23	11	36	10	37	7	39
Облигации	12	9	2	-1	2	1	2
Акции	1	3	6	1	8	-3	5
Прочие	-22	1	-5	19	1	-5	-4

Источник: Кондратьев В.Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. – М.: Наука, 2003. – С. 242.

В контексте сказанного рассмотрим структуру финансирования корпораций в западных странах.

Результаты исследования 290 мировых инновационных лидеров подтверждают роль инноваций в корпоративной стратегии, а также дают основания предполагать, что расходы на эти цели будут повышаться и в последующие годы¹³. Так, 70% респондентов подтвердили, что их компании планируют либо сохранить, либо увеличить уровень расходов на исследования и разработки. И почти 75% утверждают, что сохранили или расширили свои инновационные портфели в период кризиса (табл. 4).

¹³ Jaruzelski B. Dehoff K. Profits Down, Spending Steady: The Global Innovation 1000 // Strategy + business. – October 27. – 2009. – Issue 57. URL: <http://www.strategy-business.com/article/09404a?gko-ec9ef>

Таблица 4. Компании увеличивают расходы на ИР, несмотря на экономические трудности*, %

	Расходы на ИР	
	сократили	увеличили
У компании была чистая прибыль	17,2	52,0
Компания несла убыток	14,3	16,5
Чистая прибыль возросла	8,4	26,7
Чистая прибыль сократилась	22,2	42,7

Можно выделить три причины упорного нежелания компаний развитых стран сокращать инновационные расходы даже в трудное время.

1. Инновации стали центральным компонентом всей корпоративной стратегии. При ожесточённой конкуренции в последние годы сокращение инновационных усилий было бы сродни одностороннему разоружению во время войны.

2. Компании в большинстве секторов экономики, как правило, ориентируются на разработку продуктовых циклов, которые простираются на многие годы – этот временной горизонт превышает продолжительность средней рецессии. Если они являются поставщиками, то зачастую уже заключили контракт на поставку клиентам следующей новой модели; если они напрямую продают товар потребителям, то без инновационного цикла рискуют быть выведенными из игры.

3. Многие компании рассматривают спад в экономике как возможность создать преимущество перед своими конкурентами, особенно за счет игроков послабее, которые выделяли мало средств на инновации по финансовым причинам. Если более сильным компаниям удастся сохранить темп инноваций, они смогут очень быстро заполучить новую долю рынка, учитывая серьёзные темпы начала подъёма экономики.

Чтобы не отстать навсегда

Возвращаясь к возможностям отечественных корпораций, попробуем сформулировать некоторые соотношения между основными параметрами эффективности, которыми они должны обладать при реализации инноваций. В условиях глобализации очевидно, что границы отрасли выходят за рамки национальных экономик, следовательно, уровень концентрации фирмы должен быть не ниже среднеотраслевого.

Общие затраты должны включать затраты на производство и реализацию продукции и услуг, а также на инновации. При этом инновационные затраты зависят от многих факторов, в частности от стратегии фирмы.

Суть в том, что инновационные затраты в конечном итоге окупаются за счет всей реализованной продукции. Быстрая компенсация затрат только за счет новой продукции может оказаться невозможной по причине того, что для этого потребуются большая норма отдачи на капитал, а следовательно, и высокая цена на эту продукцию, что затруднит ее продвижение на рынок.

Срок окупаемости инновационных затрат при выходе нового изделия на рынок должен определяться (с учетом проектного подхода), на наш взгляд, на основе следующих факторов: инвестиций в разработку и выход на рынок, цены изделия, общего объема производства за период срока окупаемости, операционных затрат при производстве нового изделия, а также требуемой нормы внутренней доходности проекта по запуску нового изделия, которая задает необходимые уровни чистых денежных потоков.

При этом в передовых западных корпорациях финансирование инноваций в основном осуществляется за счет собственных средств (прибыли), затраты на текущие и поисковые исследования относят на себестоимость, льготы, конечно, есть, но не они определяют картину.

Многие специалисты отмечают, что затраты на инновации сопоставимы, а иногда и превышают операционные. Где же в таком случае брать деньги нашим отечественным предприятиям, если в основной своей массе они балансируют на грани финансовой устойчивости и платежеспособности, не тратя вообще денег на НИОКР? Модели корпоративного управления конкретных компаний секретны. Они тщательно охраняются. Информацию получить практически невозможно. **Поэтому необходимы собственные исследования по вопросам экономики отечественных инновационно-ориентированных предприятий.**

Надо понимать, что точечные инновации, малые инновационные предприятия погоды не сделают, если их нет в массовом производстве. И здесь России очень важно изучить

и творчески применить опыт как развитых, так и быстро растущих развитых экономик.

Для России, вступившей на инновационный путь развития и только формирующей собственную национальную инновационную систему, важно, копируя опыт развитых стран, конструктивно использовать потенциал крупных промышленных предприятий, которые способны стать не только локомотивом роста экономики в целом, но и главным ресурсом развития ее инновационного сектора.

Для этого требуется пересмотр теоретических и методологических основ экономики и организации промышленных корпораций, в части структуры активов, эффективности используемых ресурсов и внутрифирменного планирования, например, создание операционно-инновационной программы предприятия и постоянное перераспределение средств из завершенных проектов в развивающиеся с использованием собственной системы регулирующих и стимулирующих инновационных механизмов: организации, разработки и внедрения, финансирования, стимулирования, технологического трансфера, интеллектуальной собственности, рутин и динамических способностей.

В чем видны неоспоримые преимущества современных западных корпораций по сравнению с отечественными? Именно в том, что они являются подлинным выражением системной организации. Их характеризует следующее:

- концентрация всех ресурсов в единой организационной структуре;
- центры принятия решений и ресурсы не разделены (как, например, у российских госкорпораций: деньги дает государство, знание – в центрах науки, производство отделено и т.д.);
- постоянное историческое накопление опыта, рутин по всем направлениям и аспектам инноваций.

Такие предприятия нужны и в России!

В статье авторы на базе трех альтернативных методов дают оценку восстановительной стоимости основных фондов в промышленности России в 2005–2008 гг., указывая на расхождение с данными официальной статистики.

Ключевые слова: альтернативная оценка, основные фонды, восстановительная стоимость

Альтернативная оценка восстановительной стоимости основных фондов промышленности России в 2005–2008 гг.*

Г.И. ХАНИН, *доктор экономических наук,*
Н.В. КОПЫЛОВА, *Сибирская академия государственной службы,*
Новосибирск. E-mail: khaning@academ.org

Фонды – наше все

Современное состояние основных производственных фондов российской экономики, перспективы их восстановления и развития активно обсуждаются на страницах научных и популярных изданий. Это неудивительно, поскольку именно они составляют весомую часть национального богатства и, обладая некогда удовлетворительным техническим состоянием, сегодня утрачивают свой запас прочности, доставшейся в наследство от Советского Союза.

В то же время принятие обоснованных решений в вопросах восстановления производственного потенциала страны возможно на основе только достоверной статистической информации, качество которой в настоящее время, как и в советский период, вызывает большие сомнения. Это в полной мере относится как к относительным показателям – динамике основных фондов, коэффициентам выбытия и обновления и т.д., так и к абсолютным – главным образом, к объему основных фондов. Среди них наименьшее внимание в современной экономической

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (грант № 10-02-00318а).



литературе, в отличие от советской, уделено объективной оценке стоимости основных фондов.

К началу 1990-х годов балансовая стоимость основных фондов оказалась заниженной до четырех раз, амортизационный фонд – недостаточен для восстановления основных производственных фондов¹. Примерно такой же разрыв, по нашим расчетам, сохранялся и в последующем. Очевидно, что своевременное выявление данного разрыва позволило бы иначе взглянуть на вопросы воспроизводства в тот период.

Три метода оценки

С целью уточнения величины основных фондов, потребностей в капиталовложениях и поиска финансовых источников восстановления производственной базы, нами проведены **расчеты восстановительной стоимости основных фондов по видам экономической деятельности и в целом по промышленности России за период 2005–2008 гг.** на основе трех альтернативных методов².

Первый альтернативный метод, основанный на соотношении капитальных и фондомощностных коэффициентов, получил своё развитие на базе метода капитальных коэффициентов, разработанного выдающимся советским экономистом Я.Б. Квашой³. Им исчисляется величина недооценки восстановительной стоимости основных фондов промышленных производств, полученная сопоставлением капитальных и фондомощностных коэффициентов. Капитальные коэффициенты определяются отношением объема капитальных вложений по виду деятельности к величине вводимых в действие производственных мощностей-представителей, фондомощностные – отношением полной учетной стоимости основных фондов идентичного вида деятельности к объему производственных мощностей-представителей.

¹ Ханин Г.И., Иванченко Н.В. Альтернативная оценка восстановительной стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы в 1998–2000 гг. // Вопросы статистики. – 2003. – № 9. – С. 22.

² О результатах расчетов за 2001–2004 гг. см.: Ханин Г.И., Копылова Н.В. Альтернативная оценка восстановительной стоимости основных производственных фондов российской промышленности // ЭКО. – 2010. – № 6. – С. 63–80.

³ Кваша Я.Б. Капитальные вложения и воспроизводство основных фондов / Избр. тр. – Т. 2. – М.: Наука, 2003. – С. 189–190.

Основную сложность в применении альтернативного метода составляли расчеты капитальных коэффициентов. В 1955 г. в США для составления свода таких коэффициентов по обрабатывающей и добывающей промышленности, энергетике и транспорту были задействованы многочисленные специализированные исследовательские и проектные организации⁴. В нашей стране наибольшее развитие вопроса об исчислении капиталоемкости продукции пришлось на 1960–1970-е годы. Однако постепенно, главным образом, после смерти Я.Б. Кваши и В.П. Красовского, интерес к этой проблеме угасал, пока вовсе не пропал в начале 1990-х годов.

В настоящее время, несмотря на возобновление интереса к воспроизводству основных фондов и оценке эффективности новых капитальных вложений, органы государственной статистики, как и в советский период, исчисления капиталоемкости продукции не производят. Однако подготавливают с этой целью необходимые материалы: количество введенных в действие производственных мощностей в натуральном выражении и их фактическую стоимость.

Это обстоятельство должно было способствовать применению альтернативного метода, но в действительности только усложнило его. Первые сомнения возникли в отношении качества и содержания исходной информации, а именно – фактической стоимости введенных в действие производственных мощностей. Очевидно, что эти данные составляются на основе материалов статистических отчетов промышленных предприятий, предоставляемых ими в территориальные органы государственной статистики, с последующей аккумуляцией сведений на федеральном уровне.

В свою очередь в бухгалтерском учете фактическая стоимость введенных производственных мощностей формируется в момент постановки на учет законченных строительством объектов основных средств и соответствует их первоначальной, балансовой оценке. Принято считать, что такая оценка также является восстановительной, что зачастую не соответствует действительности.

Во-первых, потому, что стоимость объектов на протяжении всего периода строительства, как правило, занимающего

⁴ *Кваша Я.Б.* Капитальные вложения и воспроизводство основных фондов / Избр. тр. – Т. 2. – М.: Наука, 2003. – С. 190–191.

несколько лет, фиксируется на основе фактических затрат и не индексируется в соответствии с ростом цен на инвестиционные товары. В результате к окончанию строительства она представляет собой смешанную оценку в ценах ряда лет. Вторых, следует иметь в виду заинтересованность предприятий в занижении первоначальной и последующей оценок объектов основных средств, что объясняется их желанием сократить размер налога на имущество.

В связи с этим достоверность всех показателей Росстата, характеризующих наличие, износ и обновление основных фондов, справедливо вызывает сомнения, поскольку они формируются на основе искаженной информации, предоставляемой предприятиями в органы статистики. Балансовая стоимость новых объектов, каковой является фактическая стоимость введенных в действие производственных мощностей, — не исключение. В связи с этим применение в альтернативных расчетах официальных данных о фактической стоимости введенных в действие производственных мощностей не представлялось возможным.

В этом случае единственным источником исходной информации для исчисления капитальных коэффициентов являлись сведения о капитальных вложениях в разрезе видов экономической деятельности. Однако за период 2005–2008 гг. они носили укрупненный характер. При этом данные о вводе производственных мощностей в действие раскрывались в гораздо более существенном объеме. Например, по виду деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» приводились сведения по вводу мощностей турбинных электростанций, линий электропередач, трансформаторных подстанций, паровых котлов и т.д.

Наличие такого обширного набора показателей задачу расчета капитальных коэффициентов не облегчило, поскольку неясной оставалась доля общей величины инвестиций по виду деятельности, отведенная на возведение той или иной производственной мощности. С целью расширения статистической базы по капитальным вложениям нами был сделан запрос в адрес ГМЦ Росстата, в ответ на который дополнительная информация по запрашиваемым видам деятельности была предоставлена по неполному перечню.

Таким образом, исчисление капитальных коэффициентов велось на основе недостаточного объема информации (однако он был значительно расширен по сравнению с аналогичными расчетами для 2001–2004 гг.). Первоначально значения коэффициентов определялись отношением величины инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности к объему введенных в действие производственных мощностей-представителей одного или нескольких видов.

В таком вынужденном допущении имелись риски существенных ошибок. Во-первых, отраслевая величина капитальных вложений в расчете на единицу (совокупность) производственных мощностей-представителей отнюдь не отражала полностью восстановительную стоимость, поскольку инвестиции такого рода далеко не всегда расходуются на строительство новых объектов, а зачастую содержат весомую долю затрат на капитальные ремонты, реконструкции, модернизации объектов и т.д. Здесь следовало обратиться к воспроизводственной структуре капитальных вложений по направлениям их использования и рассчитать величину, отводимую на строительство новых мощностей.

Такая структура приводится Росстатом в разрезе основных, крупных видов деятельности и справедливо вызывает сомнения экономистов в ее ценности, поскольку составляется на основе отчетности промышленных организаций. Таким образом, устранить риск распространения отраслевой величины инвестиций на единицу (совокупность) производственных мощностей при исчислении капитальных коэффициентов нам удалось в результате применения в расчетах фондомощностных коэффициентов и сопоставления их с капитальными. Фондомощностные коэффициенты рассчитывались отношением полной учетной стоимости основных фондов по виду экономической деятельности к величине производственных мощностей – представителей видов, аналогично используемых в расчетах капиталоемкости продукции.

Ввод производственных мощностей в связи с длительными сроками строительства, как правило, осуществляется за счет капитальных вложений прошлых лет. Таким образом, величина инвестиций в основной капитал в 2005–2008 гг. не соответствует физическому объему введенных в этот период мощностей. Возникает проблема учета лага капитальных

вложений. Мы просмотрели экономическую литературу за длительный период времени. Оказалось, что данный вопрос был актуальным для советских исследователей в 1960–1970-х гг., и мы использовали полученные ими оценки. В современной литературе подобные оценки не обнаружены. При этом встречаются величины лагов для отдельных видов деятельности, которые дают эксперты, опираясь на экономический опыт.

Для решения данного вопроса мы использовали статистические материалы о фондоемкости промышленных отраслей в 1966 г., в соответствии с уровнями которых виды экономической деятельности были распределены по группам: с низкой фондоемкостью, средней и высокой. Это позволило условно присвоить каждой группе значение лага капитальных вложений: один, два и три года соответственно. Впервые данные о фондоемкости промышленных производств были получены Центральным статистическим управлением СССР для 1966 г.⁵ В более поздние годы подобные расчеты, возможно, проводились, но не были опубликованы.

Однако, несмотря на столь длительный разрыв во времени (с 1966 г. по 2008 г.), уровни фондоемкости позволили достоверно сгруппировать отрасли, а лаги капитальных вложений довольно точно отражали временной разрыв между инвестиционными вложениями в основной капитал и вводом производственных мощностей в действие. Ведь в нашей стране весомая часть эксплуатируемого производственного аппарата перешла России от Советского Союза и зачастую не модернизировалась. Немаловажно, что полученные таким образом лаги совпадают с существующими экспертными мнениями.

Второй альтернативный метод – проектных капитальных коэффициентов – ранее известный и достаточно обоснованный с экономической точки зрения Я.Б. Квашой⁶. Его применение предполагает наличие достоверной информации о производственных мощностях по выпуску отдельных продуктов и соответствующих им капитальных коэффициентах. Сумма произведений этих двух показателей дает восстановительную

⁵ Народное хозяйство СССР в 1969 г.: Стат.сб./ЦСУ СССР. – М., 1970. – С. 48–49.

⁶ *Кваша Я.Б.* Капитальные вложения и воспроизводство основных фондов / Избр. тр. – Т. 2. – М.: Наука, 2003. – С. 189–190.

стоимость основных фондов. Сам же капитальный коэффициент отражает объем капитальных вложений, необходимый для возведения единицы производственной мощности определенного вида в текущем периоде.

Для исчисления капитальных коэффициентов мы воспользовались информацией в периодической печати о стоимости и проектной мощности планируемых, строящихся, а также сооруженных промышленных объектов на территории России. Это позволило получить рыночную оценку единицы вводимой в действие производственной мощности, которая учитывала и издержки, обусловленные отставанием в организации, механизации строительных работ в России, и недостаточное использование новых строительных решений и др.

Несмотря на эти очевидные и неоспоримые достоинства, применение второго альтернативного метода сопровождается недостатками. Первый состоит в том, что нельзя гарантировать абсолютную достоверность сведений периодической печати, основанных часто на предварительных оценках застройщиков. С другой стороны, полученные приблизительно равные оценки стоимости производственных мощностей одного вида в разных инвестиционных проектах убедили нас в обратном.

Второй недостаток заключается в том, что произведение отдельно взятого капитального коэффициента и производственной мощности того же вида отражает восстановительную стоимость данной мощности, но не величины основных фондов промышленного производства. Для получения последней следует прибегнуть к суммированию стоимостей отдельных мощностей. В большинстве случаев выполнение этого условия невозможно, поскольку информация о строительстве промышленных объектов в периодической печати представлена по весьма ограниченному кругу производственных мощностей, что связано как с коммерческой тайной о стоимости инвестиционных проектов, так и с отсутствием строительства многих промышленных объектов на территории России. Это обстоятельство негативно отразилось на результатах расчетов вторым альтернативным методом, что могло привести к занижению величины недооценки восстановительной стоимости основных фондов.

Третий альтернативный метод основан на установлении соотношения между фондовооруженностью и электропотреблением на одного занятого по видам экономической деятельности в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности США, а также использовании этого соотношения для расчета альтернативного значения фондовооруженности в российской промышленности и восстановительной стоимости основных фондов, коэффициентов ее недооценки.

Важным доводом в применении метода является традиционно высокая достоверность показателей электропотребления и, в меньшей степени для последних лет, численности промышленно-производственного персонала⁷ в нашей стране, так как не видно причин для их искажения. Возникает идея на основе таких же данных по промышленности США прийти к определению величины электропотребления на одного занятого, а от него – и к стоимости основных фондов.

Для такого расчета необходимо было выбрать в развитии промышленности США аналогичный российскому уровень электровооруженности. Достаточно очевидно, как нам представлялось, аналогичное соотношение и по фондовооруженности, так как объем активной части основных фондов определяется в значительной степени мощностью электромоторов. К сожалению, Росстат не публикует данные о мощности электромоторов, поэтому и реализация расчета электровооруженности резко ограничивается. Однако имеется возможность использования показателя электропотребления на одного занятого как его аналога. Правда, здесь не учитывается разница в доле активной части основных фондов в их общей стоимости, но она не настолько велика, чтобы серьезно повлиять на результат расчета.

Электропотребление на одного занятого зависит не только от мощности электромоторов, но и от интенсивности их использования. Эта интенсивность, как было показано Я.Б. Квашой, в промышленности СССР была значительно ниже, нежели в США. Однако в постсоветский период (особенно

⁷ За исследуемый период Росстат не публиковал данные о численности промышленно-производственного персонала. В связи с этим в расчетах применялись сведения о среднесписочной численности работников.

после 1999 г.) в России произошло резкое ее увеличение – примерно на величину отставания СССР от США⁸.

Основная сложность в реализации альтернативного метода состояла в выборе периода в развитии промышленности США, соответствующего уровню современного развития промышленности России, согласно равенству показателей электровооруженности. Такой период, определенный нами и для подавляющего числа видов экономической деятельности, – это 1950–1960-е годы. Исключение составили добыча полезных ископаемых (конец 1980-х годов) и металлургическое производство (середина 2000-х годов). Кроме того, по добыче полезных ископаемых удалось исчислить сопоставимый уровень электровооруженности только в целом по виду деятельности. Исчисление по входящим в его состав производствам было ограничено расхождениями в классификациях группировки статистических показателей промышленности США и России.

Наибольшее внимание привлекает сопоставление уровней электровооруженности в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий. Период близкого соответствия пришелся на середину 2000-х годов. Но и в нем электровооруженность в металлургическом производстве России превышала аналогичный показатель по промышленности США. Скорее всего, это связано со значительной ролью очень электроемких производств алюминия и магния, по которым Россия по абсолютному показателю выпуска продукции обогнала США, ограничивающих их производство по экологическим соображениям. Более детальные расчеты здесь осложнены отсутствием статистических материалов, главным образом, по промышленности России, о потреблении электроэнергии и балансовой стоимости основных фондов.

И что в итоге?

Результаты расчетов коэффициентов недооценки восстановительной стоимости основных фондов по видам экономической деятельности и в целом по промышленности России за 2005–2008 гг., полученные на основе трех альтернативных методов, представлены в табл. 1.

⁸ Ханин Г.И. Фомин Д.А. 20-летие реформ в России: макроэкономические итоги // ЭКО. – 2008. – № 5. – С. 51.

Таблица 1. Коэффициенты недооценки восстановительной стоимости основных фондов над балансовой по видам экономической деятельности в России за 2005–2008 гг., раз

Вид деятельности	Метод			Среднее значение трех методов ¹⁾
	I	II	III	
ВСЕГО	6,4	6,9	8,1	7,1
Добыча полезных ископаемых	4,9	6,4	10,4	7,2
топливно-энергетических	4,8	6,4	...	7,2 ³⁾
кроме топливно-энергетических	5,7	8,1 ³⁾
Обработывающие производства	7,7	7,0	6,2	7,0
Производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака	6,1	8,6	5,0	6,6
Текстильное и швейное производство	81,5 ²⁾	...	11,4	11,4
Производство кожи, изделий из кожи; обуви	5,7	...	11,4	8,6
Обработка древесины и производство изделий из нее	9,9	5,4	5,3	6,9
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	11,1	6,8	6,4	8,1
Производство кокса и нефтепродуктов	11,1	9,2	6,8	9,0
Химическое производство	8,7	6,8	4,1	6,5
Производство резиновых и пластмассовых изделий	5,5	...	5,9	5,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7,3	8,6	7,9	7,9
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	10,6	5,0	9,5	8,4
Производство машин и оборудования	5,1	...	5,0	5,1
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	7,4	...	5,9	6,7
Производство транспортных средств и оборудования	4,7	1,0 ²⁾	3,1	3,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,5	7,3	...	6,9

Примечания: 1) значения графы по соответствующим строкам рассчитаны по формуле простой средней арифметической; 2) коэффициенты недооценки восстановительной стоимости основных фондов по данным видам деятельности не принимаются к исчислению итогового значения – см. ниже; 3) в целях сопоставимости результатов исследования при расчете средних величин по данным видам деятельности частные значения коэффициентов недооценки стоимости основных фондов по третьему методу приняты на уровне значений, полученных по «Добыче полезных ископаемых».

Полученные альтернативные оценки значительно отличаются от официальных данных Росстата – в сторону огромной недооценки им стоимости основных фондов. И если в целом по промышленности её величина достигает 7,1 раза, то по видам экономической деятельности значения коэффициентов дифференцированы и в некоторых случаях сомнительны. Явно нереальные соотношения между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов мы получили по первому альтернативному методу по ряду продуктов: хлебобулочные изделия – 24 раза, ткани готовые – 81,5, целлюлоза – 38,3, кокс 6%-й влажности – 22,7, станки металлорежущие и кузнечно-прессовые машины – 221,6 раза.

Очевидно, что такой результат явился следствием того, что по этим видам деятельности, ввиду ограниченности платежного спроса на продукцию, капитальные вложения осуществлялись, главным образом, в мероприятия по повышению качества продукции, снижению издержек производства и т.д., а не в расширение производственных мощностей. Эти нереальные соотношения мы исключили из расчетов по видам деятельности и промышленности в целом.

Однако такое ограничение исходной базы расчета могло привести и к занижению конечного результата. С другой стороны, высказанное соображение об особенностях инвестиционного процесса с начала 1990-х годов и по настоящее время (в значительной степени увеличение доли капитальных затрат на повышение качества продукции, уменьшение производственных издержек и одновременное снижение доли вложений в расширение производственных мощностей) приводят к завышению этого значения.

Также нами были получены завышенные соотношения между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов и по некоторым другим видам деятельности: в целлюлозно-бумажном, химическом производстве и обработке древесины по первому методу и добыче полезных ископаемых – по третьему. Эти же показатели потянули вверх значение коэффициента недооценки восстановительной стоимости фондов по всей промышленности.

Вместе с тем в альтернативных расчетах имело место занижение восстановительной стоимости основных фондов, полученное по виду деятельности «Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов», где мощностями-представителями

являлись мощности по производству автомобилей легковых и грузовых, кранов на автомобильном ходу. По первому альтернативному методу значение коэффициента недооценки составило 2,6 раза (в том числе по легковым автомобилям – 1,0 раза), по второму – 1,0 раза.

Это связано с тем, что на территории России в исследуемом периоде были введены в действие несколько производств по сборке легковых автомобилей. Это строительство завода по сборке автомобилей Toyota автомобильным концерном Toyota Motor Europe, организация совместного предприятия «Северсталь-авто» и FIAT Group Automobiles по выпуску автомобиля седан FIAT Linea, несколько реконструкций действующих предприятий по выпуску легковых автомобилей с заменой и увеличением производственных мощностей⁹.

Данные по новым производственным мощностям были учтены Росстатом, и тем самым существенно увеличились показатели ввода мощностей в действие. Однако сколько-нибудь заметных изменений в показателях инвестиций в основной капитал и балансовой стоимости основных фондов «Производства автомобилей...» не произошло¹⁰. Новые мощности, в отличие от возведенных в советское время и являющихся предприятиями полного цикла, представляют собой сборочные производства, требующие в несколько раз меньших инвестиций и соответственно обладающие меньшей стоимостью основных фондов. По этой причине мощности по производству легковых автомобилей были исключены из расчетов первым и вторым альтернативными методами.

По трем альтернативным методам значения коэффициентов недооценки восстановительной стоимости основных фондов исследуемого периода близки как по видам деятельности, так и в целом по промышленности, а их расхождения объясняются недостатками каждого из методов и находятся в пределах статистической ошибки. Этот факт свидетельствует о согласованности полученных результатов, и поэтому не вызыва-

⁹ *Ляув Б., Мусатов А., Федоринова Ю.* От Toyota ждут \$1 млрд // *Ведомости.* – 2005. – № 107 (1388). – С. Б2; *Фиатов станет больше* // *Эксперт.* – 2008. – № 24 (613). – С. 8; *Федоринова Ю.* Северсталь-авто сделала выбор // *Ведомости.* – 2005. – № 224 (1505). – С. Б1; *Федоринова Ю.* Французская угроза // *Ведомости.* – 2005. – № 60 (1342). – С. Б3.

¹⁰ Центральная база статистических данных ФСГС России // *Официальный сайт Росстата* (URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>).

ет особых сомнений их соответствие реальному положению дел. При этом сами коэффициенты отражают гигантский разрыв между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов. Одним из возможных объяснений его величины является предположение о том, что новые основные фонды создаются на принципиально отличной технической базе и поэтому имеют намного более высокий капитальный коэффициент (по первому и второму альтернативным методам).

В целом обоснованность, на первый взгляд, невероятных расхождений в стоимости фондов подтверждается и приведенными нами данными о систематическом занижении их стоимости на протяжении почти вековой истории, а также ростом цен на инвестиционные товары за 2005–2008 гг. в 1,73 раза при незначительном изменении стоимости фондов промышленности, по данным Росстата, в 1,19 раза¹¹.

Выявленные расхождения между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов также позволяют уточнить тенденции их обновления и выбытия. Для расчета соответствующих коэффициентов за 2005–2008 гг. воспользуемся традиционной методологией их исчисления¹², а также доступной нам статистической базой по добыче полезных ископаемых, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды (табл. 2).

Рассчитанные по всей промышленности коэффициенты обновления в текущих ценах по сравнению с данными в сопоставимых ценах, исчисленными Росстатом, отразили расхождение с последними в среднем за исследуемый период более чем в два раза. Полученный результат, с одной стороны, подтверждает установленный нами факт недооценки стоимости основных фондов, с другой – свидетельствует о том, что органы государственной статистики также приходят к выявленным расхождениям между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов, однако не упоминают на них.

¹¹ Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 331, 694.

¹² Коэффициент обновления рассчитывается соотношением введенных в действие в течение года основных фондов к их стоимости на конец периода (в %); коэффициент выбытия (ликвидации) – отношением ликвидированных (списанных) за год основных фондов к их наличию на начало года (в %).

Таблица 2. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов за 2005–2008 гг.: альтернативная и официальная оценки

Показатель	Добыча полезных ископаемых				Обрабатывающие производства				Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
1. Основные фонды, по полной учетной стоимости, на конец года, трлн руб.	3,3	4,1	5,0	6,4	3,7	4,2	5,1	6,0	3,4	3,6	4,1	4,9
2. Ввод в действие новых основных фондов за год, трлн руб.	0,3	0,4	0,6	1,0	0,4	0,5	0,7	0,8	0,3	0,2	0,3	0,3
3. Основные фонды по восстановительной стоимости, на конец года, трлн руб. – альтернативная оценка (п. 1/коэффициент недооценки)	23,8	29,5	36,0	46,1	25,9	29,4	35,7	42,0	23,5	24,8	28,3	33,8
4. Коэффициент обновления основных фондов (в текущих ценах), % (п. 2 / п. 1)	9,1	9,8	12,0	15,6	10,8	11,9	13,7	13,3	8,8	5,6	7,3	6,1
5. Коэффициент обновления основных фондов, % – альтернативная оценка (п. 2 / п. 3)	1,3	1,4	1,7	2,2	1,5	1,7	2,0	1,9	1,3	0,8	1,1	0,9
6. Коэффициент обновления основных фондов (в сопоставимых ценах), % – официальная оценка	5,1	5,8	6,6	7,0	5,4	5,8	6,4	7,1	2,1	2,3	3,0	3,6
7. Расхождение (п. 6 – п. 5)	+3,8	+4,4	+4,9	+4,8	+3,9	+4,1	+4,4	+5,2	+0,8	+1,5	+1,9	+2,7
8. Коэффициент обновления в текущих ценах / Коэффициент обновления в сопоставимых ценах, раз (п. 4 / п. 6)	1,8	1,7	1,8	2,2	2,0	2,1	2,1	1,9	4,2	2,4	2,4	1,7

Окончание табл. 2.

Показатель	Добыча полезных ископаемых				Обрабатывающие производства				Производство и распределение электроэнергии, газа и воды			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
9. Основные фонды, по полной учетной стоимости, на начало года, трлн руб. – официальная оценка	2,8	3,3	4,0	5,0	3,4	3,9	4,5	5,2	3,1	3,2	3,7	3,9
10. Ликвидировано (списано) основных фондов за год, трлн руб. – официальная оценка	0,03	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,05	0,02	0,01	0,01	0,01
11. Коэффициент выбытия основных фондов (в сопоставимых ценах), % – официальная оценка	1,2	1,0	1,1	1,1	1,8	1,9	1,5	1,5	0,7	0,5	0,3	0,3
12. Коэффициент обновления / Коэффициент выбытия – официальная оценка (п. 6 / п. 11)	4,3	5,8	6,0	6,4	3,0	3,1	4,3	4,7	3,0	4,6	10,0	12,0
13. Коэффициент обновления / Коэффициент выбытия – альтернативная оценка (п. 5 / п. 11)	1,1	1,4	1,5	2,0	0,8	0,9	1,3	1,3	1,9	1,6	3,7	3,0
14. Расхождение (п. 12 – п. 13)	+3,2	+4,4	+4,5	+4,4	+2,2	+2,2	+3,0	+3,4	+1,1	+3,0	+6,3	+9,0

Примечание. Значения коэффициентов недооценки восстановительной стоимости основных фондов в среднем за 2005–2008 гг. идентичны значениям табл. 1 по соответствующим видам деятельности.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. – М., 2009. – С. 386; Инвестиции в России. 2009: Стат.сб./ Росстат. – М., 2009. – С. 208, 209, 260, 261.

Альтернативная оценка коэффициентов обновления¹³, напротив, дает гораздо более скромные результаты, отражая менее интенсивное обновление основных фондов: всего лишь 1,7% в добывающих, 1,8% в обрабатывающих производствах и только 1% – по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

В альтернативных расчетах нам не удалось исчислить коэффициент недооценки ликвидационной стоимости основных фондов из-за сложности ее определения. В связи с этим невозможен оказался и расчет реального размера коэффициентов выбытия. По этой причине оценка характера воспроизводства основных фондов была выявлена путем сопоставления альтернативных коэффициентов обновления и официальных коэффициентов выбытия. И даже при этом обнаружилось **разительные расхождения с официальными данными, выявившие лишь минимальную величину превышения ввода основных фондов над их выбытием в целом по промышленности. Нет сомнений, что применение в расчетах реальной ликвидационной стоимости фондов привело бы к превышению величины их выбытия над вводом в действие.**

Выявленные нами расхождения между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов, низкие темпы обновления производственного аппарата при учете явной недооценки размеров выбытия основных фондов являются угрозой воспроизводству основных фондов российской промышленности и уже сегодня требуют значительных капитальных вложений для поддержания хотя бы нынешних их размеров.

¹³ Альтернативная оценка коэффициентов обновления выполнена в соответствии с методикой исчисления Росстата, а также с учетом исчисленных коэффициентов недооценки восстановительной стоимости основных фондов, примененных к их наличию на начало и конец года по официальным данным.

Не воспроизводить устаревшее, а создавать новое

Комментарий к статье Г. И. Ханина и Н.В. Копыловой «Альтернативная оценка восстановительной стоимости основных фондов промышленности России в 2005–2008 гг.»

Данная статья, написанная, несмотря на видимую сухость предмета обсуждения, достаточно живо и интересно, прямо или косвенно затрагивает ряд вопросов, часть из которых вроде бы и не связана с оценками основных фондов или коэффициентов их обновления. Нас она заставила обратиться к анализу зарубежной статистики, чтобы затем его результаты попытаться применить к российской действительности. Знать, сколько производственных фондов имеется в наличии, действительно нужно для понимания роли разных факторов роста – физического капитала, количества и качества затрачиваемого труда, а также технологического прогресса.

Важно также понять, что движет этот рост: на разных ступенях экономического развития это могут быть разные факторы. Например, в предыдущие 100–150 лет доминантной нотой аккорда прогресса технологий и экономического роста было увеличение фондо- и энерговооруженности производства. Но современные тенденции, появившиеся 40–50 лет назад, по крайней мере в странах-лидерах экономического развития, увязываются с распространением и воздействием других активов, часто воспринимаемых как в большой мере нематериальные, – человеческого и социального капитала, накопленных производительных знаний.

А как в России? На наш взгляд, в силу определенных причин в нашей стране и процессы индустриализации оказались незавершенными, и постиндустриальные структуры также не получили серьезного распространения. Экономика России оказалась гораздо менее технологически однородной по сравнению со многими другими.

Но насколько важна проблема «правильной» оценки объема самих основных фондов в промышленности и вообще в национальной экономике с позиции возможностей и сроков их воспроизводства, поставленная в рассматриваемой статье? В определенной степени она тоже интересна... Если бы в по-



следние десятилетия не произошли два важных события. Первое – завершение перехода экономически развитых стран к четвертому технологическому укладу, к «постиндустриальному обществу», и далее уверенный шаг в пятый уклад, основанный на использовании микропроцессоров и информационных технологий. Второе «событие» состоит в том, что в России, как и в большинстве других постсоветских стран, указанные шаги сначала тормозились инерцией административно-командной системы, а затем – ее сокрушительным падением. Деиндустриализация, сопровождающая переход к постиндустриальному обществу, взяла свое и в нашей стране, правда, в дикой форме структурного экономического кризиса. Для России эти события означают, прежде всего, «моральный износ» даже не самих имеющихся фондов и мощностей, а всего типа воспроизводства, застрявшего местами еще на уровне третьего технологического уклада.

Имеют ли отношение к жизни основные фонды и мощности, сохранившиеся со времен входившей в системный кризис советской системы, когда инвестиции в основной капитал очень часто производились исходя из не экономических, а бюрократических интересов? Если следовать предлагаемой нами логике, то очень слабое, даже если подобрать подходящие коэффициенты и на них умножить, потому что указанное арифметическое действие теряет смысл.

Конечно, сколько производственных мощностей являются по сути неработоспособными вследствие их физического и морального износа, а сколько – рабочими, позволяющими получать полезную продукцию на основе рентабельного производства, надо очень серьезно разбираться на микроуровне в рамках инвентаризации. Это задача, по сложности, да, наверное, и по стоимости превосходящая перепись населения. Но, думается, что многие фонды – мы не говорим все – доставшиеся нам по наследству от старой социалистической системы, не могут входить в состав «нашего всего», поскольку их существование – просто фикция: либо в действительности их уже нет, либо они не могут быть востребованы реальным производством.

Взглянем на предоставляемую Росстатом статистику степени загрузки производственных мощностей промышленности¹. В 2008 г., когда был достигнут максимум годовой загрузки промышленных мощностей, не использовалось 40% их наличного

¹ См. сайт ФТС РФ. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/moch.htm

объема в отраслях промышленной переработки в целом, и из них 47% – на машиностроительных предприятиях и 46% – в легкой промышленности. И это притом, что объем ВВП РФ был восстановлен на докризисном уровне еще в 2006 г. – во всяком случае, согласно расчетам, основанным на официальных данных². Где же эти 40–47% производственных мощностей промышленной переработки? Полагаем, что они просто не нужны, не востребованы.

Более того, есть подозрение, что и в используемых мощностях имеется изрядная доля таких, которые по экономическим соображениям лучше бы списать, да нельзя: людям нужна работа. Закрывать градообразующее предприятие – и пропал город: женщинам – тяжелая доля челноков, мужчинам – паленая водка, молодежи – наркотики и проституция, детям – улица.

Нам представляется, что постанова, требующая увязки инвестиций в основные производственные фонды с их каким-то образом оцениваемым объемом, в реалиях современной России неправомерна. Не надо воспроизводить устаревший производственный аппарат, надо создавать новый. Не замена мощностей, а их ввод на новой основе, не модернизация неэффективных, но социально значимых предприятий, а строительство новых на современной технологической основе.

Но тогда опять возникает вопрос: как оценить, сколько надо инвестировать? Думаем, достаточно надежным критерием для этого может быть норма накопления основных фондов в ВВП, с успехом используемая и в других странах, поскольку между этой нормой и темпом экономического роста имеется сильная и значимая статистическая связь: чем выше норма накопления, тем интенсивнее рост.

Вместе с тем сравнительный анализ нормы накопления в разных странах требует осторожности. Дело в том, что цены на инвестиционные товары в различных экономиках могут дифференцироваться в большей мере, чем общие уровни цен. В странах с более низким доходом средства труда и вводы мощностей стоят относительно дороже, чем предметы потребления и услуги. Это находит свое отражение в публикуемых Росстатом, а также зарубежными статистическими организациями паритетах покупательной способности по отдельным группам товаров и составляющим ВВП³. Так, в 2005 г. паритет покупа-

² URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab2.xls

тельной способности по ВВП в России составлял 12,74 руб. за 1 дол. США, а по группе инвестиционных товаров – 19,21 руб. Другими словами, относительные цены на указанные товары были в 1,44 раза выше, чем в Американских штатах.

Но это значит, что публикуемые доли инвестиций в общем доходе при их сравнении с американскими нужно делить на указанный коэффициент, и реально они составляют не 20%, а лишь примерно 14,5%. Та же картина возникает и при сравнении России с другими развитыми экономиками. Если же взять Китай, где аналогичный коэффициент соотношения относительных цен между инвестиционными и всеми товарами составляет чуть более 1,07 раз (за счет очень низкой стоимости строительства), то здесь разрыв с Россией будет уже 3,1 раза.

Мало, очень мало инвестируют в России! Задача предстоящего периода – увеличить норму накопления, возможно и более чем вдвое. Однако эта задача не увязывается с заменой действующего капитала, а в основном должна включать строительство новых предприятий на новой технологической основе.

Вместо того чтобы говорить о необходимости воспроизводства накопленных фондов, мы поставили вопрос следующим образом: а какой объем основного капитала (категория, близкая к понятию основных производственных фондов) необходим для обеспечения того ВВП, который реально наблюдается и публикуется Росстатом? Чтобы понять это, мы проанализировали для 25 экономик мира следующие статистические данные: наличный реальный основной капитал, число занятых, реальный ВВП, а также показатели, характеризующие квалификацию работников и качество институциональных систем. При этом мы исходили из следующих посылок:

- все страны в своем развитии, так или иначе, проходят одинаковые стадии;
- важнейшими факторами экономического роста являются накопление капитала, рост квалификации труда и прогресс технологий;
- технологический прогресс выражается в росте производительности труда, что сопровождается увеличением его

³ Международные сопоставления валового внутреннего продукта за 2005 год. URL: http://www.gks.ru/wps/PA_1_0_S5/Documents/jsp/Detail_default.jsp?category-1112178611292&elementId-1136985873391

капиталовооруженности и продуцируется накоплением производительных знаний.

Результатом анализа⁴ явились оценки для 25 экономик мира производительности труда и капиталоемкости ВВП. В таблице мы сравниваем фактические данные по фондоотдаче (ВВП на единицу основного капитала), взятые из базы данных Евростата – АМЕСО⁵, и соответствующие расчеты с использованием эконометрической модели (два последних столбца): модель дает вполне приемлемые оценки. Эта модель позволяет рассчитать показатели и для России – см. соответствующую строку – по капиталоемкости, а также капиталовооруженности занятых. Более низкий показатель фондоотдачи для российской экономики по сравнению с другими рассматриваемыми странами – закономерен и свидетельствует о худшем использовании физического капитала⁶. Но и капиталовооруженность труда также оказалась ниже, чем в экономиках, входящих в выборку, за исключением Турции и Мексики.

Имея показатели соотношения основного капитала и ВВП и основного капитала и капиталовооруженности занятых в ценах 2000 г. (цены используемой базы данных) по ППС, легко перейти к отечественным измерителям для 2006 г. – года расчетов. Мы получили такую оценку: основной капитал для национальной экономики, теоретически необходимый для производства, составил в 2006 г. в рыночных ценах этого же года 146,7 трлн руб. – сумма, конечно очень не малая, это примерно в 3,4 раза больше, чем данные Росстата о наличии основных фондов РФ по полной учетной стоимости на начало года. Если же перейти к среднегодовому показателю, например, как среднему из показателей для данного года и на начало следующего, то соотношение несколько снизится – до примерно 3 раз.

⁴ К сожалению, в рамках данной короткой заметки нет возможности обсудить методологию и построенную эконометрическую модель. Очень коротко: на основе статистических данных для 25 экономик за 2006 г. произведена совместная оценка производительности труда и величины отношения ВВП к основному капиталу. Затем модель использована для оценки данных параметров применительно к России

⁵ В данной базе основной капитал называется «чистый основной капитал» в том смысле, что вместо выбывших основных фондов в ней учтен их износ. Но эти величины очень близки.

⁶ Одна из объясняющих переменных в модели – индекс качества экономической политики, предоставляемый Мировым банком за каждый год для большинства экономик мира. Для России он ниже, чем для экономик, вошедших в выборку.

**Капиталовооруженность занятых и капиталоемкость ВВП
в некоторых странах мира и в России в 2006 г.**

Страна	Капиталовооруженность одного занятого, тыс. дол. США по ППС 2000 г., факт.	ВВП на единицу капитала, цент/дол. США по ППС 2000 г.	
		оценка	факт.
Великобритания	125	49	47
Дания	115	51	51
Ирландия	160	45	45
Исландия	116	47	49
Испания	155	38	38
Италия	162	35	37
Канада	157	40	39
Мексика	55	48	47
Новая Зеландия	123	46	44
Португалия	84	45	44
Россия*	80	28	
США	193	39	42
Турция	56	41	42
Финляндия	155	42	40

Источники: База данных Евросоюза – AMECO. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm) и расчеты с использованием основанной на них статистической модели экономического роста (выборка включает 25 стран, в том числе страны Евросоюза и Северной Америки, Японию, Австралию, Новую Зеландию, Турцию).

* Расчеты на основе статистической модели экономического роста.

Как трактовать этот результат, полученный на основе анализа причинно-следственных связей в странах мира? По нашему мнению это – как раз реально функционирующий производственный аппарат, измеряемый в ценах воспроизводства. Для промышленности, исходя из показателя структуры основных фондов, также предоставляемого Росстатом, объем основного капитала должен составить порядка 36 трлн руб., но никак не 83, 7 трлн руб., как это показывают Г.И. Ханин и Н.В. Копылова.

Думается, разница между двумя этими оценками может объясняться не только включением в оценку авторов рассматриваемой статьи фиктивных фондов и мощностей, но и проб-

лематичностью используемых ими методов. Можно только приветствовать, что сами авторы значительную часть текста своей статьи посвятили развенчиванию используемых ими подходов, последовательно называя их недостатки. Но тогда остается непонятной жесткость формулировок их выводов (правда, на этот раз, в отличие от других публикаций профессора Ханина, не содержащих оскорбительных выпадов в адрес своих оппонентов).

К приводимым авторами доводам «против» использования предлагаемых ими же методов мы со своей стороны можем добавить еще три. Очень непонятным остается, что значит «мощности-представители» и насколько они действительно по своей стоимости представляют средние для агрегатов уровни? Смущает также использование информации, опубликованной «в периодической печати о стоимости и проектной мощности планируемых, строящихся, а также сооруженных промышленных объектов на территории России». Здесь дело даже не в достоверности. Мы очень сомневаемся, что заслуживающие доверия данные имеются для всех видов деятельности, представленных в таблице. Как нам кажется, такие сомнения закономерны, и авторам следовало бы обсудить данный вопрос более подробно и привести соответствующие ссылки. Очень уязвим и третий метод: показатели расхода электроэнергии на одного занятого в странах с равным технологическим уровнем могут различаться в разы. Так, при сопоставлении данных из АМЕСО и из базы данных Международной энергетической организации выясняется, что в США она вдвое выше, чем в Великобритании, а в Норвегии – вчетверо выше, чем в Дании.

Авторы, безусловно, правы, что объем инвестиций в российскую экономику следует увеличить очень значительно. Однако как этого достичь? Если я правильно понял их позицию (что, правда, требует привлечения и их предыдущих публикаций), они предлагают увеличить балансовую стоимость основных фондов предприятий в оцененное ими число раз. Но вряд ли это приведет к улучшению инвестиционного процесса, хотя бы потому, что подавляющее большинство предприятий станут банкротами. К тому же, поскольку банкрот не платит налогов, то финансирование науки и образования прекратится, в том числе и финансирование каких-либо статистических оценок.

По мнению авторов, прогнозировать будущее экономической системы и управлять этим будущим легко. Главное – не пренебрегать экономическими закономерностями и обществом, ради которого разрабатываются типовые проекты «построения светлого будущего», и заниматься рациональным решением конкретных социально-экономических проблем. Выигрыш подобной модели очевиден: его уже продемонстрировали и развитые экономики, и те, что стремятся ими стать.

Ключевые слова: рациональное прогнозирование; экономические закономерности; будущее экономической системы; добротная экономика.

Как прогнозировать будущее: экономические «пророки» и их «пророчества»

Р.М. ГУСЕЙНОВ, *доктор экономических наук, профессор,
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет. E-mail: guseinra@ngs.ru*

Н.Е. КАРМАНОВА, *Новосибирский государственный медицинский
университет. E-mail: professornek@ngs.ru*

«Заглядывать в будущее чересчур далеко – недальновидно».

Уинстон Черчилль

Экономические пророчества в развитых системах

Предсказания будущего всегда вызывают активный интерес, а политические и экономические прогнозы считаются необходимыми и для простых обывателей, и для представителей бизнеса.

Не нужно быть «семи пядей во лбу» и великим пророком, чтобы предсказывать экономическое будущее. Смешно выглядят многочисленные глубокомысленные прогнозы на тему о том, что следующий мировой экономический кризис произойдет в промежутке от 2007 до 2011 гг. Это знает любой студент, прослушавший курс макроэкономики. Чтобы более или менее успешно прогнозировать будущее экономических систем, необходимо знать экономические закономерности, не выходить



за разумные временные рамки в своих предсказаниях, «не заглядывать в будущее чересчур далеко» и с осторожностью относиться к «точным» числам статистики. Как говорил Аристотель, прорицателям лучше всего выражаться о деле общими фразами именно потому, что так менее всего возможна ошибка.

Принцип «не увлекаться заглядыванием в далёкое будущее» наиболее актуален для переходных систем, в частности, современной России: именно в нашей стране любят рисовать идеальные картины недостижимого светлого будущего (в которые зачастую не верят сами «художники»).

Для развитых рыночных экономик, чье экономическое развитие в длительной перспективе имеет волнообразный характер, задача прогнозирования облегчается тем, что базой для формирования научно обоснованных представлений о длительных перспективах развития мирового хозяйства может служить концепция больших циклов экономической конъюнктуры, отражающая закономерности научно-технического прогресса. Здесь вполне возможно моделировать будущее на основе систематизированных фактов.

Каждый экономист знает, что длина большой волны в среднем составляет полвека. Как и то, что глобальный кризис на мировых финансовых рынках должен разрешиться формированием нового технологического уклада и кластеров новых технологий. Не является тайной и то, что для развитых рыночных экономик это – начало нового цикла длинной волны Кондратьева, а именно, шестого технологического цикла, где доминируют стратегия инноваций, инвестирование в новые технологии и усиливается международная конкуренция. Но даже и при таком, казалось бы, прозрачном раскладе, когда экономический механизм уже сравнительно хорошо отлажен, отрегулирован государством, а конкуренция и рыночные механизмы функционируют достаточно четко, время начала и окончания периодов улучшения и ухудшения экономической конъюнктуры не поддается точной оценке. Поэтому лишь немногие «фабрики мысли»: Goldman Sachs (GS), Centre d'Etudes Perspectives et d'Informations Internationales (CEPII), The Economist Intelligence Unit (EIU), рискуют опубликовать долгосрочные прогнозы – на 25–50 лет вперед.

Вообще прогнозирование в развитых экономиках подчиняется определенной философии рационализма и укладывается в рамки приемлемых краткосрочных и среднесрочных планов социальных реформ (это – главная задача прогнозирования в развитом мире) – в отличие от неприемлемых утопических проектов.

Главные принципы философии развитых экономик:

- работать для устранения конкретного зла (голода, нищеты);
- все ситуации являются переходными и все поколения преходящи;
- страдания одних нельзя уравновесить счастьем других, поэтому ни одним поколением нельзя жертвовать во имя будущих поколений¹.

Следование этим принципам качественно отличает сегодня прогнозирование в развитых экономиках. Самое важное здесь – это ориентация на предвидение разрешений конкретных социальных, социально-экономических проблем. Это – социализированные прогнозы.

Предвидеть, чтобы вовремя осуществить, – вот основная идея рационализма и развитого рынка. Легко предвидеть то, что близко и конкретно. «Предвидеть – значит управлять», и в данном случае формула Блеза Паскаля вполне уместна.

В российской экономике в сфере прогнозирования сложилась принципиально иная картина.

«Пророки» современной России

Составление прогнозов в российской экономике – занятие далеко не безобидное. Особенно, если за это берутся самозабвенно врущие пророки-министры. Точность и долгосрочных, и краткосрочных прогнозов всегда ограничена, а ответственность в случае ошибки – не ограничена ничем.

Например, 19 апреля 2008 г. министр экономического развития и торговли Г. О. Греф, выступая с докладом о прогнозе социально-экономического развития РФ на 2008–2010 гг., выдвинул два альтернативных варианта прогноза по типу «либо – пан, либо пропал». Либо российская экономика будет

¹См.: *Поннер К.Р.* Предположения и опровержения: рост научного знания. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – С. 596–598.

продолжать движение по накатанной экспорто-сырьевой трассе и терять при этом темпы, либо она перейдет на новый, инновационный тип развития.

По первому, инерционному варианту темпы роста ВВП снизятся с 6,7% в 2006 г. до 5,7% в 2008 г. и 5,2–5,3% в 2009–2010 гг. Темпы роста ВВП по второму, инновационному, варианту составят в 2008–2010 гг. 6,0–6,2%. А самое главное: к 2010 г., по Г. Грефу, будут в основном созданы предпосылки для формирования в России экономически активного среднего класса. Его доля в составе населения повысится с 20% до 30–35%. Материальный доход на одного члена семьи составит около 900–1100 дол. в месяц².

В конце доклада пророк-министр ещё раз изрёк свой, видимо, самый важный тезис – российская экономика находится на развилке, и во многом от политики правительства (то есть от него, Г. О. Грефа, и других таких же министров) зависит, по какому пути – инерционному или инновационному – она будет развиваться. По какому же именно, министру, несмотря на то, что многое зависит как раз от его политики, почему-то пока не открылось.

В октябре 2008 г. другой министр, глава Минэкономразвития РФ Э.С. Набиуллина пообещала президенту, что ВВП в стране вырастет не меньше чем на 7%. А перспективы оживления и роста российской экономики в последующие годы будут зависеть от двух групп факторов: первая охватывает возможности переориентации экономики на внутренний спрос и собственные источники развития; вторая зависит от скорости стабилизации мировой экономики и восстановления тенденции роста мировых цен на энергоресурсы³.

Первую группу факторов развивать, по Э. Набиуллиной, конечно, предпочтительней. Однако, как всегда, находится маленькое «но», которое очень сильно мешает нашему правительству реализовать поставленные цели. Например, развитие первой группы факторов, предсказывает Э. Набиуллина, требует более длительного периода времени, чем один год (всё опять переносится в далёкое светлое будущее), и лишь частично решается реализуемым комплексом антикризисных

²URL: <http://www.innosys.spb.ru/?id-703>

³URL: <http://www.marketanalysis.ru/news/2467/>

мер. Частично решается, а частично не решается. Причём непонятно, какая часть больше: та, которая решается, или та, что неразрешима. Поэтому проще всего для нашего правительства – дожидаться роста мировой экономики и повышения цен на нефть. Это очевидно.

Оптимистические прогнозы российских министров до сих пор, как это ни печально, связаны именно с ростом мировой экономики: «Если в 2010 г. рост мировой экономики возобновится, то рост российской экономики может составить от 2 до 4%⁴». Может составить, а может и не составить: гарантировать надёжность своих прогнозов ни министр Э.С. Набиуллина, ни министр Г.О. Греф, ни другие министры РФ, конечно же, не могут.

Реальная картина по динамике ВВП несколько отличается от предсказаний Минэкономразвития. В 2008 г. ВВП России вырос на 5,6% против 8,1% в 2007 г.⁵ Через год экономика России сократилась на 7,9%, и это сильнейший спад за последние 15 лет. В Минфине полагают, что российской экономике удастся восстановить докризисные темпы роста (здесь имеется в виду финансовый кризис 2008 г.) лишь в конце 2012 г.⁶ Очевидно, что реальный «рост» ВВП оказался даже ниже, чем его предусматривал инерционный вариант развития по Г. О. Грефу. Но здесь для российских пророков-министров есть удобная заслонка, форс-мажор, маленькое «но» – глобальный финансовый кризис на мировых рынках.

На самом деле, какого бы уровня ни были пророки, будь то Минэкономразвития РФ, российские и зарубежные эксперты, известные или не очень макроэкономисты, точно спрогнозировать динамику ВВП не удаётся никому. Прогнозы ВВП основаны на экстраполяции: этот метод чреват ошибками, причина которых – волнообразный характер динамики экономического развития, присущий любой системе. Например, экстраполяция тенденций 1880-х годов показала бы, что к нашему времени города будут погребены под горами лошадиного навоза, но все мы знаем, что у нас сейчас совершенно иные

⁴См.: Доклад Минэкономразвития: уточненный прогноз социально-экономического развития страны на 2009 год. URL: <http://www.rb.ru/inform/106797.html>

⁵ URL: <http://www.meta.kz/>

⁶ URL: <http://www.meta.kz/>

проблемы. Так выразил своё отношение к популярному методу английский писатель и ученый-экономист Н. Макрей.

К тому же, смакование величин ВВП⁷ может быть оправданно там, где национальный продукт распределяется между членами общества более или менее равномерно. К современной России это, увы, не относится.

Грефовские предсказания насчет роста среднего класса до отметки 35% нечего и комментировать – они становятся просто неосуществимой фантазией. За год кризиса (октябрь 2008 г. – октябрь 2009 г.) доля среднего класса в российском обществе снизилась на 4% (последние 11 лет были стабильные 20%⁸), зарплаты также снизились, констатирует «Росгосстрах»⁹. Министры всё фантазируют, а зарплаты всё падают. А вместе с зарплатами падают уверенность и заинтересованность населения в завтрашнем дне – мощные социально-психологические факторы повышения трудовой активности и экономического роста.

Логика главных российских «пророков» за десятилетия стала вполне прозрачной – заслоняясь «переходным периодом», поддерживать как можно дольше неопределенность прогнозов с уклоном в сторону оптимистического сценария, чтобы сильно не злить и без того «недоброе» общество.

По большому счёту, предсказать будущее переходной России даже легче, чем сделать это в подчиняющейся определенным циклическим закономерностям рыночной системе. Если в рыночной системе экономика подчиняется экономическим циклам, то в России – государству: будущее российской экономики будет таким, каким его «предскажет и сделает» государство, самый главный российский пророк.

Таким образом, в неопределенной переходной экономике России всё вполне определено и стабильно, как в любой системе, обладающей признаками олигархической, способной создать иллюзию развития лишь в течение ограниченного времени. Какое может быть будущее у такой системы? Такое же,

⁷ См.: *Гуриев С.* Мифы экономики: прогнозы экономической погоды. URL: <http://www.infoteka.economicus.ru>

⁸ См.: *Малеева Т.* Двери в средний класс закрыты? URL: <http://sr.fondedin.ru/new/admin/print>

⁹ URL: <http://www.ippnou.ru/lenta.php?idarticle-007326>

как у большой дойной, но уже дряхлеющей коровы. Этого ли не знать великим российским пророкам, Хлестаковым от экономики?

На самом деле, по своей сути прогнозы, провозглашаемые российским правительством с высоких трибун, немногим отличаются от планов рыночных экономик: гражданам везде обещается повышение благосостояния, повсюду озадачены созданием новых рабочих мест и снижением уровня безработицы. Только вот в итоге развитые государства реализуют провозглашенные планы и производят общественные блага, а российское государство планов не реализует. И производит общественные проблемы.

От добротного прогноза — к добротной экономике

Нельзя сказать, что в нашей стране ничего не делается для приближения светлого будущего. Нет-нет, и у нас происходят технико-технологические прорывы¹⁰, появляются фирмы-инноваторы, высшие руководители страны не ленятся «мотаться» по всей стране, лично рекламируя достижения отдельных предприятий и компаний (кстати, по законам рыночной экономики за такой пиар им положен приличный гонорар). Но это еще не «гроздь инноваций». Нам все-таки чего-то не хватает, что-то в нашей стране не работает. Мы никак не можем преодолеть отставание от развитого Запада, а теперь и от не менее развитого Востока.

А что, если сделать следующее:

- прогнозирование экономики по отдельным социально-экономическим проблемам оставить специалистам, научно-исследовательским институтам системы Академии наук и исследовательским группам, способным применять продвинутые методы нелинейного характера; сегодня только на базе «высокой математики» можно создавать *независимые* добротные прогнозы вне политической конъюнктуры момента;

¹⁰ Неплохой обзор на эту тему: *Гурова Т.* Нация-предприниматель. — Эксперт. — 2010. — № 36. — С.26–34.

- правительству и региональным властям вместо сочинения экономических утопий и занятий политическими играми под названием «кто в доме хозяин?» *вменить в обязанность* реализацию конкретных мер по созданию добротной современной экономики¹¹; неисполнение обязанностей должно мгновенно повлечь за собой неотвратимость отращения от должностей на основании закона (исполнение же заданий общества с той же неотвратимостью должно повлечь общественное и государственное поощрение).

Мы прекрасно понимаем, что эти простые предложения в существующей в настоящее время политической системе – чрезвычайно сложное, практически неисполнимое пожелание. Но тот факт, что прогнозам в наше время никто не верит, а жить в сложной социально-экономической системе без ориентиров невозможно, должен привести к осознанию необходимости перемен. Когда-нибудь мы должны преодолеть нашу вечную переходность и неопределенность существования.

Ведь на самом деле, если любой «театр начинается с вешалки», то современная экономика – с прогноза... Реалистического, разумеется.

¹¹ О том, как выглядит и какими чертами обладает добротная современная экономика, авторами уже написано достаточно много и подробно: *Гусейнов Р. М., Карманова Н.Е.* Два выхода из перехода // ЭКО. – 2008. – № 4. – С.21–29; *Карманова Н.Е.* В переходной экономике и кризисы «переходные» // ЭКО. – 2009. – № 11. – С.2–12; *Карманова Н.Е.* Благородный суицид государства // ЭКО. – 2010. – № 7. – С.44–54

Автор солидарен с Марком Твенем: прогнозировать трудно, особенно на будущее. Но прогнозирование, несмотря на все его неудачи, невозможно исключить из процессов принятия решений. И совершенствование методов – только одна, и далеко не самая важная часть получения достоверных прогнозов.

Ключевые слова: предсказание, прогнозирование, технологические прогнозы, экономические прогнозы, творческое воображение, политическая ответственность

ПАРАДОКСЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В.И. КЛИСТОРИН, *доктор экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирский государственный университет. E-mail: klistorin@ieie.nsc.ru*

С тех пор, когда у части людей появилось свободное время и они осознали альтернативность будущего, они и задумались о нем. Постепенно выделилась каста профессиональных предсказателей, оформились и стандартизировались технологии «прогнозирования» (гадание по костям и внутренностям животных, полету птиц, впадение в транс или наркотическое опьянение и т.п.), а также методы воздействия на будущее в виде молебнов, жертвоприношений и других ритуалов. Возникает закономерный вопрос: насколько далеко мы ушли от тех времен и методик?

Несмотря на обилие неудачных прогнозов (или пророчеств), попытки разглядеть будущее остановить невозможно. Как сказал Джон Голсуорси, «если вы не думаете о будущем, его у вас и не будет». Человеческая деятельность, и в первую очередь, экономическая, предполагает определенное представление о будущем, т.е. прогнозирование. Дело обстоит таким образом, что люди конструируют свое понимание мира, в котором они живут, и выделяют существенные параметры и связи между ними. Эти знания они используют не столько для описания будущего, сколько для выявления угроз и возможностей для себя и тех коллективов и структур, в которые они включены.

Наука, казалось бы, давно вытеснила альтернативные институты «прогнозирования», такие как ясновидение, астрология, общение с духами или расшифровка текстов, содержащих



сокровенное знание и мудрость давно ушедших цивилизаций и умерших людей. Но, как мы знаем, болезненная притягательность такого рода методов получения знаний о будущем не угасает. Более того, повышение интереса к подобным пророчествам является прекрасным индикатором душевного здоровья общества и степени его нестабильности.

Откуда же возникает неудовлетворенность научными методами прогнозирования? Как известно, теория должна обладать определенными прогностическими возможностями как для подтверждения своей истинности, так и с утилитарной точки зрения. Более того, критика различных теорий часто велась с позиций неадекватности их прогностических возможностей. Действительно, экономические прогнозы крайне ненадежны, и дело не только в том, что даже годовые прогнозы основных параметров национальных экономик неоднократно пересматриваются в течение года. Очень часто экономисты не могут предсказать смену тенденций. Еще 20–30 лет назад казалось, что проблема прогнозирования – чисто техническая, а неудачи связаны с неадекватностью используемых моделей или с ограниченностью информации и (или) вычислительных возможностей.

Наибольшие усилия в области научно-технического и социально-экономического прогнозирования прилагались в социалистических странах, особенно в СССР, поскольку возможности государства в реализации нужного варианта прогноза в этих странах представлялись безграничными. Но именно в СССР, где разрабатывались долгосрочные прогнозы под общим названием «Комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий», были самые большие провалы в оценках долгосрочных тенденций.

Прогнозирование основывается на идее устойчивости причинно-следственных связей, но в этом-то и видится большая проблема. Во-первых, зная прогноз, люди используют эту информацию так же, как и фактическую. В этом состоит эффект «самореализации» прогноза. Во-вторых, опираясь на прогнозную информацию, субъекты, стремясь избежать негативных последствий, тем самым создают другую реальность. В этом механизм «самонереализации» прогноза. В-третьих,

в обществе постоянно возникают инновации, являющиеся как результатом творчества, так и ответом на вызовы. Огромные трудности возникают у прогнозиста в результате невозможности точно очертить границы прогнозируемой системы. Многие специалисты прогнозировали наступление кризиса российской экономики в 2010–2011 гг., но мировой кризис 2008–2009 гг. спутал им карты. Специалисты по региональной экономике ожидали цепной реакции дефолтов в субъектах РФ, но дефолт августа 1998 г. снял или затушевал эту проблему, и она не отложилась в общественном сознании.

Вообще представление о том, что вся информация о будущем заключена в прошлом, требует критического восприятия. Всякого рода модели, будь они хоть трижды нелинейными и многократно верифицированными, всего лишь отражают устойчивость связей и зависимостей в прошлом. Кризис же на то и кризис, что означает слом тенденций и изменение если не вида функций, то хотя бы параметров.

В общественных науках нет ничего надежнее демографических прогнозов в силу инерционности демографического поведения и используемых методик, которые шлифовались в течение 200 лет. Но такие прогнозы даже в стабильных странах Европы (например, во Франции) в мирное время приводили к серьезным расхождениям между прогнозной и фактической численностью населения уже через 10 лет.

Еще большие «ошибки» мы наблюдаем при прогнозировании технического прогресса и распространения инноваций. О возникновении инноваций уже и не говорим. Достаточно вспомнить головокружительные прогнозы 1960-х и 1970-х годов о массовом переходе на сверхзвуковую и гиперзвуковую пассажирскую авиацию или самолеты с ядерным двигателем. Причем технически это были вполне реализуемые проекты. В 1877 г. Т. Эдисон опубликовал статью, в которой описал возможные направления использования изобретенного им фонографа: сохранение последних слов умирающего, запись книг для слепых, облегчение работы секретарей и т.д., но был убежден, что звукозапись никогда не будет использоваться для воспроизведения музыки, поскольку шипение и скрип полностью устранить не удастся.

Понятно, что прогнозирование развития социально-экономических систем является гораздо более трудной задачей,

поскольку в них действуют люди, имеющие собственные ценности и цели, иногда слабо осознанные и еще хуже сформулированные. Они принимают решение не только на основе текущей информации, но и прошлого опыта, заставляющего их верить или не верить официальной статистике и высказываниям руководителей государства и экспертов. В советское время очередные пятилетние планы развития страны и выступления Генерального секретаря ЦК КПСС не воспринимались как серьезный повод для пересмотра планов, а все важнейшие решения, такие как строительство БАМа, Атоммаша или подъема Нечерноземья, принимались вне планов и между съездами. С другой стороны, публикация Продовольственной программы, в которой обещалось в разы поднять производство продуктов питания, вызывала инстинктивное желание запастись крупами и консервами.

В то же время мы знаем об удивительных и граничащих с чудом прогнозах и пророчествах. Жюль Верн предсказал множество технических новаций, Герберт Уэллс, помимо прочего, предсказал наступление эпохи маневренных войн и стратегических бомбардировок. Илья Эренбург в начале 1920-х годов написал, что сверхмощная бомба на основе радия будет использована Америкой против Японии в следующей войне. Андрей Амальрик еще в 60-е годы поставил под сомнение само существование СССР в результате нарастания экономических и национальных противоречий.

По-видимому, ограниченность возможностей прогнозирования в силу методологических, технических и информационных проблем отчасти может быть компенсирована использованием творческого воображения.

Попытки обобщения методологии футурологии, некогда популярной науки о будущем, привели Р. Юнга к следующей классификации ее методов:

- **логическое воображение** (определение пределов экстраполяций, произвольное изменение параметров, метод парадоксов, контекстуальное картографирование, вторжение в другие дисциплины);
- **критическое воображение** (отход от основных современных социальных институтов и ценностей). Критическая оценка настоящего должна служить базой для критической

оценки будущего. Для этого прогнозированием должны заниматься люди, в возрасте до 30 лет и не связанные с истеблишментом;

- **творческое воображение.** Необходима разработка научного метода творческого воображения, поскольку будущее человека, видимо, заложено в нем самом, его способности связывать себя с тем, что шире и глубже, чем материальная сила. Творческое озарение по Юнгу означает озарение, возникающее из подсознания и близкое к мистическим видениям.

Особая проблема – прогнозы государственных структур и отдельных политиков и чиновников. Помимо естественного желания не поднимать панику, не признавать собственных ошибок или того, что может быть воспринято как слабость, есть еще и чисто аппаратные проблемы скорости прохождения информации в структурах власти и ее искажения. Конечно, нельзя прощать историю принятия бюджета в конце 2008 г. на следующий год исходя из ожидаемых темпов прироста ВВП России в 5,5% притом, что специалисты уже спорили об оценке темпов падения (5 или 10%). Точно так же рассуждения о «тихой гавани» наказали тех, кто в них поверил, и поощрили скептиков. О программе-2020 можно не упоминать. Но эта проблема решается путем политической ответственности должностных лиц. Это важно, поскольку «неудачные» прогнозы подрывают доверие к власти в целом и дезориентируют общество.

От прогнозирования отказаться невозможно вне зависимости от успехов и неудач в этой области. Нельзя отказаться от прогнозирования любой длительности: спрос на все виды прогнозов имеется всегда. Социально-экономическое прогнозирование вряд ли станет наукой или инженерной дисциплиной и всегда будет включать элементы искусства. Правительственные прогнозы, планы и программы должны восприниматься всерьез и служить снижению неопределенности и рисков. Тогда запустятся механизмы самореализации прогнозов и блокируются противоположные.

Нобелевскую премию по экономике в 2010 г. получили П. Даймонд, Д. Мортенсен и К. Писсаридес. Созданная Даймондом теория поиска стала альтернативой модели спроса-предложения, а два его соратника применили ее к рынку труда. Их работы затронули самые болезненные места в экономике всей планеты – безработицу и пенсии.

Ключевые слова: Нобелевская премия, экономико-математическое моделирование, пенсионная реформа, социальное страхование

ЭТОТ СКОЛЬЗКИЙ ПУТЬ ДО ПЕНСИИ (Нобелевская премия по экономике 2010 г.)

Ю.П. ВОРОНОВ, кандидат экономических наук, консультационная фирма «Корпус», Новосибирск. E-mail: wvn@online.nsk.su

Экономику труда не считают наукой даже некоторые очень серьезные люди, не говоря уж о журналистах... Поэтому решение Нобелевского комитета на этот раз обсуждалось со всех сторон. Тем более что работы лауреатов затронули самые болезненные темы – безработицу и пенсии.

Но сначала – о них самих.

Крупный алмаз¹

Питера Даймонда все комментаторы считают лидером среди троих нобелевских лауреатов по экономике 2010 г. Он родился в Нью-Йорке в 1940 г., окончил престижный Йельский университет в 1960 г. как математик. Докторскую степень (уже по экономике) получил в Массачусетском технологическом институте (МИТ) в 1963 г. После защиты четыре года проработал в Калифорнийском университете (Беркли). Получив там звание профессора, вернулся в МИТ, где и трудится до сих пор. Преподавал в Оксфорде и Кембридже, в Иерусалиме и Найроби и т.п.

Первая его научная статья была опубликована в 1964 г. в журнале «Эконометрика»². В 1978 г. вместе с Майклом Ротшильдом он выпустил учебник-хрестоматию «Неопределенность в экономике»³, до сих пор не переведенный на русский язык.

В 1974 г. П. Даймонд консультировал Комиссию Конгресса США и Всемирный банк по реформе социального страхования. Он написал справки о состоянии этой системы в Чили, Китае, Франции, Германии, Италии, Нидерландах, Испании, Швеции, Великобритании и США. Две его последние книги (совместно с Николасом

¹ Даймонд (англ. – diamond) – алмаз.

² *Diamond P., Koopmans T.C., Williamson R.E. Stationary Utility and Time Perspective // Econometrica. – 1964. 32 (1/2). – January–April. – P. 82–100.*

³ *Uncertainty in Economics, Readings and Exercises (edited by P. Diamond and M. Rothschild). – San Diego: Academic Press, 1978. – Revised edition, 1989.*



Баром), по моему мнению, не только должны быть переведены, но и стать обязательными учебниками для всех российских экономистов, социологов и юристов⁴.

У Даймонда в студентах когда-то был глава Федеральной резервной системы Бен Бернанке. Защитив диссертацию в 1979 г., он благодарил за помощь своего преподавателя.

Летом 2010 г. президент США Б. Обама выдвинул кандидатуру П. Даймонда в Совет управляющих Федеральной резервной системы (ФРС) США. Но зачем это нужно новому нобелевскому лауреату? Да и республиканцы выступили резко против. Так что пока неизвестно, будет ли он участвовать в управлении американским, а следовательно – и мировым денежным обращением.

Два бриллианта поменьше

В отличие от партнеров по премии П. Даймонд анализировал «рынки поиска» вообще, тогда как Д. Мортенсен и А. Писсаридес применили эту теорию к анализу рынка труда, установив влияние мер государственного регулирования на безработицу, появление новых рабочих мест и уровень заработной платы. В заявлении Нобелевского комитета говорится, что концепция П. Даймонда, Д. Мортенсена и К. Писсаридеса работает не только применительно к рынку труда, но и к другим, что делает теорию универсальной. И Нобелевская премия дана им не за анализ безработицы, а за «анализ рынков с помехами в поиске».

«Многие рынки характеризуются тем, что покупатели и продавцы не всегда могут вступить во взаимодействие немедленно. Это касается, например, работодателей, которые подбирают себе сотрудников, и работников, которые ищут работу. Поскольку этот процесс требует времени и ресурсов, на рынке создаются frictions»⁵ - поясняется в заявлении Нобелевского комитета.

Чтобы оценить вклад каждого лауреата, познакомимся со спутниками П. Даймонда.

Дэйл Мортенсен (71 год) – профессор экономики Северо-Западного университета США. Кроме того, он работает в Национальном бюро экономических исследований и Институте исследований труда, преподает в Дании, а летом 1989 г. провел летнюю школу в ЦЭМИ РАН. Степень бакалавра лауреат получил в Вилламетском

⁴ Barr N., Diamond P. *Reforming Pensions: Principles and Policy Choices* // Oxford University Press. – 2008; Barr N., Diamond P. *Pension Reform: A Short Guide* // Oxford University Press. – 2009.

⁵ Friction – трение, шероховатость или проскальзывание. Из-за отсутствия соответствующего термина в русском языке приходится использовать оборот «фрикционная безработица».

университете в 1961 г., а докторскую – в университете Карнеги-Меллона в 1967 г. Удостоен трех престижных премий американских экономических организаций. Мортенсен написал чуть больше полусотни статей и одну книгу, которую обязательно хочется прочитать: «Разброс зарплат. Почему одинаковым работникам платят по-разному?»⁶.

Д. Мортенсен считается основателем теории поиска работы и исследований текучести рабочей силы, роли в этом НИОКР, личных связей и многого другого. Он распространил на фрикционную безработицу модели, которые ранее использовались для описания механизма случайных торговых сделок, построив на них анализ рынков труда и влияния на них государственной политики. Ему удалось довести этот анализ до моделей экономического равновесия, в которых учитываются разброс зарплат, время поиска работы и перетоки рабочей силы; также он оценил влияние территориальных перемещений рабочей силы на экономический рост и производительность труда.

Одна из важных статей Д. Мортенсена посвящена декомпозиции темпов экономического роста⁷. В частности, выявляется связь между темпами инноваций и текучестью кадров, которая вследствие инноваций возрастает.

В 1993–1999 гг. Мортенсен опубликовал четыре статьи вместе с другим нобелевским лауреатом 2010 г. – Кристофером Писсаридесом⁸. Именно они сформировали так называемую модель рынка труда Мортенсен-Писсаридеса, вошедшую во все учебники макроэкономики. В 2010 г., уже после получения премии, Д. Мортенсен и К. Писсаридес выпустили книгу «Поиск и нахождение работы, разброс зарплат и безработица»⁹.

⁶ *Mortensen D.T.* Wage Dispersion: Why Are Similar Workers Paid Differently? – MIT Press, 2003.

⁷ *Lentz R., Mortensen D.T.* An Empirical Model of Growth through Product Innovation. // *Econometrica*. – 2008. – Vol. 76. – № 6 (November). – P. 1317–1373.

⁸ The cyclical behavior of job creation and job destruction, in: Ours J.C., Pfann G.A. and Ridder G. (eds.), *Labour Demand and Equilibrium Wage Formation*. – Amsterdam: North-Holland, 1993; Job creation and job destruction in the theory of unemployment // *Review of Economic Studies* (1994). – № 61. – P. 397–415; Technical Progress, Job Creation and Job Destruction // *Review of Economic Dynamics* (January 1998). – № 1. – P. 733–753; Unemployment responses to «skill biased» shocks: The role of labor market policy // *Economic Journal*. – 1999. – № 109. – P. 242–265.

⁹ *Mortensen D.T., Pissarides C.A.* Search, Matching, Wage Dispersion and Unemployment. – Oxford University press, 2010.

Родился Кристофер Писсаридес в столице Кипра Никозии в 1948 г. В 1974 г. получил британское гражданство, но сохранил кипрское. Учился в Университете графства Эссекс, где в 1970 г. получил степень бакалавра, а в 1971 г. – магистра экономики. Докторскую диссертацию «Индивидуальное поведение на рынках при неполной информации» защищал в одном из лучших учебных заведений – Лондонской школе экономических и политических наук (Лондонская школа экономики)¹⁰.

Став доктором наук, он недолго поработал в Центральном банке Кипра, потом приехал в Великобританию и до 1976 г. преподавал в Университете Саутгемптона, а затем вернулся в Лондонскую школу экономики, где в 1986 г. (на 20 лет позднее Даймонда) стал профессором, поработал деканом экономического факультета, а сейчас заведует кафедрой.

Он наездами преподает на Кипре и в Гонконге, Вене, Калифорнии, Сиднее и др. Работает в редколлегиях нескольких экономических журналов, наиболее плотно – в *Economica*. Регулярно пишет отчеты о безработице и занятости для международных организаций.

У Писсаридеса две известные книги: «Теория равновесной безработицы»¹¹ (1990 г.) и «Адаптация рынка труда: микроэкономические основания краткосрочной неоклассической и кейнсианской динамики»¹² (1976 г.). Он – президент Европейской экономической ассоциации, член Эконометрического общества и Общества экономистов по труду. В 2005 г. он вместе с Д. Мортенсеном за труды по безработице получил премию по экономике труда от Института исследований труда в Бонне.

Д. Мортенсен и К. Писсаридес занимались другими аспектами «затрат на поиски», чем П. Даймонд, который склонялся больше к моделям макроэкономики. И всегда темы их работ выходили за пределы проблем текучести рабочей силы, безработицы и пенсий. Так, Д. Мортенсен исследовал возрастные, межнациональные и межпоколенческие различия в отношении к сбережениям. П. Даймонд стремился включить в модели бизнес-цикла по Дж. Кейнсу динамику активности безработных в поисках работы.

¹⁰ Грек в Лондонской школе – не экзотика. Можно вспомнить, например, И. Лакатоса, ученика К. Поппера, написавшего удивительную книгу «Доказательства и опровержения», или Гиридеса, известного уникальной книгой «Первые шаги математической экономики».

¹¹ *Equilibrium Unemployment Theory*. – Oxford: Basil Blackwell, 1990; *Equilibrium Unemployment Theory*. – Cambridge, MA: MIT Press, 2000 (2007).

¹² *Labour Market Adjustment: Microeconomic Foundations of Short-Run Neoclassical and Keynesian Dynamics*. – Cambridge: University Press, 1976 (2009).

Чем ближе, тем дороже

Если загодя готовиться к встрече Нового года, можно поискать магазин, где шампанское продается дешевле. Но за час до праздника его покупают там, где ближе. А где ближе – там дороже. Время поиска оказывается самым существенным фактором.

Различие в ценах позволяет ввести новую экономическую категорию – цену поиска. Это – разница в ценах, на которую готов пойти покупатель, предпочитающий более дорогой супермаркет маленькому магазину с низкими ценами.

Из этого следует, что если некомпетентные чиновники начинают ограничивать сверху цены на товары в супермаркетах, это неминуемо приведет к разорению малых магазинов. Покупатель, не видя разницы в ценах, отдает предпочтение супермаркетам и перестает заходить в магазины у дома. Так что мы в России имеем возможность понаблюдать за очередной глупостью ничего не читающей власти.

Теперь можно обратиться к наследию лауреатов. Немногие даже выдающиеся экономисты удостоились, чтобы их именем называли экономическое явление. Есть, например, «кривая Филипса» или «ловушка Пигу». Есть и «парадокс Даймонда»: при ограниченном времени и ресурсах монополист всегда выигрывает.

Предельно информативным является процесс ухода товара с рынка. Предположим, что при уходе с рынка некоего товара средняя цена на него по точкам, где он остался в продаже, стала выше. Это означает, что покупатели раскупают товар там, где его цена ниже, и что они ищут такие места. Если же его средняя цена оказалась ниже, чем ранее, – значит, покупатели уже не ищут, где товар дешевле. В этом и состоит главная изюминка в изучении и позиций конкурентов, и соотношения сил между ними. Когда покупатели ищут, где дешевле, – налицо ценовая конкуренция, и нужно опасаться тех конкурентов, которые в состоянии держать низкие цены. Если же не ищут – конкуренция идет по месту продаж и перестает быть ценовой.

О моделях

Направление экономико-математического моделирования, в рамках которого работают нобелевские лауреаты 2010 г., в нашей стране практически неизвестно – это так называемые **модели встреч** (matching models), у которых есть важные практические приложения.

Самый распространенный вид моделей этой категории – «модели случайных встреч» (random matching models – RMM)¹³. Они – основа, на которой строятся эконометрические модели и, в частности, модели лауреатов. Значительная часть их приложений относится к моделированию эффектов от увеличения денежной массы в обращении. Было замечено, что влияние денежных вливаний на инфляцию имеет лаг, определяемый параметрами случайных встреч товаров и появившихся на рынке денег. Чаще всего работы этого направления принадлежат исследовательским подразделениям резервных банков ФРС США.

В России моделированием взаимодействий длительное время занимался Вычислительный центр РАН и, более конкретно, – д. ф.-м. н. С.М. Гуриев. Эта тематика перешла в возглавляемую им сейчас Российскую экономическую школу (РЭШ). В сферу мирового цитирования Гуриев попал благодаря препринту ВЦ РАН, напечатанному в 1995 г. на английском языке¹⁴. В работах Гуриева исследуется воздействие инфраструктуры на формирование торговых сетей и показывается, что при разных исходных допущениях относительно издержек на развитие связей наблюдается различная динамика сетей в целом. Сеть может развиваться либо в направлении совершенной конкуренции с немногими торговцами, либо превращаться в сеть со множеством торговцев и периодическими всплесками дефицита¹⁵. Работы нобелевских лауреатов идут в том же направлении, но если для российских исследователей RMM – экзотика, то для США или Европы они –

¹³ Fullmer H. Random economies with many interacting agents // Journal of Mathematical Economics. – 1974. – Vol. 1. – № 1. – March. – P. 51–62.

¹⁴ Guriev S., Pospelov I., Shakhova M. Self-Organization of Trade Networks in an Economy with Imperfect Infrastructure Mimeo. – Moscow: Computing Center of The Russian Academy of Sciences, 1995.

¹⁵ Подробнее см.: Воронов Ю.П. Нет в мире совершенства. // ЭКО. – 2008. – № 1.

достаточно распространенный инструмент. Обзор моделей RMM сделан при участии К. Писсаридеса в 2001 г.¹⁶

Для понимания того, как от качественных рассуждений и моделей RMM общего плана переходят к построению практически полезной модели, приведу пример из публикаций 1980-х годов. Допускается, что время непрерывно, то есть не разбито на дни и ночи, выходные и будни. Тогда посещения магазинов и покупки являются событиями нулевой длительности¹⁷.

В Нобелевской лекции Джозефа Стиглица отмечено, что распределение зарплат существует даже тогда, когда фирмы одинаковы, то есть имеют одни и те же издержки поиска. Ясно, что даже малые издержки могут породить большой разброс в ценах товаров и на рынке труда. Стиглиц отметил, что в 1971 г. П. Даймонд независимо от него опубликовал статью, в которой показано отсутствие устойчивости в теории конкурентного равновесия¹⁸.

Между увольнением и новой работой

В 1937 г. Ричард Коуз (спустя 54 года ставший лауреатом Нобелевской премии по экономике) обратил внимание на то, что есть издержки, связанные с заключением сделок, а фирмы существуют исключительно потому, что внутри них эти издержки (названные им транзакционными) явно меньше. И только в 2010 г. Нобелевской премией по экономике было признано, что издержки на поиск партнера являются частным случаем транзакционных издержек. (Читатель обратит внимание, что между появлением идей и их признанием, несмотря на их кажущуюся очевидность, проходит очень много времени.)

Так и поиск работника фирмой, и поиск работы временно безработным приводят к тому, что каждому из них приходится

¹⁶ *Petrongolo B., Pissarides C.A.* Looking into the Black Box: A Survey of the Matching Function // *Journal of Economic Literature*. – 2001. – 39 (2). – P. 390–431.

¹⁷ *Diamond P.A.* Aggregate Demand Management in Search Equilibrium // *Journal of Political Economy*. – 1982. – № 9. – P. 881–894. Вообще, на мой взгляд, только разрывом между экономическими и техническими науками можно объяснить, почему лауреаты в своих работах не использовали результаты теории массового обслуживания, а разрабатывали собственный математический аппарат.

¹⁸ *Stiglitz J.E.* Information and the Change in the Paradigm in Economics? // *Prize Lecture*. – 2001. – December 8.

идти на издержки. Лауреаты полагают, что это аналогично поиску необходимого товара по многим магазинам. Даже когда покупатель и продавец (потенциальный работник и работодатель) нашли друг друга, сделка может не состояться, так как одной из сторон может не подойти качество (квалификация) или цена (требуемая зарплата). Аналогия между покупкой товара и наймом работника, на мой взгляд, далеко не безупречна, но с этой точки зрения вполне возможно приравнять товар, ждущий своего покупателя на полке, к человеку, который ищет работу. В одном случае это – издержки хранения и омертвленные оборотные средства, в другом – пособия, затраты на поездки на собеседования и на биржу труда. И в том, и в другом случае издержки включаются в цену товара (или в зарплату).

В пояснении Нобелевского комитета говорится, что математические модели для изучения поисков покупателями товара с лучшей для них ценой известны с 1960-х годов. Поэтому особо подчеркивается, что главное достижение лауреатов 2010 г. состоит в распространении теории поиска на рынок труда.

Основная волна публикаций по теории поиска приходится на 1980-е годы, когда сформировались два положения, уникально полезных для экономической теории и практики.

Первое состояло в учете роли внешних факторов, которые не видны временно безработным. Если один из них ищет работу активнее, его шансы на трудоустройство растут, а у других – уменьшаются. Но им об этом неизвестно. Когда безработный трудоустраивается, его будущая заработная плата зависит не только от квалификации, но и от уровня безработицы. Точно так же массовый уход на пенсию квалифицированных работников по демографическим или иным причинам существенно сокращает издержки на поиски работы.

Второе положение было связано с первым и состояло в том, что поиски работы не завершаются единственным оптимальным решением. Хороших мест может быть много, и для человека, который ищет работу, всегда существует несколько вариантов. Поэтому для описания процесса поисков непригодны математические модели с единственным оптимальным. Из этих двух положений следовали объяснения того,

почему существует разброс зарплат, или, скажем, цен на одни и те же товары в магазинах города.

Во времена советской власти, когда наличие безработицы официально не признавалось, выражением гражданского мужества считались попытки описать очевидное: человек, уволившись с одного места работы, не сразу находит новое. Из многочисленных разрывов между моментами увольнения и последующего приема на работу и складывается фрикционная безработица.

Самое главное допущение, какое делают лауреаты Нобелевской премии 2010 г., состоит в том, что прием на работу они трактуют как разовую сделку, аналогичную приобретению товара в магазине.

По римскому праву, права покупателя или продавца полностью определялись заключенным между ними договором. Не зря пословице «*Caveat emptor*» («Да убоится покупатель») противостояла другая: «*Caveat vendor*», то есть «Да убоится продавец». В результате устранялась неопределенность, оформлялись единые правила, упрощались и конкретизировались отношения, которые ранее определялись личными факторами, предыдущими взаимоотношениями между продавцом и покупателем.

Мы видим, что сами истоки разовой сделки, заложенные римским правом, представляют собой действительную основу могущества западной цивилизации, более важную, чем технические факторы или военная мощь. Только когда продолжительность взаимных обязательств сокращается, экономическая структура становится мобильной, более эффективной.

В этом плане экономико-математические модели в микроэкономике длительное время сводили практически все события к разовым сделкам. Хотя появилась теория контрактов, которая несколько скорректировала эту однобокость моделирования. Лауреаты-2010, кажется, выжали последнее, что можно было взять из моделей и теоретических построений, в которых отсутствуют долгосрочные взаимные обязательства участников рынка.

Данные о постоянных поисках работника и работодателя говорят о большом разбросе зарплат, а также о том, что этот процесс не приводит к их унификации или к сокращению разброса. Кроме того, они показывают отсутствие линейной

зависимости между средней зарплатой в фирме и ее производительностью. Эта ситуация объясняется Д. Мортенсеном через модель поисков и встреч, в которой фирмы существенно различаются по производительности труда и имеют разнородный кадровый состав. Кроме того, предполагается, что если работнику повышать зарплату, то его производительность возрастает меньше, нежели зарплата.

Ранее было показано, что при таких исходных условиях модель имеет единственное равновесное решение. Мортенсен же доказал, что такое решение имеется и в следующей ситуации: в более производительных фирмах зарплата работников выше, при этом они в состоянии в поисках рассчитывать на работу получше¹⁹. Наконец, если большой разброс в зарплатах стабилен, то безработица выше, чем если бы зарплаты были близки и стабильны, но это не влияет на повышение или понижение функции благосостояния.

Следует отметить, что в данном случае мы имеем дело с условностями, характерными для всех без исключения экономико-математических моделей. По таким моделям нельзя вычислить, насколько нужно повысить среднюю зарплату в вашей фирме, чтобы минимизировать отток кадров.

Но эти же модели позволяют прийти к другим, зачастую неожиданным выводам. Допустим, в некоторой стране существуют государственные корпорации, где зарплаты значительно выше, чем в частном секторе. Это не означает, что их производительность обязательно на столько же выше. Об этом можно догадаться и без моделей. Но без них нельзя сделать вывод, что существование государственных корпораций или вообще компаний с повышенным относительно среднего уровнем зарплат ведет к большей безработице.

Практическая польза

Говорят, что модель Даймонда–Мортенсена–Писсаридеса (DMP, по первым буквам фамилий лауреатов) использовалась для оценки воздействия затрат на увольнение и прием на работу на уровень безработицы. Конкретных примеров мне найти не удалось, хотя в трудах этих авторов проанализирована специфика безработицы, пенсионных систем и систем

¹⁹ *Mortensen D.T.* Wage Dispersion in the Search and Matching Model with Intra-Firm Bargaining // *American Economics Review*. – 2009. – September 30.

социального страхования во многих странах мира. Спонсорами таких исследований чаще всего выступали Мировой банк или структуры ООН.

К тому же сам жанр, в котором работают лауреаты, не предполагает научного обслуживания частных фирм или физических лиц. Статистика, какой они пользуются – преимущественно национального уровня. Минимальная планка, до которой они опускаются, – крупный научный фонд, основная сфера практических приложений – от государственной до международной²⁰.

Модель DMP описывает равновесную безработицу – такой уровень безработицы, при котором экономика находится в состоянии равновесия. При этом основная ее часть является фрикционной. Более того, между местами работы и работниками есть соответствие, но только в пределах некоторой локальной общности, которая в модели получила название «остров».

Для описания процесса двусторонних встреч работников и работодателей используются модели «островов» со свободными рабочими местами и безработными, ищущими работу в начале каждого периода. Число встреч есть минимум числа приемлемых мест занятости для безработных данного «острова». Кроме того, есть остаток на конец периода – либо безработных, либо вакансий.

Суммы этих двух остатков по всем «островам» – это сводные совокупности безработных и вакансий на конец периода встреч. Агрегированная функция встреч формируется как результат статистического отношения между средней скоростью (темпом) встреч на «острове» и сводным числом оставшихся безработных и вакансий²¹. Итак, две главные находки модели DMP – «острова» и дискретность периодов поиска работы.

Функция встреч, которая калибрована²² по статистическим данным о безработице и свободных рабочих местах в США,

²⁰ Справедливости ради следует сослаться на одно из близких к практике исследований на эмпирических данных Канады: *Lise J., Seitz S., Smith J. Evaluating Search and Matching Models Using Experimental Data.* – Queen's University, 2005.

²¹ *Mortensen D.T. Island matching // Journal of Economic Theory.* – 2009. – V. 144. – P. 2336–2353.

²² Калибровка экономико-математической модели состоит в ее подгонке к масштабам цифр, встречающихся в реальной практике.

вместе с условиями устойчивого состояния для совокупной безработицы может объяснить эмпирически задаваемую кривую Бевериджа, равно как и наблюдаемую логарифмическую зависимость между темпами трудоустройства и соотношением между числом вакансий и численностью безработных.

В частности, колебания в численности вакансий, по данным статистики США, объясняются этой моделью с совпадением 91% относительно фактических данных при расчетном (по модели) соотношении числа вакансий к числу безработных, равным 0,48. Кроме того, в модели предполагается, что зарплаты определяются через аукционы, независимо проводимые на каждом «острове».

Результаты расчетов связаны с различными вариантами моделей. В частности, отмечается, что безработица растет по причине встреч в разных местах и при допущении, что зарплата на каждом «острове» определяется на аукционах, как это следует из работ Лукаса и Прескотта²³. В их модели временно безработные находятся в переходе от одного «острова» к другому. Безработица возрастает из-за того, что количества удачных стыковок безработных и вакансий на каждом «острове» различны.

Еще в 1982 г. в статьях Д. Мортенсена и П. Даймонда отмечено²⁴, что равновесные встречи не будут эффективными, если зарплата определяется результатом двусторонних переговоров после окончательного соглашения вследствие встречи работника и работодателя.

В связи с этим в модель вводятся две экстерналии. Первая состоит в том, что любая осмысленная функция встреч (*matching function*) может быть построена так, что количество встреч понижается при росте как числа безработных, так и вакантных мест. Вторая – в том, что при увеличении количества работников и рабочих мест удачные встречи случаются чаще – как для безработных, так и для вакансий.

Другими исследователями²⁵ также было показано, что эффективность достигается только при следующем предположении:

²³ *Lucas R.E., Prescott E.C.* Equilibrium search and unemployment // *J. Econ. Theory* 7 (1974). – P. 188–209.

²⁴ *Diamond P.A.* Wage determination and efficiency in search equilibrium // *Rev. Econ. Stud.* – 1982. – № 49. – P. 217–227; *Mortensen D.T.* Property rights and efficiency in mating, racing and related games // *Amer. Econ. Rev.* – 1982. – № 72. – P. 968–979.

²⁵ *Kennes J.R., King I., Julien B.* The Mortensen rule and efficient coordination unemployment // *Econ. Letters.* – 2006. – № 90. – P. 149–155.

когда работники ищут работодателей случайно, и зарплата определяется как результат прошедших аукционов вакансий. Хотя равновесие при зарплатах, определяемых по результатам аукционов, обычно оказывается неэффективным, этот прием полезен для практических построений систем поиска. Это было показано Мортенсеном в 2002 г.²⁶

При стандартном поиске и равновесии встреч их функция представляет собой «черный ящик», работа которого определяется соотношением численностей безработных и вакансий к потоку встреч.

Экономика состоит из континуума работников и работодателей, а также континуума «островов». Время разделяется на пронумерованные дискретные периоды. В самом простом варианте все не подошедшие места работы и работники, не согласившиеся их принять, распределены случайно по «островам» в начале каждого периода встреч. При альтернативном описании такой модели можно и фирмы рассматривать как «острова», если предположить, что в начале каждого периода фиксируется общее число вакансий, которые не подошли безработным.

В США уровень безработицы поднялся до 10%, но, по данным социологических опросов, только один из десяти безработных жалуется, что не может трудоустроиться.

В 1990-е годы модель лауреатов стала базовой для всех исследований рынка труда. Или показано на модели DMP, что если не считать время поиска работы одинаковым для всех ищущих, одновременно возможно наличие и безработицы, и свободных вакансий. Пример из российской действительности – моногорода, с которыми власти до сих пор не знают, что делать. Чтобы сотрудники такого закрытого производства могли найти работу, им нужно либо бросить свое жилье и переехать в другой город, либо государство (или частный бизнес) должно создать новые рабочие места. И такие тяжелые последствия в менее явных формах наблюдаются по всему миру.

Новая волна интереса поднялась с мировым кризисом 2007 г., когда усилилось внимание к решению проблем

²⁶ *Mortensen D.T., Wright R.* Competitive pricing and efficiency in search equilibrium // *Int. Econ. Rev.* – 2002. – № 43. – P. 1–20.

безработицы и актуальной стала проблема так называемых «социальных государств». Обсуждение этих тем в Европе и США велось с использованием терминологии и моделей, разработанных П. Даймондом, Д. Мортенсеном и К. Писсаридесом.

До них эта проблема выглядела так: государства должны заботиться о своих гражданах, но те, кто оказывают населению чрезмерную помощь, проигрывают, поскольку теряются стимулы к производительному труду. На практике ничего такого не происходит, и стимулы к труду в социально ориентированной Швеции ничуть не ниже, чем в США. Но после их исследований выявились методологические дефекты, которые и определяют поведение политической власти в данной стране.

Минимальная зарплата

Исследования П. Даймонда, Д. Мортенсена и К. Писсаридеса позволили по-новому отнестись к проблеме минимальных зарплат. Разработанная ими экономико-математическая модель показывает, что установление минимума заработной платы очень часто дает негативный эффект. В чем тут дело?

Прежде всего, любому предпринимателю известно, что от понижения зарплаты работникам больше вреда, нежели пользы. Некоторые из российских предпринимателей полагают, что этим подтверждается одно из основных положений марксизма: стоимость рабочей силы определяется привычным для рабочего класса уровнем потребления. Поэтому при понижении привычного уровня работник будет считать, что ему недоплачивают, и, соответственно, хуже работать.

В отличие от политически подкованных российских бизнесменов, П. Даймонд объясняет это ссылками на теорию перспективы, создателями которой считаются Д. Канеман и А. Тверски²⁷. С одним из них у Даймонда даже есть общая публикация²⁸, где приводятся результаты опроса респондентов о приемлемых для них изменениях в оплате труда. Результаты его подтверждают как относительно современную теорию перспективы, так и давние мысли К. Маркса.

²⁷ Подробнее об этой теории см.: *Воронов Ю.П.* Рынок с человеческим лицом // ЭКО. – 2003. – № 1.

²⁸ *Diamond P., Shafir E., Tversky A.* Money Illusion // *Quarterly Journal of Economics.* – Май 1997. – № 112 (2). – P. 341–374.

Экономическая практика не может игнорировать динамику безработицы, руководствуясь тем, что привычки сохраняются, и снизить зарплату невозможно. Но в теоретических построениях есть разные варианты типа роста государственных расходов по Кейнсу для снижения безработицы и сохранения привычных заработков.

Сейчас эти модели критикуют с двух сторон. Прежде всего, как такового свободного рынка труда нет. То государство устанавливает минимум заработной платы, то профсоюзы добиваются чрезмерного ее уровня. Рынок труда тесно связан с рынком зарплат, а они ведут себя не как обычный товар. Безработица отсутствовала бы, если бы рынок зарплат можно было сделать более гибким, то есть убрать и государство, и профсоюзы²⁹. Но поскольку это на практике невозможно, приходится принимать во внимание специфику рынка труда, его отличия от рынка товаров и услуг.

Подходящий налог базируется на доходах, при этом не измеряются отработанные часы или средняя оплата одного часа работы³⁰, это учитывается при введении правила минимальной зарплаты. Чтобы одно хоть как-то стыковалось с другим, нужно ввести минимальное рабочее время, в отношении которого рассчитывается минимальная зарплата. В Великобритании, например, установлено минимальное число отработанных часов.

Здесь есть еще одна проблема. Человек работает сверхурочно и получает за это повышенную зарплату. Приходится не только учитывать часы переработки, но и решать, что делать с дополнительным заработком как с налогооблагаемой базой. Все-таки его смысл не совсем такой же, как у обычного заработка. Ведь в системах налогообложения разделяют две разные базы взимания налогов – прибыль и зарплата.

При сверхурочных принципиально следующее: либо они нужны работодателю, либо это свободное волеизъявление работника. Если работника заставляют работать сверхурочно, то налогооблагаемая база – у работодателя. Если он сам выразил желание поработать дополнительно, то налоги должен платить он. В то же время ни работник, ни работодатель не

²⁹ *Stiglitz J.* Information and the Change in the Paradigm in Economics? //Prize Lecture. – 2001. – December 8.

³⁰ Отметим, что в большинстве развитых стран исчисляется почасовая минимальная оплата труда, а у нас – месячная.

заинтересованы в дополнительной налогооблагаемой базе и будут скрывать сверхурочную работу. Поэтому и в системах налогообложения этот аспект игнорируется³¹.

Любая попытка внедрить измерение отработанных часов для исчисления налогооблагаемой базы должна быть как-то связана с фактически отработанным временем. Но почему бы самому работнику не записывать отработанные часы в налоговую декларацию? Тогда при использовании выборочных проверок худо-бедно мы получали бы информацию об отработанных часах и имели более надежную базу для налогообложения и определения минимальной заработной платы³².

Для многих работающих в крупных фирмах или находящихся на государственной службе налоговая декларация вполне могла бы заполняться на основании справок, выдаваемых соответствующими службами. Но что делать с индивидуальными предпринимателями и работниками малых предприятий?

Все эти проблемы тесно связаны с пенсионным обеспечением. Так, демонстрации и забастовки во Франции в 2010 г. были связаны не столько с возрастом выхода на пенсию, сколько с повышением требований к продолжительности трудового стажа. Пенсия в 60 лет во Франции сочеталась с 35-часовой рабочей неделей³³. Бастовать по поводу повышения пенсионного возраста было неразумным: практически все страны Евросоюза уже подняли этот возраст до 63 и даже 67 лет. Для получения полной пенсии в 65–67 лет во Франции придется отработать 41 год. Здесь к французам требования более жесткие, чем к немцам (35 лет) или англичанам (30 лет). В нашей стране требование 40-летнего стажа не стыкуется с действующим пенсионным возрастом. Но это – еще одна неочевидная проблема.

Здесь вновь вернемся к проблеме практической пользы. Да, содействие конкретному безработному в его трудоустройстве –

³¹ *Banks J., Diamond P.* The Base for Direct Taxation, in *Mirrlees / J. Adam, S. Besley, T. Blundell, R. Bond, S. Chote, R. Gammie, M. Johnson, P. Myles, G. Poterba, J.* (eds). – *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*, Oxford University Press for Institute for Fiscal Studies (Oxford), 2008. – P. 1–120.

³² См. также на эту тему: *Abowd J.M., Kramarz F., Margolis D.N., Philippon T.* The Tail of Two Countries: Minimum Wages and Employment in France and the United States *IZA // Discussion Papers*. – 2000. – № 9.

³³ 35 часов в неделю – это зачастую не семичасовой рабочий день, а три дня по 8 часов, а среда и пятница – по 6 и 5 соответственно.

дело благое, да и польза очевидна. Но от науки существенно больше пользы, когда прислушиваются к поднимаемым ею проблемам.

Когда на пенсию?

Когда в Швеции присуждают Нобелевскую премию по экономике за работы по пенсионному обеспечению, во Франции идут общенациональные забастовки и демонстрации против повышения пенсионного возраста всего лишь до 62 лет. А кто, например, знает, что в Эстонии пенсионный возраст – 63 года, он одинаков и для мужчин, и для женщин, и при этом введен без всяких забастовок и демонстраций?

В России этот вопрос пока поднимается в выступлении министра финансов РФ, рассчитанном исключительно на изучение реакций населения. При этом широкой дискуссии пока нет ни в среде специалистов, ни среди общественности³⁴.

Наша власть никогда не разбиралась, из какого кармана она берет деньги. Те границы, что в большинстве стран считаются незыблемыми, у нас могут быть нарушены простыми решениями исполнительной власти. Это границы между бюджетами, между федеральным бюджетом и государственными банками, государственным же Пенсионным фондом. Вызвано это не только общим пренебрежением к соблюдению законов, но и тем, что через Пенсионный фонд РФ проводятся различные государственные льготы: материнский капитал, социальная поддержка отдельных категорий населения, оплата проезда пенсионеров-северян к месту отдыха и обратно. Масштабы государственных дотаций грандиозны: в 2011 г. в фонд будет направлено почти 21% федерального бюджета. Но 68% этих средств пойдут на льготы. Впрочем, вливания в Пенсионный фонд вряд ли компенсируют обратные потоки из фонда в бюджет, которые имели место в «крутые» 1990-е годы.

Так что многое из работ нобелевских лауреатов плохо применимо в нашей стране по причине «открытости границы» между Пенсионным фондом и федеральным бюджетом. Они просто не рассматривают возможность сосуществования двух

³⁴ РФ находится по средней продолжительности жизни мужчин на 162-м месте из 224 стран. В 2009 г. она составляла 62 года, женщин – 74. Мужчины, достигшие пенсионного возраста, доживали в среднем до 74 лет, женщины – до 78.

вариантов, четко различая государственное финансирование пенсий и самостоятельный фонд за счет взносов работающих.

Одной из причин, которые заставили Нобелевский комитет выбрать пенсионную тематику для награждения, стало то, что при старении населения мира пенсионные системы не способны выполнить свои задачи – ведь доля пенсионеров становится слишком высока³⁵.

Известно, что пенсионную систему европейского образца придумал «железный канцлер» О. Бисмарк. Единые для всей страны пенсии решали многие политические задачи – от объединения Германии до поддержки электоратом действующей власти. С тех пор множество национальных пенсионных систем решают другие задачи, но все они непосредственно связаны с политикой и решаются политическими средствами.

В этом плане срок выхода на пенсию представляет собой жизненную проблему для каждой семьи и острую политическую проблему для власти.

По всему миру распространены пенсии за счет взносов работающих³⁶. Однако при стабильных уровнях отчислений такая пенсионная система оказывается несостоятельной, если налицо три долгосрочных тренда: снижение смертности, снижение рождаемости и более ранний уход на пенсию. У П. Даймонда есть три соображения относительно того, что же делать.

Первое. У пенсионных систем несколько целей: сохранение уровня потребления, страхование, избавление от нищеты и перераспределение. Нужно при преобразованиях пенсионных систем учитывать их все.

Второе. Простые экономические модели – плохой инструмент для модернизации пенсионных систем в мире с неполной информацией, непредсказуемыми решениями, несовершенными рынками и системами налогообложения. Нужна глубокая научная проработка проблемы.

Третье. Выбор той или иной пенсионной системы связан с последствиями нового расклада рисков и функций перераспределения. Это следует предвидеть при формировании новой пенсионной системы.

³⁵ Barr N., Diamond P. Reforming Pensions. – Principles and Policy Choices, MIT, 2008.

³⁶ В оригинале – mandatory pensions. Термина этого нет ни в одном англо-русском экономическом словаре. Это показывает, насколько серьезно к пенсионным реформам подходит российская экономическая наука.

Похоже, что в РФ все три предостережения нобелевского лауреата П. Даймонда были проигнорированы.

Рыночная экономика в идеале могла бы быть устроена так, чтобы человек за свою трудовую жизнь накапливал пакет ценных бумаг, на доходы от которых и жил бы в старости. Но «дьявол скрывается в деталях». Замысел оказывается несостоятельным вследствие неустойчивости экономического развития.

Существуют два принципиально различных подхода к построению пенсионных систем: на базе поступлений (defined benefit – DB) и на базе взносов работающих (defined contribution – DC). Более традиционным считается подход на основании фиксированного дохода. Центральный элемент построения пенсионной системы – выбор между системами DB и DC. При этом следует учитывать различные варианты сравнений. Можно сравнивать идеальные системы DB и DC, или политически приемлемую систему и неприемлемую. Но можно сравнивать и хорошо спроектированную систему одного типа с плохо спроектированной системой другого типа.

Сравнивая системы DB и DC, следует уточнить термины. Центральный элемент системы DB – уровень поступлений, определяемый по формуле, аргументами в которую входят предыдущие проиндексированные заработки, облагаемые налогами. Доходы могут быть превращены в аннуитеты, то есть ценные бумаги. Центральный элемент системы DC – уровень взносов (отчислений), которыми и определяются поступления. Таким образом, один важнейший элемент in the extent of difference between systems – является ли стабильным уровень налогообложения. Если так, то различия могут быть очень малыми. Если нет, то будут налицо различия в перераспределении между поколениями. Конечно, система DC может иметь форму минимальных гарантированных доходов или какую-либо форму перераспределения и без смены главных параметров.

Обе системы могут выполнять функции перераспределения, которые определяются скорее политическими соображениями, нежели расчетами. Главные различия состоят в том, как они взаимодействуют с внутренней политикой, определяющей детали системы, как адаптируются к переменчивым условиям и во что обходится их обслуживание. Будучи непредсказуемой в будущем, система DB время от времени требует изменений, чтобы обеспечить уровень резервирования,

необходимый для ее существования (с плюсом или по нулям). Аналогично необходимо, чтобы система ДС время от времени корректировалась. При системе ДС риски отдачи активов и изменения ожидаемой продолжительности жизни падают касательно одного работника при отсутствии какого-либо механизма распределения рисков (перестраховки).

При обеих системах очень важно продумывать подстраховочные правовые нормы, аналогичные предусмотренным при несовершенных контрактах. В принципе, в каждой из систем допустимы автоматические корректировки, но на практике их возможности (типа индексирования) ограничены.

Чем дольше живут люди и чем меньшую долю занимает в их жизни трудовой стаж, тем позже они вынуждены будут выходить на пенсию. Хотя обосновать более ранний выход на пенсию невозможно только ссылками на достижения медицины и продолжительность жизни.

Симптоматично, что за последние 20 лет во многих странах пресекалась тенденция снижения пенсионного возраста, он лишь стабилизировался. Так писал П. Даймонд всего пять лет назад³⁷. Видимо, ни он сам, и его коллеги по Нобелю-2010 не ожидали, что обратная тенденция начнется столь быстро. Тогда он лишь высказал мысль, что в политике доходов пенсионеров следует учитывать увеличение продолжительности жизни и сопоставимый с ним рост продолжительности фактического трудового стажа. К этому нужно добавить существенное сокращение количества рабочих дней в году, связанное как с увеличением числа праздничных дней, так и более частыми переходами на неполный рабочий день. Пенсионер продолжает работать, получая зарплату и пенсию, и ему резонно работать неполный рабочий день, тем более что изменившаяся структура рабочих мест это позволяет.

Многие системы ДВ формируют мощное нежелание работать после достижения пенсионного возраста, что провоцирует особую ситуацию разрыва на рынке труда – уходящих нужно заменять. Но другие системы ДВ приближаются к страховым и не создают такой ситуации. Если у многих систем ДВ очень низкие административные издержки (иногда менее 1% годовых поступлений), то другие обходятся существенно дороже.

³⁷ *Diamond P.A.* Pensions for an Aging Population // IDEI Annual Conference, Toulouse, 2005. – November 2.

Все системы DC, базирующиеся на индивидуальном выборе, очень дорогие в обслуживании. Например, издержки на обслуживание в британской системе накопительных счетов приближаются к трети потенциальных доходов от прироста накапливаемых активов³⁸. Работы с индивидуальными счетами невпроворот. Каждый пенсионер со своим счетом фактически является игроком на фондовом рынке, и брокеров для обслуживания миллионов игроков требуется немало. Впрочем, то же касается и системы социального страхования.

П. Даймонд в экспертном заключении для Шведского комитета по глобализации рассуждает так. Основная надежда человека на достойную старость – его партнеры и дети. Системы пенсионного обеспечения обычно содержат элементы страхования жизни для работающих и имеющих детей.

Социологические исследования показали, что расходы у одного члена пожилой пары – примерно 65–70% по сравнению с одиноким пенсионером. Таким образом, при отсутствии социальной пенсии смерть одного из супругов понижает уровень жизни другого. Поэтому в Швеции максимум гарантированной социальной пенсии для одинокого пенсионера примерно на 15% больше, чем для состоящего в браке³⁹.

Поскольку мужчины в течение жизни обычно получают более высокие доходы, чем женщины, а мужчины часто старше жен и меньше живут, то это – проблема жизненного уровня вдов. Во многих странах нищета среди них распространена больше, чем среди замужних пожилых женщин. Для вдов падение уровня жизни характерно и тогда, когда речь не идет о нищете. Социальные пенсии в связи с этим должны обеспечивать жизненный стандарт, учитывая эти особенности структуры пожилого населения.

Существует множество способов организации и финансирования социальных пенсий, но все они должны быть построены на очевидных для всех основаниях. И это особенно важно

³⁸ *Murthi M., Orszag J.M., Orszag P.R. Administrative Costs and Individual Accounts: Lessons from the U. K. Experience. – Birkbeck College Working Paper 99–2 (University of London), 1999.*

³⁹ В нашей стране примерно те же функции выполняет пенсия в связи с потерей кормильца. Но почему-то у нас эти проблемы не обсуждаются так, чтобы каждый понял: это его деньги, и нужно распределять их справедливо.

в условиях глобализации, когда пенсионные системы разных стран постепенно унифицируются⁴⁰.

Оптимальный соцстрах

Система социального страхования в переходный период оказалась для нашей страны крепким орешком. Постепенно выявляются то одни, то другие трудности – от способа взимания взносов до правил расчета платежей.

В одной из статей П. Даймонд приводит гордые слова президента США Дж. Буша: «Социальное страхование – одно из величайших достижений американского государства и одна из глубочайших благодарностей (commitments) американского народа». Но далее Даймонд уточняет: «Все это так, но значительно сложнее».

Прежде всего, социальное страхование всегда стоит перед лицом долгосрочного дефицита, даже если в краткосрочном периоде ему прогнозируется профицит. Разумеется, это связано с динамикой доходов и расходов государственного бюджета. Кроме того, существует распространенное мнение, что нужно увеличивать платежи особо нуждающимся – тем, кто долгое время работал за малую зарплату, а также вдовам и вдовцам. В системах социального страхования постоянно наступают значительные корректировки. По мнению П. Даймонда, любую, даже очень хорошую систему социального страхования, ждут трудности, для преодоления которых и нужны реформы.

Он считает, что необходимо не только восстановление на долгосрочную перспективу стабильности системы социального страхования, ее нужно спасать и от финансовых проблем, и от некомпетентных реформаторов. Основная мысль Даймонда заключается в том, что финансовое состояние системы может быть улучшено отказом от ведения индивидуальных счетов.

Должно достигаться главное: для работающих и членов их семей необходимо обеспечить гарантированный уровень доходов, который не в состоянии уменьшить ни инфляция, ни крахи фондового рынка. И здесь вряд ли удастся обойтись без участия государства. Все остальные цели системы соцстраха следует считать второстепенными.

⁴⁰ *Diamond P.A. Economic Globalisation and Swedish Pensions // Expert report № 28 to Sweden's Globalisation Council. – 2009. – P. 9.*

В 2005 г. в Китае была задумана реформа социального страхования. Познакомившись с ее подготовкой, в очередной раз позавидуешь китайцам. Прежде всего, была сформирована международная экспертная группа по выработке рекомендаций. В число иностранных специалистов в рабочую группу, кроме П. Даймонда, были включены Мукул Ашер (Asher) из Национального университета Сингапура, Николас Барр (Barr) из Лондонской школы экономики, Эдвин Лим (Lim) и Джеймс Мирлиз (Mirrlees) из Кембриджского университета, профессора Стэнли Фишер (Fischer) и Николас Стерн (Stern), а также Сальватор Вальдес-Прието (Valdes-Prieto) из Католического университета Чили⁴¹. На каждого иностранного специалиста приходилось два китайских, которые в ходе подготовки реформы должны были учиться, чтобы в дальнейшем КНР развивал свою систему социального страхования самостоятельно. Ох, подумал я невольно, как все это далеко от Сколково.

Если бы таких людей, как нобелевские лауреаты 2010 г., привлекали для решения конкретных задач российской экономики, они смогли бы объяснить населению смысл того или иного мероприятия, касающегося любой актуальной проблемы. У нас даже не было проанализировано, чем руководствовались те, кто при монетизации льгот ошибся в шесть раз. Так что у китайцев есть потребность в умах нобелевских лауреатов, а мы можем и сами делать что угодно – все равно не накажут.

Вклад в развитие экономической науки

П. Даймонд, отдавая должное создателю *economics* П. Самуэльсону, отмечает, что дальнейшее развитие экономической мысли пошло по двум направлениям: бихевиоральной⁴² (субъектной) экономике и усложнению экономико-математических моделей, в которые включается стохастика и другие новшества. Ранее интерактивные модели редко смыкались с экономической теорией, но в последние годы появился ряд интересных приложений.

Если говорить о теории субъектной экономики, то появились новые модели индивидуального выбора, в которых учитываются психологические аспекты. Кроме того, возникли

⁴¹ Social Security Reform in China // Issues and Options. – 2005. – January 27.

⁴² От английского слова *behavior* – поведение. В русской экономической терминологии чаще используется термин «субъектная».

модели для исследования равновесия, в которых используют упрощенные модели поведения, основанные на эмпирических данных и их закономерностях. Весь этот методический прогресс достигнут на материалах исследований проблем социального страхования и пенсионного обеспечения. В частности, рассматривается нестандартное поведение в отношении сбережений, трудоустройства и т.п.

Четырежды несостоявшийся

Некоторые специалисты после присуждения премии отмечают, что есть не худшие кандидаты на Нобелевскую премию по экономике. На этот раз список несостоявшихся лауреатов довольно длинный. В нем – Роберт Барро из Гарвардского университета, Уильям Нордхаус – из Йельского, Пол Ромер – из Стэнфордского, Ричард Талер, Роберт Шиллер и Юджин Фам из Чикагского университета. К этой американской плеяде добавляют Элханана Хелпмана из Израиля и Эрнста Фера из Австрии.

Но чаще всего упоминают все-таки профессора Р. Барро. Мировой банк в своем журнале «Финансы и развитие» еще в 2007 г. прочил его в нобелевские лауреаты, даже время публикации со смыслом упало на сентябрь⁴³. Но Комитет в отношении него держится жестко уже четвертый год подряд.

Роберт Барро, профессор Гарвардского университета, родился в 1944 г. и закончил Калифорнийский технологический университет по специальности «физика». В экономику его потянуло из-за желания применить свои знания математики и физики в новой научной области. Докторскую степень по экономике он получил в Гарвардском университете в 1970 г. В 1976 г. была опубликована его статья «Рациональные ожидания и роль монетарной политики», и было однозначно признано, что появился новый глубокий исследователь. Его статьи с моделью экономического роста широко известны, экзогенные переменные, использованные в модели, назвали «параметрами Барро».

Как и лауреаты Нобелевской премии 2010 г., Р. Барро исследовал разные стороны экономической жизни. Так, в еще одной широко известной статье, написанной им с Гарри Беккером, – «Новая формулировка экономической теории фертильности»⁴⁴ – он впервые в экономико-математическом моделировании применил концепцию «бесконечного временного горизонта», практически неизвестную российским экономистам. Барро использовал ее, в частности, для описания экономической конвергенции южных и северных штатов США после гражданской войны, а также двух Германий после их объединения.

⁴³ Loungani P. Topping the Charts, profiles Harvard macroeconomist Robert Barro // *Finance and Development*. – 2007. – V. 44. № 3. – September.

⁴⁴ Barro R., Becker G. A Reformulation of the Economic Theory of Fertility // *Quarterly Journal of Economics*. – 1998. – V. 103. – P. 1. – 25.

Работы Р. Барро (в том числе полторы сотни статей в ведущих научных журналах) с тех пор находились в центре дискуссий по многим вопросам экономической политики, а также по теории роста и теории циклов. Действительной причиной, по которой, как мне кажется, Нобелевский комитет ему отказал, были его выступления против концепции «социального государства». Ведь Швеция является одним из таких государств.

Если еще в 1996 г. Р. Барро полагал, что государство обязано вмешиваться в различные сферы экономики, то постепенно его взгляды становились более либеральными. И как новообращенный либерал он снискал признание Мирового банка и настороженность Нобелевского комитета. Четырежды несостоявшийся лауреат доказывал, что ни одно государство мира не в состоянии обеспечить всех будущих пенсионеров достойной пенсией. Забота о достойной старости должна стать делом каждого человека и его детей.

* * *

Впрочем, не будем сожалеть о неудаче Роберта Барро, лучше погрустим о российской экономической науке, которая как никогда далека сейчас от нобелевских премий. Нет и не предвидится даже номинантов из России.

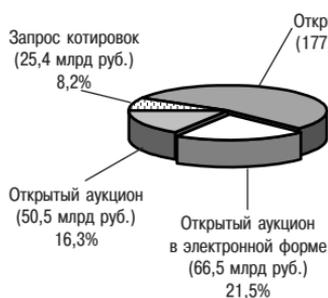
Первая очевидная причина – языковой барьер. Если основная масса российских ученых-экономистов не только не пишет в ведущие зарубежные журналы, но даже не читает их регулярно, это означает, что попросту нет среды для появления лауреатов (два-три вуза или НИИ погоду не делают, точно так же, как два-три спортклуба без массового спорта не способны отстоять спортивную честь страны).

Отсутствие мировой экономической культуры на территории нашей Родины имеет свое объяснение. Власть, у которой в экономических консультантах ходят магистры экономики, а не нобелевские лауреаты и даже не российские профессора, никогда не будет развивать эту самую экономическую культуру. В самый раз вновь позавидовать китайцам и их будущей системе социального страхования.

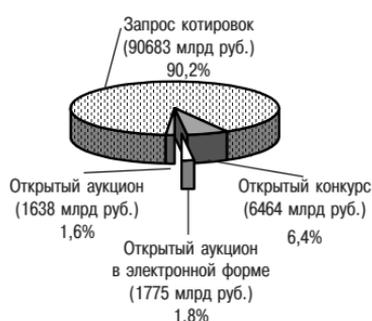
Государственные и муниципальные закупки переходят на электронные аукционы

Новый год стал датой события, которое затрагивает все бюджетные учреждения – от таких гигантов, как Российская академия наук, до самых мелких, вплоть до сельской больницы: с 1 января 2011 г. все аукционы на право заключить государственный или муниципальный контракт должны проводиться только в электронной форме. По замыслу инициаторов этого преобразования, Федеральной антимонопольной службы России и Минэкономразвития РФ, оно должно повысить эффективность государственных и муниципальных закупок и воздвигнуть барьеры на пути расточительства и коррупции, нередких в этой сфере. Нередких настолько, что вопрос о них был поднят в Послании президента Федеральному собранию.

Намеченные в Послании направления дальнейшего совершенствования системы госзакупок – дело будущего. А сейчас перед всеми, кто связан с этой системой – заказчиками и поставщиками, во весь рост стоит проблема перехода к электронным аукционам. Ей и посвящена предлагаемая подборка.



По способам закупок



По сумме контрактов

Распределение заказов, размещённых в период
с 1 июля по 22 ноября 2010 г., %



В статье рассматривается организация и технология размещения государственных и муниципальных заказов с помощью электронных аукционов. Анализируются возможности противодействия злоупотреблениям, обсуждаются проблемы, связанные с массовым переходом на электронную форму аукционов.

Ключевые слова: электронный аукцион, государственный заказ, муниципальный заказ, злоупотребление, конкуренция

От молотка аукциониста — к компьютеру

Т.В. МИХАЭЛИС, Пермь. E-mail: t.mihaelis@mail.ru

Даёшь электронный аукцион!

Итак, электронная революция, о которой так долго говорили готовившие её государственные органы, свершилась. С нового года все открытые аукционы по закупкам для государственных и муниципальных нужд должны проводиться только в электронной форме.

Дорога к этому была долгой: хронологически первой ласточкой стало разработанное в 1991 г. положение о подрядных торгах. Затем, в годы бурных рыночных реформ, появилось множество узаконений, государственных и ведомственных, нацеленных на создание конкуренции за государственные заказы среди поставщиков товаров и услуг и исполнителей работ. Попытка (неудачная) навести единообразие в этой сфере была предпринята только в 1999 г. федеральным законом «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» (№ 97-ФЗ).

Однако тогда ещё речь об использовании современных информационных технологий для размещения государственных заказов в законе не шла. Такие новации появились в заменившем его с 1 января 2006 г. законе № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», разработчики которого изначально задумывали, что в конечном итоге всё придёт к электронным торгам.

Путь этот оказался извилистым. Корректировать закон начали меньше чем через полгода после его принятия, а всего к настоящему времени накопилось 22 поправки, последняя из



которых (пока) принята в ноябре 2010 г.¹ Наряду с редакционными уточнениями были и такие, которые вносили в закон принципиальные изменения. Ряд из них как раз касался электронных аукционов. Первоначально порядок проведения аукционов в электронной форме на право заключить государственный или муниципальный контракт регламентировала ст. 41 закона. В мае 2009 г. в закон была включена новая гл. 3.1, устанавливающая альтернативный порядок, значительно отличающийся от прежнего, а с 1 июля 2010 г. ст. 41 утратила силу.

И если прежде заказчик был свободен в выборе формы аукциона – обычный («молоточный») или электронный, то с 2010 г. федеральным заказчикам было предписано проводить только электронные аукционы – с 1 января при заказе товаров, работ и услуг, включённых в определённый перечень, с 1 июля – для всех их групп. А с 1 января 2011 г. электронная форма аукционов стала обязательной для всех заказчиков, региональных и муниципальных. Молоток аукциониста отправился на свалку российской истории размещения госзаказов.

Предусмотрено два вида электронных аукционов – «длинный» и «короткий». Первый является основным типом, и вся его процедура, от публикации извещения об аукционе до заключения контракта, занимает от 35 до 48 дней. «Короткий» (от 22 до 33 дней) аукцион проводится, если начальная цена контракта не превышает 3 млн руб. Кроме того, каждый государственный заказчик обязан размещать у субъектов малого предпринимательства от 10 до 20% общего годового объема своих заказов, что требует проведения отдельных аукционов.

Наряду с аукционом, где побеждает участник, предложивший минимальную цену, государственный или муниципальный заказ может размещаться путём проведения торгов в форме конкурса, где победителем признаётся участник, предложивший лучшие условия исполнения контракта². Допускается также размещение заказов без проведения торгов – через запрос котировок

¹ Закон № 94-ФЗ и сам по себе довольно громоздкий – свыше 100 страниц убогим шрифтом через один интервал, а обзор поправок к нему, подготовленный специалистами АО «Консультант Плюс», насчитывает более 200 страниц.

² Хотя перечень товаров, услуг, работ, заказы на которые должны размещаться на аукционах, составляет большую часть номенклатуры государственного и муниципального заказа, он не исчерпывает её. Этот перечень определён распоряжением правительства РФ от 27 февраля 2008 г. № 236-р. Заказы на остальное должны размещаться на конкурсах.

цен на товары, работы, услуги³. Он состоит в том, что информация о потребностях в товарах (работах, услугах) сообщается неограниченному кругу лиц путем публикации извещения о проведении запроса котировок, а победителем признаётся участник размещения заказа, предложивший самую низкую цену. В отличие от аукциона, участник запроса котировок сообщает свою цену только единожды. И поскольку эта процедура не является конкурентной, её предполагается отменить (заменив «коротким» электронным аукционом), вероятно, во втором полугодии 2011 г.

Таким образом, останутся два основных способа размещения государственных и муниципальных заказов: электронный аукцион и конкурс. Если заранее можно определить требования по качеству к предмету закупки, проводится аукцион, если нельзя, то конкурс. По имеющейся оценке, первое относится к 80% закупок⁴, а значит, оставшиеся 20% торгов должны будут осуществляться путём проведения конкурсов. Их процедуру нынешняя реформа госзаказа пока не затронула. К конкурсам немало претензий, но разговор о них увёл бы нас далеко в сторону от главной темы — электронных аукционов.

«Демократический централизм»

Отныне информация обо **всех** государственных и муниципальных заказах, будь то аукцион, конкурс, запрос котировок и т.д.⁵, должна публиковаться на едином интернет-портале — официальном сайте Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (да, изяществом стиля наши чиновники не блещут): www.zakupki.gov.ru. И информация об электронном аукционе первым делом отправляется туда, а уже с этого сайта — автоматически на электронную торговую площадку, указанную заказчиком.

Федеральной антимонопольной службой (ФАС) России и Министерством экономического развития РФ для проведения открытых аукционов в электронной форме отобраны следующие пять торговых площадок.

³ В отдельных, строго ограниченных законом случаях, возможно также размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).

⁴ *Евраев М. Я.* Электронный аукцион в госзаказе // Университетская книга. — 2010. — № 2.

⁵ Исключая закрытые. Но это особый случай — когда дело связано с государственными секретами.

- Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» (оператор – ЗАО «Сбербанк-АСТ»);
- Единая электронная торговая площадка (ОАО «Единая электронная торговая площадка»);
- Общероссийская система электронной торговли zakazrf.ru (ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан»);
- Электронная торговая площадка ММВБ «Госзакупки» (ЗАО «ММВБ-Информационные технологии»);
- Электронная торговая площадка РТС-тендер (ООО «РТС-тендер»).

Системы электронного размещения заказов начали создаваться ещё в начале 2000-х годов. К 2010 г. в России работало несколько десятков региональных электронных торговых площадок, и ряд регионов страны накопил опыт применения электронных аукционов для государственных (иногда и муниципальных) закупок. Зачем же тогда ограничиваться пятью площадками? М.Я. Евраев, начальник Управления ФАС по контролю за размещением государственного заказа прокомментировал это так: «Мы должны сами себе ответить на один вопрос: какую страну мы строим? Страну с единым экономическим пространством? Или у нас удельные княжества, и каждое муниципальное образование, каждый регион будет организовывать свои “домашние” торги?»⁶.

Отобранные пять площадок – не региональные, а общероссийские. И это позволяет заказчику значительно расширить круг потенциальных поставщиков – теперь на объявляемый им аукцион может выйти фирма с любого конца страны. Расширяется и рынок сбыта поставщиков: они смогут видеть потребности в своей продукции или услугах в масштабах всей страны. Немаловажно и то, что участие в аукционе для обеих сторон бесплатное, лишь с победителя аукциона взимается небольшая плата – 3 тыс. руб., но и ту в течение нескольких лет предполагается снизить, а затем и вовсе отменить. А существующие региональные площадки можно перепрофилировать в информационные мониторы электронных аукционов, проходящих на данной территории.

Но почему же тогда не централизовать все аукционы на единственной площадке? Почему их пять? Ответ на первый вопрос очевиден – монополия противна самой природе ФАС, под эгидой и при деятельном участии которой строится новая система. Единственная площадка-монополист могла бы диктовать

⁶ Евраев М. Я. Электронный аукцион в госзаказе // Университетская книга. – 2010. – № 2.

клиентам свои условия, а у тех не было бы никаких средств противодействия, кроме разве что жалоб и челобитных антимонопольным органам. При нескольких площадках клиенты могут «голосовать ногами», поскольку вольны в любое время перейти с одной на другую. А значит, торговые площадки будут конкурировать друг с другом за заказчиков и поставщиков, поскольку от этого зависит их заработок (он в основном складывается из платы банков, на счетах которых размещены средства потенциальных поставщиков в обеспечение их заявок на участие в электронных аукционах — именно это и позволит со временем, при выходе электронных аукционов на значительные обороты, отменить сбор с победителей).

Но конкуренция конкуренцией, а число площадок всё же должно быть небольшим, во-первых, чтобы не раздроблять участников аукционов, сосредоточив значительное число их на каждой из площадок, и, во-вторых, чтобы вся совокупность площадок была обозримой для ФАС, и она могла непосредственно контролировать их деятельность.

Потерям — заслон!

В полном переходе на электронные аукционы Россия — впереди планеты всей, аналогов такой системы нет нигде в мире. Причина, подвигнувшая российские власти на такое новаторство, — массовые злоупотребления в системе госзаказа. И цель этого направления реформы — если не устранить возможности для них, то, по крайней мере, свести к минимуму. Средствами же служат повышение прозрачности системы закупок, введение режима конфиденциальности и анонимности участия в аукционах, усиление конкуренции среди предпринимателей за право получения государственного или муниципального заказа за счёт значительного расширения круга участников торгов.

Не рассматривая всю технологию электронных аукционов⁷, отметим только некоторые её особенности. Открытый аукцион в электронной форме проводится в три этапа: допуск к участию, торги на электронной площадке, определение победителя. Подготовка к аукциону начинается с разработки аукционной документации, главное в которой — определение требований к предмету аукциона. Без особого внимания к этому заказчик может получить вовсе не то, что хотел, поскольку он может

⁷ Она в общих чертах описана в статье Е. В. Ленёвой в настоящей подборке. — *Ред.*

задать только функциональные характеристики (потребительские свойства) товара, но не конкретный товарный знак, модель, производителя. Заявки на участие в аукционе состоят из двух частей. Первая включает согласие участника на поставку товара (оказание услуги, выполнение работы) и сведения о предлагаемом товаре, требуемые согласно аукционной документации (для работ и услуг они не предоставляются); данные об участнике в ней отсутствуют. Только эта часть заявки доступна заказчику на первом этапе аукциона. Вторая часть заявки содержит сведения об участнике и документы, подтверждающие его соответствие установленным требованиям. Она становится доступной заказчику только после проведения торгов.

Аукционная комиссия, созданная заказчиком, рассматривает первые части заявок после завершения их приёма и выносит решение о допуске участников к аукциону. Мотивом отклонения заявки может быть только отсутствие предусмотренных аукционной документацией сведений или их недостоверность либо несоответствие сведений о товаре требованиям к нему (так что в случае размещения заказа на услуги или работы заявку отклонить вообще нельзя). При проведении собственно торгов сведения об их ходе общедоступны, следить за ним могут не только заказчик и непосредственные участники, но и другие заказчики и поставщики, да и вообще любой, зашедший на сайт данной торговой площадки. Участники аукциона торгуются анонимно, показываются только порядковые номера заявок.

После торгов аукционная комиссия рассматривает вторые части заявок, только теперь становится известно, какие конкретно фирмы скрывались под номерами заявок. Отклонить заявку на третьем этапе аукциона можно только при несоответствии предложения установленным требованиям. Критерий выявления победителя единственный – минимальная цена.

Какие же преграды злоупотреблениям воздвигают рассмотренные особенности электронных аукционов? Можно выделить ряд основных видов злоупотреблений, частично переплетающихся между собой. И хотя, строго говоря, они сами по себе не относятся к коррупции, часть их идёт с ней рука об руку.

Первый вид злоупотреблений – сговор участников аукциона: фирма, намеренная получить заказ, договаривается с фиктивными или действительными конкурентами об их поведении на аукционе, заключая в результате контракт по начальной или

немного сниженной цене. Как представляется, анонимность участия в аукционе и возможность участия широкого круга поставщиков создают довольно мощный барьер для этого вида злоупотреблений. Даже при нарушении конфиденциальности (вероятность утечки информации с электронной торговой площадки весьма мала, но полностью исключить её всё же нельзя) вряд ли возможности «претендента на победу» настолько велики, чтобы подкупить или запугать всех своих конкурентов от Калининграда до Владивостока.

Другой вид – сговор заказчика с участником. При этом неугодные конкуренты устраняются при допуске участников к аукциону, например, по критерию «хорошая репутация». Трактовать это понятие можно довольно произвольно, что позволяет оставить только удобного участника и ещё несколько подставных, чтобы аукцион выглядел «как настоящий». Другой, довольно распространённый прежде способ – внесение изменений в документацию аукциона задним числом. Ещё один путь – составить требования к предмету закупки в расчёте на конкретного «аффилированного» поставщика, т.е. так, чтобы другие участники аукциона не были способны выполнить эти требования.

Здесь барьером служит отсутствие предварительной квалификации участников в случае электронного аукциона. Перечень мотивов отклонения заявок как на первом, так и на третьем этапах аукциона закрытый и не допускает произвольного толкования. Нарушения анонимности участников аукциона, как показывает опыт, возможны. Так, первая часть заявки иногда представляет собой отсканированный документ на бланке хозяйствующего субъекта со всеми его реквизитами. Да и в ходе аукциона участник может подать сигнал, позволяющий заказчику опознать его. Но эффекта это не даст – законные возможности для устранения неугодных участников до торгов либо после них или отдания предпочтения «своему» участнику всё равно отсутствуют⁸. Изменить задним числом документацию электронного аукциона также невозможно.

⁸ К слову, именно наличие предварительной квалификации участников торгов, которая позволяет чиновникам выставлять к участникам довольно произвольные требования, является препятствием для перехода размещения государственных заказов на электронные аукционы в ЕС. Это временами порождает сговор между заказчиком и поставщиком. Но хотя скандалы по этому поводу в Европе гораздо громче, сговоры распространены куда меньше, чем у нас.

Что же касается составления требований к предмету заказа так, чтобы им мог удовлетворить единственный (заранее известный) участник аукциона, то, вероятно, в принципе это сделать можно. Но очень трудно – такая работа требует весьма высокой квалификации и немалых умственных усилий. Мешать ей будет и то, что в один лот разрешено включать лишь одноимённый товар (куда проще было сформировать некий «комплект» товаров, имеющийся лишь у «своего» поставщика, и который было бы непосильно собрать за требуемые сроки поставки другими).

Ещё один вид злоупотреблений (скорее всего, требующий предварительного сговора с заказчиком) – выигрыш аукциона за счёт демпинга, когда конкуренты устраниются путём предложения цены, заведомо не позволяющей выполнить контракт. Затем, в ходе исполнения контракта с заказчиком заключалось дополнительное соглашение, значительно повышающее первоначальную цену. Заслон этому ставит налагаемый на исполнителя штраф в двойном размере от увеличения оговоренной в контракте цены (вдобавок к существовавшему ранее штрафу с должностного лица заказчика, подписавшего дополнительное соглашение).

Защитить бюджетные средства от мошенников призвана обязательность обеспечения исполнения контрактов в размере до 30% начальной цены контракта (кроме случаев, когда исполнителем является бюджетная организация). Способ обеспечения участники аукциона определяют сами. Выбор у них такой: банковская гарантия, передача заказчику в залог денежных средств, поручительство крупных юридических лиц (собственные средства которых составляют не менее 300 млн руб.). По сути, обязательная проверка наличия финансового обеспечения является экономической предварительной квалификацией участника аукциона, заменившей административную.

Нередкий вид злоупотреблений – закупки за счёт бюджетных средств в личных целях тех или иных должностных лиц. А вот тут ни процедура электронного аукциона, ни вообще закон № 94-ФЗ в его нынешнем виде никаких средств противодействия не содержат. Этот вид «нецелевых расходов», как они мягко именуются в чиновничьем новоязе, контроль того, для чего закупаются те или иные товары (работы, услуги) и как они затем используются, по-прежнему остаются вне поля зрения системы государственных и муниципальных закупок.

Нужно также отметить удар (какой силы, покажет время) по институту посредников-перекупщиков. В отличие от оптовой торговли, перекупщики не производят с товарами никаких общественно полезных действий, зачастую товар даже не трогается с места, отправляясь к конечному покупателю прямо от производителя. В прежние годы их деятельность была (хотя и не всегда) действительно полезной: они оказывали информационные посреднические услуги, связывая производителей и покупателей, когда тем и другим найти информацию друг о друге было непросто. Но по мере заполнения «информационного вакуума» деятельность перекупщиков приобретала чисто паразитический характер. Заодно переплетаясь с коррупцией: случаи, когда заказчики отказывались заключать контракт напрямую с поставщиком, вынуждая его обращаться к «аффилированной» фирме-посреднику, далеко не редкость. Электронный аукцион в масштабах всей страны позволяет производителю товара оставить перекупщиков за бортом, выигрывая аукцион за счёт более низкой цены.

Итак, полный переход на электронные аукционы действительно позволит уменьшить потери бюджета и снизить коррупцию, хотя всех лазеек не закрывает (к тому же наверняка будут изобретены новые, которые сейчас невозможно и представить, — исторический опыт показывает, что и не самый умный человек всегда оказывается умнее самой изошрённой системы). По оценке ФАС, экономия составит до 1 трлн руб. в год, или 20% общего объёма расходов на госзакупки⁹ (удивительным образом эта цифра совпала с потерями в системе размещения государственных и муниципальных заказов, названными в Послании президента Федеральному Собранию). Посмотрим.

«Проблема-2011»

Тотальный переход всех аукционов на электронную форму породил проблему, окрещённую одним из остроумцев в Интернете «Проблемой-2011». У неё два аспекта.

Первый — массовый выход на электронные торговые площадки и Официальный сайт региональных и муниципальных заказчиков, в дополнение к уже присутствующим там федеральным. Одних только муниципальных образований

⁹ Евраев М. Я. Электронный аукцион в госзаказе // Университетская книга. — 2010. — № 2.

в России на 1 января 2009 г. было 24161, а в них 115918 муниципальных учреждений (образования, здравоохранения, культуры, спорта), не говоря уже о муниципальных органах¹⁰. Общее же число заказчиков составит, по-видимому, около 200 тыс.¹¹ А количество поставщиков вообще не поддаётся оценке.

Надо думать, что разработчики программного обеспечения электронных аукционов предусмотрели возможности обработки и хранения данных по столь большому числу заказчиков и участников. Конечно, не все муниципальные заказчики придут одновременно, по-видимому, это будет происходить постепенно в течение всего 2011 г. И далеко не все будут проводить аукционы ежедневно. Тем не менее, исходя из уже имеющегося опыта, можно предполагать, что за день в стране будет проводиться несколько тысяч (если не больше) аукционов. Не захлебнутся ли всего пять электронных торговых площадок (да и Официальный сайт) таким числом аукционов? И даже если нет, смогут ли выдержать такую нагрузку каналы связи? Специалисты торговых площадок наверняка не упустили эту проблему из виду, но сомнения всё же остаются.

Второй аспект проблемы – отсутствие опыта электронных торгов у большинства заказчиков и поставщиков. Как говорилось выше, недостаточно квалифицированное формулирование требований к предмету закупок может привести к тому, что победитель аукциона предложит совсем не то, что подразумевал заказчик. Отмена же результатов аукциона – дело непростое и затратное. Но и просто ошибки в аукционной документации чреваты штрафами, причём непосредственно с виновного должностного лица. Предусмотренная законом величина штрафа доходит до 500 тыс. руб., что куда выше зарплаты даже самого высокооплачиваемого чиновника. А по статистике, около 10% всех госзаказов размещаются с ошибками. И эта доля значительно возрастёт при выходе на электронные аукционы новых заказчиков.

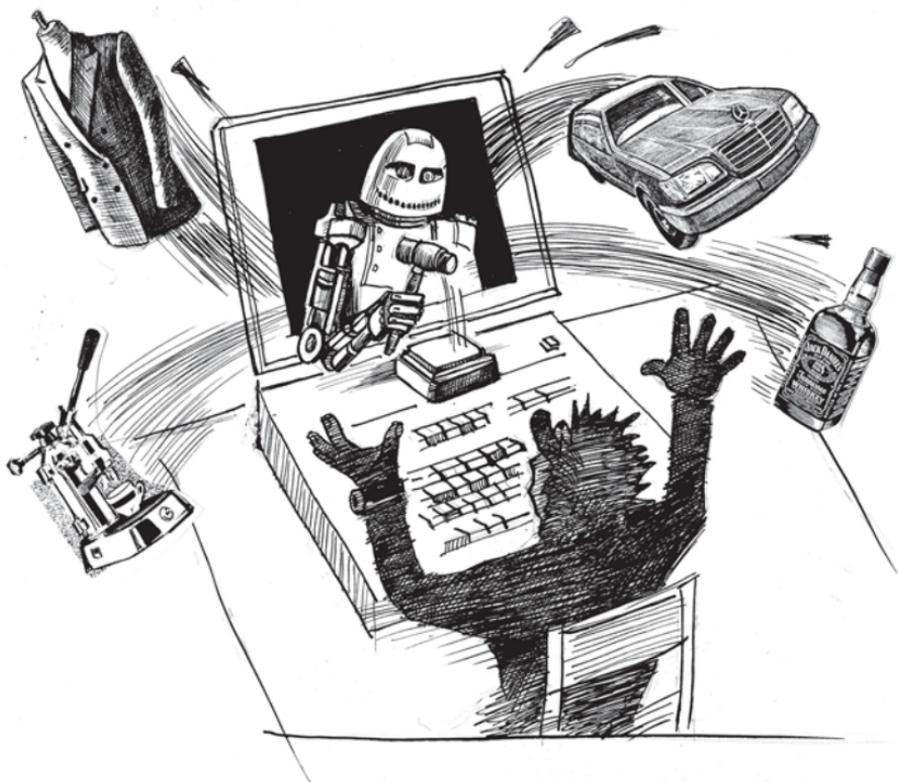
От отсутствия опыта будут страдать и участники аукционов. Ошибки в заявке на участие в аукционе приводят к тому,

¹⁰ Российский статистический ежегодник. 2009. – М.: Росстат, 2009. С. 44.

¹¹ Это – осторожная оценка. Утверждают даже, что число заказчиков может составить около миллиона (*Зыкова Т.* Прост и доступен. Сайт госзакупок заработает по-новому //Российская газета. – 2010. – 8 декабря).

что заявка будет отвергнута на первом или третьем этапе аукциона, а возможность исправить заявку по ходу дела теперь отсутствует (хотя и прежде она была незаконной). И конечный результат ошибки — потеря шанса получить контракт и, стало быть, прибыль.

Смягчить проблему присутствия на торговых площадках массы мелких заказчиков и их недостаточной квалификации могла бы концентрация функций размещения заказов. Закон № 94-ФЗ предусматривает возможность участия в торгах уполномоченных органов и специализированных (на проведении торгов) организаций. Они и могли бы взять на себя размещение заказов от имени мелких заказчиков. Однако пока делегирование полномочий уполномоченным органам и специализированным организациям наталкивается на ряд проблем.



В интервью рассказывается об опыте размещения государственных и муниципальных заказов Новосибирской области на открытых аукционах в электронной форме. Обсуждаются проблемы, связанные с новыми правилами проведения аукционов и массовым переходом в 2011 г. на электронную форму аукционов.

Ключевые слова: государственные закупки, муниципальный заказ, электронный аукцион

Старая игра по новым правилам

Г.Б. ТЕРЁШКИНА, заместитель министра – начальник управления госзаказа Минпромторга Новосибирской области. E-mail: tgb@obladm.nso.ru

– *Расскажите, пожалуйста, о вашем опыте размещения заказов через электронные аукционы.*

– Новосибирская область практически первой в России стала проводить аукционы в электронной форме – с 2002 г., когда ещё не было закона, который регламентировал бы эту процедуру. Для этого разработано специальное программное обеспечение. Законодательное оформление открытые аукционы в электронной форме получили в 2005 г., с принятием закона № 94-ФЗ. С одной стороны, это было благом, поскольку наши аукционы получили юридическую основу. Но появился большой недостаток: закон № 94-ФЗ существенно ограничил сферу их использования, разрешая проводить аукцион в электронной форме, только если цена контракта не превышает 1 млн руб. Поэтому пришлось перейти на другие формы размещения крупных заказов, оставив на электронных аукционах только «мелочёвку». И если считать долю заказов, которые мы размещали в электронной форме, к общему объёму государственного заказа, то в ценовом выражении она относительно невелика – где-то около 10%. А вот если взять количество заказов, то это очень большая доля: мы проводили примерно 8–10 тыс. электронных аукционов в год.

– *В чём Вы видите преимущества аукционов в электронной форме?*

– Они совершенно очевидны – всё происходит инкогнито: мы не знаем, кто с нами торгуется. Мы никогда и не пытались это узнать, хотя не исключено, что использовавшиеся



нами программное обеспечение (которое, вероятно, не отвечало всем требованиям более позднего закона № 94-ФЗ) позволяло это сделать. Нам это было не интересно. Ещё одно преимущество – более короткие сроки размещения заказов: на обычный, «молоточный» открытый аукцион у нас уходит больше месяца, а на электронный – от десяти дней до двух недель, потому что намного меньше бумажной канители. Но это было при, так сказать, «старом» порядке проведения аукционов – в соответствии со ст. 41 закона № 94-ФЗ. Этот порядок не подразумевал никакой аукционной документации, бумажных заявок от поставщиков, т.е. бумажной волокиты вообще практически не было. Мы выставляли на площадку свою заявку – мы хотим купить то-то, совершенно конкретное, и получали просто предложения поставщиков, которые отличались друг от друга только ценой.

– А с какими проблемами вы столкнулись?

– Прежде проблема, пожалуй, была только одна, да и та возникала очень редко: по «старому» порядку аукцион считался завершённым, если в течение часа не поступало ни одного предложения. А шаг аукциона не был предусмотрен, что позволяло участникам снижать цену на любую величину. И вот в конце каждого часа кто-нибудь снижает цену, допустим, на одну копейку, и аукцион автоматически продлевается на час. Но за всё время у нас было только два таких случая (и эти аукционы затянулись на несколько дней). Может, это было просто хулиганством. Но более вероятно – попытками сорвать аукцион, направленными какими-то поставщиками против своих конкурентов. Других серьёзных проблем не было.

Однако со вступлением в силу с 1 июля 2010 г. нового порядка проведения аукционов в электронной форме появились и новые проблемы. Введение вместо ст. 41 закона № 94-ФЗ главы 3.1 совершенно видоизменило электронные аукционы: они практически превратились в «обычные» открытые, со всем их документооборотом, только бумагу заменили электронные документы. Теперь требуется составление аукционной документации в полном объёме, с указанием всех ограничений, условий и прочего. К тому же мы связаны по рукам и ногам в конкретизации закупки – не можем заказывать какой-то конкретный товар, называя его марку, модель,

производителя или подобные признаки, приходится сопровождать его описание словами: «или эквивалент». А это влечёт за собой разработку целого ряда показателей, по которым будет определяться эквивалентность товара. Например, закупая компьютеры, мы не вправе указать, что нам требуются компьютеры вполне определённой марки. Или, к примеру, можем получить вместо японской легковой автомашины китайскую.

Ладно, разработали мы всю систему показателей, написали документацию. А дальше электронный аукцион отличается от «молоточного» только тем, что не требует физического присутствия всех участников в одном месте, а проходит на электронной площадке. И фигурируют те же бумажные заявки, только отсканированные и подписанные электронной цифровой подписью. А мы их точно так же должны рассмотреть. То есть вся процедура стала громоздкой. И сроки проведения аукционов в электронной форме теперь точно такие же, что и у «молоточных», кроме случаев, когда цена контракта не превышает 3 млн руб. – тогда допускаются более короткие сроки. Итак, вернулись к прежней громоздкой процедуре, причём с использованием Интернета, который во многих местах работает сами знаете как.

– С 1 января 2011 г. все государственные и муниципальные заказы должны размещаться через электронные аукционы. Что Вы думаете об этом?

– На всю Россию отобрано пять электронных торговых площадок. И можно представить, какой будет нагрузка, когда на них выйдут все государственные и муниципальные заказчики. Думаю, возникнут проблемы в работе площадок. Мы сейчас «испытываем» все электронные торговые площадки, и видим, что они с трудом справляются, даже при не очень большом количестве аукционов. Да и не только площадки. Например, сегодня [беседа происходила в ноябре 2010 г. – *Ред.*] на одной из площадок мы провели 40 аукционов. Чтобы все их рассмотреть и разместить в течение дня протоколы, нужно открыть электронные документы, которые входят в каждую заявку, и проверить правильность их оформления. А у нас, к примеру, только выписка из Единого государственного реестра юридических лиц открывается 15–20 минут. И вместо 40 аукционов за рабочий день рассмотрели только пять, потому что очень велик объём информации. Площадки же просто

физически не в силах проверить все поступающие документы. А там и неверные форматы файлов, и испорченные файлы, и неправильная архивация, не позволяющие открыть файл. И нужно звонить на площадку, чтобы проверили, так ли у них. Так что технических проблем хватает. И чем больше аукционов, тем больше будет проблем.

Кроме того, когда проводится огромное количество аукционов, они накладываются друг на друга, поскольку все должны пройти в течение рабочего дня. И что же видит поставщик? Что у него на одно и то же время назначено десятка два аукционов, и ему одновременно нужно принять в них участие. Как вы думаете, сможет он это сделать? Как эту проблему решать, пока непонятно. Я не хочу сказать, что с началом 2011 г. наступит коллапс, но очень опасаясь, что возникнут сбои.

Но это проблемы скорее технические. А вот новый порядок проведения аукционов в электронной форме в соответствии с гл. 3.1 закона № 94-ФЗ, весь этот вот бумажный документооборот, переведённый в электронную форму, несколько не облегчает работу. Его, на наш взгляд, нужно было убрать, оставив чисто электронные аукционы. Но это наше видение, мы привыкли так работать. Возможно, другим заказчикам это будет не в тягость.

– Какой (или какими) из пяти электронных торговых площадок вы предполагаете пользоваться?

– Нас никто не ограничивает в выборе площадки, мы можем работать сразу на всех. И на сегодняшний день у нас нет никаких предпочтений. Принято решение, что вначале нужно попробовать работу на всех, а там, если увидим, что какая-то торговая площадка действительно лучше других (более удобная, работает без сбоев или имеет ещё какие-то преимущества), то, конечно, будем работать на ней. А пока программное обеспечение всех площадок примерно одинаково, и у всех одни и те же проблемы.

Одна из них касается нас как уполномоченного органа, размещающего заказы для всех государственных заказчиков Новосибирской области (их около 500). Казалось бы, ничего не мешает нам зарегистрироваться на площадке и проводить аукционы за всех. Но оказалось, что площадки к этому не готовы. Мы не можем проводить торги, если заказчик не зарегистрирован на площадке. Это означает, что всем нашим заказ-

чикам нужно получать электронную цифровую подпись, зарегистрироваться, и только потом мы сможем размещать заказы за них. Этот вопрос мы перед площадками поставили, и они готовы скорректировать своё программное обеспечение. Если кто-то сделает это быстрее, значит, быстрее начнём работать на этой площадке. Ведь тогда заказчику просто не нужно получать электронную цифровую подпись и вообще иметь дела с площадкой. То есть это, опять же, вопрос удобства работы с той или иной площадкой. А пока преимуществ ни одной из них мы не видим.

– Наряду с крупными заказчиками есть множество мелких муниципальных, у которых необходимость в размещении заказов возникает раз в несколько лет. Естественно, там нет людей, подготовленных к работе на электронных аукционах. Как предполагается решать эту проблему?

– Муниципальные заказчики – это муниципальные образования, поселения, бюджетные учреждения, самые-самые мелкие: больницы, школы и т.п. Сейчас они достаточно успешно работают на нашем областном портале, но им сложно освоить работу на электронной торговой площадке. Поэтому губернатор Новосибирской области принял такое решение: попытаться интегрировать наш портал с общероссийскими электронными торговыми площадками. Решение разумное, и мы могли бы его реализовать. Тогда заказчик продолжал бы работать на привычном ему портале, а информация автоматически уходила бы на выбранную им площадку. Мы составили техническое задание, поставили эту задачу перед нашими разработчиками программного обеспечения, и они с ней, в общем-то, справились. Но тут возникло препятствие – Минэкономразвития РФ отрицательно относится к такой интеграции, считая, что каждый заказчик должен работать самостоятельно, учиться, и т.д. Оно, может, и правильно, но вызовет большие трудности. Я уж не говорю о качестве работы Интернета в глубинке.

Есть и другой путь. В принципе, любой заказчик, если у него возникла потребность в проведении аукциона, а самостоятельно это сделать не в силах, может привлечь специализированную организацию. Проще всего ему прийти в областное Управление госзаказа. Но пока, как я уже говорила, делегировать свои полномочия нам ему не удастся.

И муниципальные заказчики уже об этом беспокоятся. На нашем портале постоянно появляются письма, обращённые ко всем государственным и муниципальным заказчикам, – получайте электронную цифровую подпись, срочно регистрируйтесь на всех площадках. Мы постоянно контролируем этот процесс и подталкиваем тех, кто не торопится.

Описывается структура электронной торговой площадки ММВБ «Госзакупки», предназначенной для проведения открытых аукционов в электронной форме. Рассматриваются конкурентные преимущества этой площадки.

Ключевые слова: электронный аукцион, конкуренция, государственные закупки, муниципальный заказ, ММВБ

Электронная торговая площадка ММВБ «Госзакупки»

Е.В. ЛЕНЁВА, *Региональный биржевой центр ММВБ-Поволжье, Нижний Новгород. E-mail: info@micex-pfo.ru*

Предыстория

Отработка технологии электронных аукционов, проводимых в масштабах всей страны, началась летом 2009 г. Для этого Минэкономразвития РФ и Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России выбрали три пилотные торговые площадки, операторами которых были коммерческие структуры, учреждённые Сбербанком (ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная Система Торгов»), правительством Москвы (ОАО «Единая электронная торговая площадка») и правительством Татарстана (Государственное унитарное предприятие «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан»). В ходе проводившихся на этих площадках экспериментов оттачивалась процедура аукционов, совершенствовалось программное и техническое обеспечение, испытывались средства



обеспечения конфиденциальности и защиты информации. Результатом этой работы явилось техническое задание на функционирование электронных площадок в целях проведения открытых аукционов в электронной форме, устанавливающее комплекс требований, которым должна удовлетворять торговая площадка в новой системе государственных и муниципальных заказов.

Эти требования легли в основу конкурса, объявленного Минэкономразвития и ФАС в ноябре 2009 г., в результате которого должны были быть отобраны пять площадок для проведения всех электронных аукционов в стране с 2011 г. Заявки на него подали 18 претендентов. Итоги конкурса были объявлены в январе 2010 г. Наряду с тремя операторами пилотных электронных площадок победителями оказались ООО «Индексное агентство РТС» и ЗАО «ММВБ - Информационные технологии». После чего началось заключение контрактов с победителями, а за ним должен был следовать выход всех пяти площадок на штатный режим работы.

Однако не всё оказалось гладко. Один из участников конкурса, ООО «Фабрикант.ру», не согласился с его итогами и стал оспаривать их в судебном порядке. В апреле 2010 г. ему удалось добиться приостановки судом процедуры заключения контрактов с победителями отбора. Дело закончилось к сентябрю 2010 г. вердиктом Верховного суда РФ, отказавшим в пересмотре результатов конкурса. Тем не менее это на некоторое время задержало подключение двух новых площадок к системе электронных аукционов.

Электронная торговая площадка ММВБ «Госзакупки» по закупкам товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд стала работать в штатном режиме с 1 октября 2010 г. Официальным основанием для этого явились итоги аудита всех пяти электронных площадок, проведённого ФАС и Минэкономразвития.

Интересы и конкуренция

Как уже говорилось, в конкурсе по отбору электронных торговых площадок участвовало довольно большое число претендентов. Что же их привлекло? В чём интерес операторов торговых площадок, на чём они могут зарабатывать? Их вырочка складывается из двух составляющих. Первая – плата,

взимаемая с победителя аукциона. Эта плата невелика, сейчас всего 3 тыс. руб., но при большом числе аукционов, проводимых на площадке (несколько сотен в день), может составить для неё заметную сумму. Вторая составляющая – плата банков, на счетах которых размещаются средства участников аукционов, предназначенные для обеспечения их заявок. Предполагается, что года через полтора плата с победителей аукционов будет снижена, а потом и вовсе отменена. Но в любом случае, чем больше аукционов проводится на площадке, тем выше её прибыль.

Таким образом, торговые площадки заинтересованы в том, чтобы привлекать максимальное количество организаторов аукционов – государственных и муниципальных заказчиков, уполномоченных органов и специализированных организаций, занимающихся проведением аукционов по поручению заказчиков. А за ними потянутся участники аукционов – фирмы и предприниматели, надеющиеся получить заказы. Но это не значит, что операторы площадок главное внимание сосредотачивают на заказчиках – ведь если на электронном аукционе было меньше двух участников, он признаётся несостоявшимся, и площадка денег не получает. Так что площадка должна быть привлекательной для участников аукционов не только числом работающих на ней заказчиков.

Заказчики не закреплены за той или иной электронной торговой площадкой, они могут работать на любой из них (или же одновременно на нескольких) и в любое время перейти на другую. Участники аукционов, чтобы получить право работы на площадке, должны пройти аккредитацию на ней. Но процедура эта необременительна, она занимает не более пяти рабочих дней, и ничто не мешает фирме или предпринимателю получить аккредитацию на каждой из площадок. И площадки должны бороться за клиентов, организаторов и участников электронных аукционов, предлагая им лучшие условия. Но ставки платы электронным торговым площадкам определены законодательно. Площадки не вправе их менять, а значит, не могут конкурировать между собой, запрашивая более низкие цены (тем более что с заказчиков плата вообще не взимается). Остаётся неценовая конкуренция – выигрывает тот, кто предоставит клиентам более качественное обслуживание.

И если теперь говорить не о торговой площадке вообще, а о конкретной – электронной торговой площадке ММВБ «Госзакупки», то что же позволяет нам надеяться на успех в такой конкуренции? За счёт чего мы сможем обеспечить лучшее обслуживание клиентов? На наш взгляд, у нас есть ряд конкурентных преимуществ.

Первое – большой опыт электронных торгов. Сейчас «ММВБ» – скорее просто традиционная марка, чем аббревиатура. Первоначально же, напомним, она расшифровывалась как Московская межбанковская валютная биржа. Валютная биржа – прародитель нынешней Группы ММВБ. И наш опыт берёт начало с 1992 г., когда ММВБ организовала первые валютные торги. Затем деятельность ММВБ расширялась, охватывая новые сферы, в частности, фондовый рынок. Этот опыт включает в себя и товарные торги – участие в зерновых интервенциях.

Такой большой опыт организации электронных торгов позволяет нам гарантировать надёжность системы электронных аукционов, её технологичность, обеспечение сохранности и конфиденциальности данных. Столь ответственная деятельность, как валютные торги, с которой начинала ММВБ, не могла бы быть успешной без решения указанных проблем. И к настоящему времени они для нас, по сути, являются не проблемами, а чисто рутинными вопросами – отработана технология электронных торгов (причём в разных сферах), созданы методы и средства дублирования информации, разработаны схемы дублирования технических средств.

Ещё одна черта – близость к заказчику. ММВБ – это не одна Москва, наши биржевые центры есть во всех федеральных округах страны. И им понятны и близки нужды клиентов, базирующихся в том или ином округе. К этому следует добавить наличие распределённой региональной структуры. Она позволяет обеспечить обратную связь с клиентами, осуществлять оперативное консультирование и организовывать обучение (отметим, что участие в серии семинаров по вопросам электронных аукционов, которые устраивает ММВБ в регионах, бесплатное).

И, наконец, дружественное обслуживание. Это – традиция ММВБ, её фирменный стиль. Мы всегда с вниманием выслушиваем предложения по улучшению обслуживания, устранению

тех или иных неудобств, замеченных клиентами, и, что самое главное, оперативно реагируем на них.

Технология электронного аукциона

Открытый аукцион в электронной форме проводится в три этапа: допуск к участию, торги на электронной площадке, определение победителя.

Разработав аукционную документацию и определив сроки аукциона, заказчик публикует на Официальном сайте Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов и электронной торговой площадке извещение о проведении аукциона. С этого момента начинается приём заявок на участие в аукционе, длящийся 7 (при «коротком» аукционе) либо 20 дней. Желаящие принять участие в торгах направляют оператору электронной торговой площадки заявку, состоящую из двух частей. Первая часть не включает данные об участнике. Оператор площадки переправляет заказчику только первые части заявок.

На основе их рассмотрения после завершения приёма заявок аукционная комиссия, созданная заказчиком, принимает решение о допуске участников к аукциону. Допущенным к аукциону участникам сообщается об этом, и оператор торговой площадки блокирует на счетах таких участников средства в обеспечение участия в аукционе (от 0,5 до 5% от начальной цены контракта, для малого бизнеса – до 2%). После истечения двух дней со дня окончания срока рассмотрения первых частей заявок проводится собственно аукцион. Максимальный временной интервал между ценовыми предложениями – 10 минут, т.е. если в течение 10 минут не поступило новых предложений, аукцион завершается. Снижать самую низкую из предложенных на данный момент цен можно не менее чем на 0,5% и не более чем на 5% начальной цены (при этом с самим собой торговаться нельзя). После завершения аукциона даётся ещё 10 минут на то, чтобы любой участник аукциона мог подать последнее предложение с любой ценой, но не ниже лучшей из предложенных в ходе торгов (что даёт ему шанс попасть в число «запасных»).

После торгов заказчику оказываются доступными вторые части заявок. Аукционная комиссия рассматривает их (в порядке возрастания предложенных участниками цен) на соответствие

установленным требованиям до выявления пяти лучших по цене заявок, соответствующих этим требованиям, т.е. определяются победитель аукциона и четверо «запасных». С победителем аукциона заключается контракт. Если он отказывается от этого, то попадает в реестр недобросовестных поставщиков, средства в обеспечение его участия в аукционе перечисляются заказчику, а торговая площадка взимает плату за участие в аукционе. Тогда контракт заключается с первым из «запасных» (если уклонится и он, то со следующим и т.д.).

Все эти процедуры производятся с помощью компьютера с использованием сети Интернет. Кроме заседаний аукционных комиссий, которые проходят «по старинке», но и тут протоколы заседаний, как и все остальные документы, готовятся и публикуются (на электронной торговой площадке и на Официальном сайте) в электронном виде. Подлинность электронных документов удостоверяется электронной цифровой подписью, которую обязательно должен иметь каждый заказчик и поставщик, участвующий в электронных аукционах.

Как устроена ЭТП ММВБ «Госзакупки»

Для пользователя электронная торговая площадка (ЭТП) ММВБ «Госзакупки» – это просто сайт в Интернете. Его адрес: <http://www.etp-micex.ru/>. По этому адресу находится главная страница ЭТП – «вход» на площадку.

ЭТП ММВБ «Госзакупки» состоит из двух частей: открытой и закрытой. Открытая часть доступна любому пользователю в Интернете, к ней относится и главная страница. Открытая часть позволяет просматривать аукционы – уже прошедшие, идущие в данное время, планируемые, а также отменённые и несостоявшиеся, просматривать реестры заказчиков и поставщиков. При этом можно не только просто просматривать реестры и аукционы, но и осуществлять поиск нужных аукционов или организаций (организаторов и участников торгов) по тем или иным признакам. В открытой части также содержится информация об удостоверяющих центрах, в которых можно получить электронную цифровую подпись (ЭЦП) для работы на ЭТП ММВБ «Госзакупки».

Доступ в закрытую часть площадки имеют только зарегистрированные заказчики (организаторы торгов) и аккредитованные поставщики (участники торгов); последовательности

действий по регистрации и аккредитации описаны на главной странице ЭТП. Именно закрытая часть и позволяет организовывать и проводить открытые аукционы в электронной форме и участвовать в них. Для каждого зарегистрированного пользователя в закрытой части создаётся «личный кабинет» (и пользователь имеет доступ только к своему личному кабинету). Войти в закрытую часть можно по паролю либо по ЭЦП. ЭЦП имеет такую же юридическую силу, что и «ручная» подпись на бумажном документе. Выдают ЭЦП удостоверяющие центры: заказчикам и уполномоченным органам – Федеральное казначейство, а поставщикам и специализированным организациям, собирающимся работать на ЭТП ММВБ «Госзакупки», – авторизованные удостоверяющие центры ММВБ.

Вход по паролю даёт ограниченные возможности работы в личном кабинете (если затем не будет указана ЭЦП): можно просматривать данные, редактировать черновики, запрашивать разъяснения и т.п., но нельзя совершать какие-либо юридически значимые действия. Эта возможность предусмотрена для предварительной подготовки документации специалистами, не обладающими правом подписи. При этом можно войти в личный кабинет с компьютера, установленного в любом месте и, возможно, не оснащённого средствами защиты, необходимыми для серьёзных операций на площадке.

Для операций в открытой части ЭТП можно пользоваться любым программным обеспечением, лишь бы оно было способно выполнять обычные функции работы в Интернете. Работа в закрытой части не требует установки специальных программ, ориентированных именно на операции на ЭТП ММВБ «Госзакупки», она осуществляется стандартными средствами. Но при этом они должны удовлетворять определённым требованиям (и, естественно, программное обеспечение должно быть лицензионным, а не «пиратским»). К компьютеру, на котором пользователь работает с ЭТП ММВБ «Госзакупки», не предъявляется каких-либо особых требований. Но он должен быть довольно быстродействующим и иметь достаточный объём памяти. И, само собой, требуется стабильное подключение к сети Интернет (на скорости не ниже 64 кбит/с).

Организатор электронных аукционов (государственный или муниципальный заказчик, уполномоченный орган,

специализированная организация), чтобы начать работу на площадке, должен зарегистрироваться на ней, отправив Оператору ЭТП необходимые документы. Эта заявка рассматривается в течение часа, и при положительном решении создаётся личный кабинет заказчика. Он даёт все возможности для организации и проведения электронных аукционов в соответствии с процедурой, регламентированной законом № 94-ФЗ. Для иллюстрации на рис. 1 показан фрагмент страницы подведения итогов аукциона в личном кабинете заказчика. Она содержит перечень участников аукциона, упорядоченный по возрастанию предложенной цены, и ссылки, позволяющие открыть необходимые документы (в частности, первые и вторые части заявок).

Подведение итогов открытого электронного аукциона						
Номер извещения	МVB10072600002					
Номер редакции извещения	3					
Краткое наименование аукциона	Поставка компьютерного оборудования					
Установлены преференции для товаров российского происхождения	нет					
Установлены преференции для товаров белорусского происхождения	нет					
№	Предложение о цене контракта (цена контракта с учетом преференций)	Вид аукциона	Дата и время подачи предложения	Заявка Участника	Аккредитационные сведения и документы на дату и время окончания срока подачи заявок	Решение комиссии о соответствии / несоответствии заявки
1	641 250.00 (641 250.00)	на понижение ↓	26.07.2010 16:07:11 (MSK+00:00)	1ая часть 2ая часть	ООО "Поставщик товаров"	Допущена первая часть заявки
3	648 750.00 (713 625.00)	на понижение ↓	26.07.2010 16:01:48 (MSK+00:00)	1ая часть 2ая часть	ООО "Юрьев день"	Допущена первая часть заявки
6	656 250.00 (689 062.50)	на понижение ↓	26.07.2010 15:46:45 (MSK+00:00)	1ая часть 2ая часть	ИП "Квартет"	Допущена первая часть заявки

Рис. 2. Подведение итогов электронного аукциона на ЭТП ММВБ «Госзакупки»

Участник электронных аукционов (т.е. потенциальный поставщик – фирма, индивидуальный предприниматель, физическое лицо), чтобы иметь право работать на ЭТП ММВБ «Госзакупки», должен получить аккредитацию на ней. Для этого Оператору ЭТП направляется заявка на аккредитацию, подписанная ЭЦП. Согласно закону № 94-ФЗ, решение об аккредитации должно быть принято в течение пяти рабочих дней; срок её действия составляет три года. При аккредитации создаётся

личный кабинет участника, дающий возможности подачи заявок на участие в электронных аукционах и участия в них. На рис. 2 показан фрагмент страницы о ходе электронного аукциона на ЭТП ММВБ «Госзакупки» в личном кабинете участника. Она, в частности, содержит расчётное время окончания аукциона (для случая, если больше ценовых предложений не поступит), минимальную цену, предложенную на данный момент, и диапазон, в котором можно в данный момент снизить цену.

Участие в электронном аукционе (идут торги)	
Сведения об электронном аукционе	
Номер извещения	MVB10072600002
Наименование аукциона	Поставка компьютерного оборудования
Валюта контракта	Руб
Общая начальная (максимальная) цена запасных частей и начальная (максимальная) цена единицы услуги и (или) работ	750 000.00
Шаг аукциона (интервал) в валюте контракта	3 750.00 - 7 500.00
Время завершения аукциона	26.07.2010 15:43:06 (MSK+00:00)
До истечения срока подачи предложения (ч.14 ПП-179, ч.10 ст.41-10 п.3-1 Ф3-94)	00:09:45
Лучшее предложение (ч.14 ПП-179)	720 000.00
Код участника, подавшего лучшее предложение	2
Диапазон допустимого ценового предложения с учетом шага цены 	712 500.00 - 716 250.00 ↓

Рис. 3. Информация о ходе электронного аукциона на ЭТП ММВБ «Госзакупки» в личном кабинете участника

Подробно возможности ЭТП ММВБ «Госзакупки» описаны в руководствах пользователя – заказчика и участника, которые можно найти в разделе «Документы» сайта ЭТП (в них же даны детальные указания по настройке программного обеспечения, необходимой для работы в закрытой части площадки). Упомянем только одну важную дополнительную возможность. Это – обучающая версия ЭТП ММВБ. Она доступна лишь зарегистрированным пользователям и находится по адресу: <http://auction/micex-pfo.ru/>. Обучающая версия представляет собой «модель» ЭТП ММВБ «Госзакупки», на которой можно проводить учебные торги.

Статья посвящена анализу современного законодательства в сфере размещения заказов в России. Показаны некоторые его слабые стороны с точки зрения противодействия коррупции и обеспечения эффективности бюджетных расходов. Предлагаются подходы к модернизации правовой базы, регулирующей сферу закупок продукции для государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: государственный заказ, государственные закупки, коррупция, эффективность размещения заказов

Всё ли ладно с законодательством о размещении государственных и муниципальных заказов?

В.В.МЕЛЬНИКОВ, кандидат экономических наук, Новосибирский государственный технический университет. E-mail: vv_m_ru@mail.ru

Экономия или эффективность?

Многообразие толкований нормативных актов, регулировавших российскую систему государственных закупок в 1990-х и начале 2000-х годов, вызвало насущную потребность в изменениях, которые предполагалось воплотить в едином законе о размещении государственных и муниципальных заказов. Предыдущая попытка модернизации, состоявшая в принятии в 1999 г. базового закона № 97-ФЗ, оказалась неудачной: его формулировки требовали дополнительных подзаконных актов, и это не позволило ему стать законом прямого действия. Исходившая от него опасность разрушения системы закупок, уже сложившейся в соответствии с Указом президента РФ № 305¹, предопределила нежелание губернаторского корпуса в Совете Федерации голосовать за распространение сферы применения закона на приобретение продукции за счет финансовых средств регионов. Муниципальный заказ на тот момент и вовсе выпал из поля зрения законодателей.

Активные обсуждения нового базового закона о размещении государственных и муниципальных заказов проходили в течение нескольких лет, начиная с сентября 2001 г., в форме

¹ Указ Президента № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» от 8 апреля 1997 г.



конференций, межведомственных согласований, дискуссий в открытой печати и т.п. К 2005 г. Государственной думе и общественности были представлены две его версии: правительственная и депутатская. Правительственная была признана более профессиональной, взята за основу и принята в первых двух чтениях. Оставалось последнее, третье чтение. И вот здесь во всей своей полноте проявилась непредсказуемость российского законотворческого процесса.

Неожиданно одновременно в трёх чтениях был принят принципиально иной, не знакомый общественности вариант закона, известный сегодня как закон № 94-ФЗ, предполагавший технологию открытого аукциона в качестве базового способа осуществления закупок продукции для государственных и муниципальных нужд. Стоит ли говорить о том, что такая версия закона и такой способ размещения заказа в широком экспертном сообществе не обсуждались? А уж чтобы сделать аукцион основным способом проведения закупочных кампаний – тем более. Из-за отсутствия предварительного обсуждения закон получился недостаточно продуманным, что привело в дальнейшем к его регулярной корректировке, затрагивавшей как технологию размещения заказов, так и его отдельные концептуальные элементы.

Из текста закона № 94-ФЗ видно, что основной целью правительства в процессе построения федеральной контрактной системы было *сокращение расходов бюджетных ресурсов*. Это – вполне резонно – подразумевает, что деньги налогоплательщиков не должны использоваться для необоснованного скрытого субсидирования предприятий. Однако только лишь экономия средств государственного бюджета, данные о которой можно увидеть в официальной статистике, далеко не исчерпывает требования, которым должна удовлетворять система размещения заказов.

Международные принципы функционирования механизма общественных закупок, исходя из которых осуществлялось становление системы государственного и муниципального заказа в России, предполагают его экономичность (снижение затрат на проведение закупочных процедур) и эффективность расходования общественных финансовых ресурсов. Тем, что подразумевает законодатель под эффективностью, будет определяться направление дальнейшего совершенствования системы.

Здесь возможны несколько вариантов, самый сложный из которых – эффективность с точки зрения влияния системы размещения заказов на развитие национального производства. Закупки продукции для государственных и муниципальных нужд становятся при этом инструментом, стимулирующим развитие отечественных предприятий путём создания конкурентного механизма их доступа к общественным финансам, что, в свою очередь, обеспечивает повышение производительности, создание рабочих мест и расширение налоговой базы.

Другой вариант – результативность: достижение некоторых стандартов предоставления общественных благ по средним (или официально определенным) рыночным ценам.

И, наконец, под эффективностью может пониматься экономия, сводящаяся к как можно меньшему расходованию общественных средств.

Последний вариант понимания эффективности – краеугольный камень российского законодательства о государственных закупках. Он препятствует реализации иных функций, которые выполняют государственные заказы в других странах в качестве важного механизма государственного управления:

- стимулирование технологического развития и использования инноваций;
- регулирование международных потоков технологий;
- географическое размещение и наращивание промышленного, научно-технического и военно-технического потенциалов страны;
- помощь при периодическом проведении конверсии военно-промышленного комплекса;
- защиту прав на интеллектуальную собственность и др.²

По существу, речь идет о комплексном использовании системы размещения заказов, предоставляющей инструменты для проведения не только конкурентной, но также структурной, промышленной, отраслевой, научно-технической, инновационной, инвестиционной, региональной и даже внешне-торговой политики.

Обычно в качестве контрпримера приводится система общественных закупок стран Европы, США и Канады, которые

² Подробно функции, выполняемые государственными заказами, рассмотрены в монографии: Мельников В.В. Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008.

не позволяют себе устанавливать какие-либо барьеры для приобретения наилучшей продукции, в том числе и импортной. Однако эта проблема давно решена ими за счёт применения инструментов скрытого протекционизма – создания многообразных национальных технических стандартов (по уровню шумности, выбросов, упаковке, маркировке, санитарно-гигиеническим нормам, таможенным формальностям и пр.), в значительной мере блокирующих госзакупки товаров, для которых существуют отечественные аналоги.

Госзакупки и коррупция

Еще одним, помимо эффективности расходования государственных и муниципальных средств, важным предназначением закона № 94-ФЗ является *борьба с коррупцией*. Новейшая российская практика осуществления государственных закупок насчитывает значительное количество случаев неэффективного использования общественных ресурсов. Возможность завышения цен при размещении заказов, наряду с отсутствием контроля за закупаемой продукцией, является основным фактором коррупционной ёмкости норм закона. Здесь нельзя удержаться, чтобы не привести несколько ярких примеров³.

В 2009 г. МВД России объявило конкурс на поставку мебели для своих нужд. Лот № 3, называвшийся «Офисная мебель», включал, наряду с прочими предметами разной степени роскошности, две кровати, среди технических характеристик которых были такие: «Каркас и отделка из массива европейской вишни. Декорирование шпоном редких пород дерева с применением ручного подбора и совмещения рисунка. ... Модель должны быть декорированы [так в оригинале. – В.М.] элементами из массива дерева с применением ручной резьбы. Декоративные элементы на изголовье и изножье кровати должны быть покрыты тонким слоем золота – 24 карата»⁴. Из трёх участников конкурса двое не были допущены к участию, конкурс был признан несостоявшимся, и заказ получила единственная допущенная к конкурсу фирма. «Экономия» составила 133701 руб., или 3% от начальной цены лота⁵.

³ А самые свежие примеры можно найти на сайте «РосПил». URL: <http://rospil.net>

⁴ Конкурсная документация № 167-2009к на право заключения государственного контракта на поставку мебели для нужд Министерства внутренних дел Российской Федерации / Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов. URL: <http://zakupki.gov.ru/Tender/ViewPurchase.aspx?PurchaseId=471351> (документ 167-2009К_КД.doc, с. 42, 46).

⁵ Рассчитано по данным документа 167-2009к_таблица вскрытия-1.xls на той же странице сайта zakupki.gov.ru.

Тендер на строительство участка четвёртого транспортного кольца Москвы длиной 3,9 км выиграла в 2008 г. строительная компания, запросившая за свою работу самую низкую цену – 66 млрд руб. или примерно 663 млн дол. за 1 км (по курсу доллара на тот момент). Большой адронный коллайдер со всей его сверхсложной и сверхсовременной начинкой обошёлся дешевле – 370 млн дол./км, равно как и туннель под Ла-Маншем (314 млн евро/км)⁶.

Помимо закупок весьма дорогих объектов в российской практике можно найти случаи нецелевых или бесполезных с общественной точки зрения расходов.

Исправительная колония № 4, подчиненная управлению Федеральной службы исполнения наказаний по Оренбургской области, на первое полугодие 2009 г. закупила алкоголя на сумму 510601 руб., хотя алкоголь в данном заведении запрещен⁷.

В Санкт-Петербурге на электронном аукционе (2009 г.) размещался заказ на приобретение шапок из цельного элитного меха норки и песка (до 9000 руб. за штуку) для пациентов психоневрологического интерната № 2⁸.

Приходится констатировать, что действующее законодательство, несмотря на подробно прописанные технологии закупок, не представляет собой значительной преграды для неэффективного или нецелевого использования общественных средств. По данным Росфиннадзора, с 2004 г. по 2008 г. масштабы нарушений при размещении государственных заказов выросли в 8 раз, тогда как расходы бюджета увеличились примерно в 3,5 раза⁹. В 2010 г. до президента официально довели информацию, что в системе государственных закупок России доля «потерянных» денег составляет 20% – 1 трлн руб. (и это консервативная оценка)¹⁰. Необходимо еще раз уточнить, что речь идет не о краже, а о «неэффективных» расходах, осуществленных с применением закона № 94-ФЗ.

Теперь, когда официально признано, что использование коррупционных схем размещения заказов с применением

⁶ Кузнецов И. Большой адронный коллайдер vs. Четвёртое транспортное кольцо / Интернет-портал Urbanus.ru / URL: <http://urbanus.ru/articles/81>.

⁷ Лавров А. Траты чиновников в кризис: 105 млн на рекламу молока и «Инфинити» в придачу // Комсомольская правда. – 2009. – 26 февраля.

⁸ Петлянова Н. И кто здесь нездоров? Смольный закупает для душевнобольных головные уборы из норки и песка // Новая газета. – 2009. – № 87.

⁹ Товкайло М. Наказания за растрату бюджета у нас нет // Ведомости. – 2010. – № 209.

¹⁰ Письменная Е. Украсть триллион // Ведомости. – 2010. – № 206.

действующего законодательства было поставлено на поток, Минэкономразвития и Федеральная антимонопольная служба предложили новый вариант решения проблемы – повсеместный переход к открытым аукционам в электронной форме. Правительство с помощью изменения формальных правил настаивает на переводе максимального количества закупок на электронные аукционы, ожидая, что отсутствие непосредственного контакта между заказчиком и поставщиком перед аукционом позволит повысить эффективность размещения заказов.

Между тем нельзя забывать, что проблема повышения эффективности (а фактически, в понимании создателей закона № 94-ФЗ, относительной экономии) при осуществлении расходов заключается не только в самой процедуре закупки, но и в отсутствии контроля за покупаемой продукцией без чётких требований к её качеству. Во-первых, понятие экономии размывается: можно закупить качественную продукцию один раз на несколько лет, а можно осуществлять идентичную закупку регулярно, каждый год демонстрируя соответствующий высокий показатель. Во-вторых, «эффективно» проведенные торги при отсутствии чётких правил приёма и эксплуатации позволяют коррупционным явлениям возникать на этапе получения заказчиками готовой продукции. В-третьих, «эффективно» проведённый электронный аукцион не означает, что закупленная продукция действительно будет использоваться для общественных нужд. В итоге аукционный механизм перестаёт соответствовать главному мировому принципу госзакупок: осуществление лучшего выбора (best value for money).

Что делать?

Реализация закона № 94-ФЗ, несомненно, имеет ряд позитивных сторон, среди которых можно указать формирование у заказчиков и поставщиков культуры осуществления государственных закупок с использованием конкурентных процедур, появление у них уверенности в возможности отстаивать свои экономические интересы с применением юридических норм – как через процедуру внесудебного обжалования, так и в судебном порядке. Однако на сегодняшний день определённая часть представителей государственных и муниципальных заказчиков недостаточно хорошо понимает содержание громоздкого закона, ориентируясь на ведомственные инструкции и опыт

аналогичной деятельности коллег. А угроза предусмотренных Кодексом об административных правонарушениях штрафов из собственной зарплаты в случае ошибки приводит к их нежеланию заниматься организацией и проведением торгов. Из-за этого лучшие специалисты покидают рабочие места, а на смену им приходят менее подготовленные.

Ещё одна преграда на пути повышения эффективности системы – неоднозначность результатов работы механизма размещения заказов для самих представителей государства. Каковы плюсы для заказчика, страны, региона, наконец, самого сотрудника в том, что, благодаря его старанию, ответственной и кропотливой работе, расходы бюджетной системы уменьшатся? Сотрудник видит в итоге недостаточно качественный продукт, который, возможно, не хотел бы закупить изначально. Этот продукт произведён, скорее всего, в странах с дешёвой рабочей силой, в то время как администрация в том же бюджете дополнительно изыскивает средства для спасения утопающего местного предприятия, которое вскоре наплодит новых безработных.

При этом проблема погибающего местного предприятия, участвовавшего в процедуре размещения заказа, не в том, что оно плохо работает, а в том, что производит несколько дороже значительно более качественную продукцию. Что неразумно с его стороны, когда аукцион является основным способом размещения заказа, а чётких правил проверки соответствия поставляемой продукции первоначальным требованиям нет.

Из сказанного следует необходимость ряда изменений в нормативных актах, потребность в которых давно назрела.

1. Установление правил расчёта начальной (максимальной) цены контракта, от которой будет рассчитываться экономия. Например, что означают официальные данные об экономии бюджетных средств при использовании метода запроса котировок в 2009 г. в размере 22%, хотя ст. 42 закона № 94-ФЗ предусматривает предварительное исследование рынка? Либо речь идет об изначально значительном завышении начальной (максимальной) цены относительно среднерыночной, либо в итоге закупается продукция худшего качества, чем та, на которую рассчитывал заказчик. Замена запроса котировок на электронный аукцион по-прежнему не гарантирует адекватной оценки величины экономии.

2. Создание истории закупки. Необходимо знать, как используется закупленная продукция, когда была осуществлена её установка (начало использования), когда произведена утилизация. Отсутствие этой информации, наряду с возможностью «исчезновения» бюджетных денег, позволяет осуществлять закупки не только для текущих государственных и муниципальных нужд, но и «на долгую перспективу», а также для удовлетворения своих личных потребностей.

3. Изменение подхода к сбору и предоставлению статистической информации. Необходимо ввести обязательную публикацию статистики закупок по всем уровням власти. А также указывать в протоколах подведения итогов, в статистике торгов, где это возможно, цену единицы закупаемой продукции, а не только цены контракта, в которой может быть заложено большое количество продуктовых позиций. Это позволит отслеживать случаи закупок, осуществленных по ценам выше среднерыночных, и увидеть величину экономии по сравнению с вариантом прямой рыночной контрактации. Кроме того, необоснованное агрессивное снижение цены контракта со стороны победителя будет замечено, и контролирующие органы смогут более тщательно наблюдать за данной закупкой, чтобы не допустить поставки продукции, не соответствующей первоначальным условиям, а также нарушения технологии ее производства. В противном случае статистика закупок не сможет использоваться как инструмент регулирования и прогнозирования возможных нарушений, а будет лишь констатировать факт осуществления очередных расходов государственных и муниципальных средств.

4. Перевести на механизм прямой контрактации некоторые особые виды закупок, например дорожное строительство, и воссоздать систему прямого государственного финансирования по установленным нормативам дорожных ремонтно-строительных управлений. Это позволит сформировать чёткие требования к качеству и обеспечить соблюдение стандартов в строительстве. Сейчас ничто не может воспрепятствовать неадекватному снижению цен на аукционах и возможному отсутствию должного контроля сдаваемых в эксплуатацию дорог и сооружений.

5. Изменить механизм поддержки малого бизнеса, предоставив право малым предприятиям, участвовавшим в размещении заказа, получить определённую долю от его общего объёма при приобретении любых делимых объектов по цене, предложенной победителем (если он не является субъектом малого предпринимательства). Это избавит государственных заказчиков от неразумной траты времени на организацию специальных закупок у предприятий малого бизнеса.

6. Ввести премии сотрудникам, занимающимся организацией закупок (по некоторому перечню закупаемой продукции) в процентах от общей суммы экономии и возможности её аккумуляции и использования при уплате штрафов. При этом необходимо учитывать, что такое изменение без предварительного введения правил определения начальной (максимальной) цены будет способствовать её регулярному завышению.

7. Существует потребность в изменении системы государственных и муниципальных закупок продукции таким образом, чтобы процедурные вопросы размещения заказов не выпадали бы из общего контекста закупочной деятельности, что предполагает принятие отдельных законов о формировании (планировании) государственного заказа и о правилах контроля за поставляемой по госзаказу продукцией.

Ключевой вопрос при этом – *продолжать ли модернизировать всё более громоздкий закон № 94-ФЗ или всерьёз задуматься о его замене одновременно со смещением акцентов с «экономии» на эффективность?*

И наконец, при изменении формальных правил размещения заказа необходимо учитывать, что для успешной работы заказчиков важна взаимосвязь их деятельности с совершенно конкретными для страны или региона результатами: созданием рабочих мест, ростом производства конкурентоспособной продукции, улучшением качества предоставляемых общественных услуг, иначе говоря, возможность почувствовать индивидуальный вклад и социальную ответственность в обеспечении своего настоящего и будущего.

На основе социально-экономического мониторинга показано влияние строительства ГЭС на развитие районов их размещения. Население неоднозначно оценивает влияние строительства крупных энергетических объектов на экономику, уровень жизни и социальные условия. Делается вывод, что подобные мегапроекты решают, в значительной степени, корпоративные задачи, не обеспечивая достижение стратегических целей России на Дальнем Востоке.

Ключевые слова: электроэнергетика, Дальний Восток, Бурейская ГЭС, социально-экономический мониторинг, социологические исследования, экспертный опрос, геостратегические задачи, сценарии развития

Мегапроекты в социально-экономическом развитии территории и решении геостратегических задач Дальнего Востока

В.К. ЗАУСАЕВ, *доктор экономических наук, директор ДальНИИ рынка при Минэкономразвития России,*
З.А. ХАЛИУЛЛИНА, *руководитель центра экономической социологии ДальНИИ рынка, Хабаровск. E-mail: marken@inst.khv.ru*

Конкурентоспособность экономики Дальнего Востока понижают суровые природно-климатические условия, большая удалённость от развитых и плотно заселённых районов страны, высокая экономическая затратность освоения природных ресурсов. Эти же факторы определяют и значительную неравномерность территориального развития. Удельные доходы муниципальных бюджетов различаются в разы. В таких условиях формируются неблагоприятные миграционные настроения, люди, как правило, стремятся в западные регионы страны. За годы рыночных преобразований население Дальнего Востока сократилось с 8,1 до 6,5 млн чел., и это является геостратегической проблемой.

В настоящее время Дальний Восток – основная арена строительства гидроэлектростанций. Помимо действующей Зейской и выходящей на проектные мощности Бурейской ГЭС, планируется строительство Нижне-Бурейской и Нижне-Зейской



гидроэлектростанций, а также сооружение Южно-Якутского гидроэнергетического комплекса.

При проектировании Бурейской ГЭС полагалось, что она окажет благоприятное воздействие на развитие экономики Дальнего Востока и, в первую очередь, территорий ее размещения. Системный кризис 1990-х годов нарушил план, существенно обострил социально-экономические проблемы региона. Возобновление строительства гидроэлектростанции положительно сказалось на экономике Бурейского района, где расположены плотина, строительные мощности по ее возведению, а также объекты и службы, обеспечивающие функционирование ГЭС. Строительный «бум», инвестиционные потоки, компенсационные мероприятия поначалу развивали экономику района, но в фазе завершения проекта позитивных процессов все меньше, а вот негативные сохраняются.

История строительства Бурейской ГЭС уникальна. Она берет свое начало в 1932 г., когда институт «Гидропроект» провел на Бурее рекогносцировочные изыскательские работы. В 1969 г. институт «Ленгидропроект», основываясь на разработанной им схеме комплексного использования реки, приступил к проектно-исследовательским работам и составлению технической документации для строительства Бурейского гидроузла. В 1976 г. туда прибыли первые строители, которым предстояло подготовить площадку, построить дорогу и первые дома. Официально строительство ГЭС началось в 1982 г., когда стройка была включена в народнохозяйственный план СССР и открыто финансирование. В 1985 г. состоялась укладка первого кубометра бетона в основные сооружения.

Возведение Бурейской ГЭС было частью перспективных планов развития Дальнего Востока, в которых ставились амбициозные задачи ускоренного развития региона. Однако развёртывание строительных работ совпало с экономическим спадом в стране. В конце 1980-х возведение гидроэлектростанции было приостановлено, а в середине 1990-х – заморожено.

Возобновить строительство удалось только в конце 1990-х годов. Пуск первого и второго гидроагрегатов станции состоялся в 2003 г. В последующем были введены все энергоблоки, и в 2010 г. станция должна выйти на проектную мощность.

Но за годы рыночных преобразований потребность в электроэнергии на Дальнем Востоке существенно снизилась. По энергообеспечению на обозримую перспективу регион в сравнении с другими федеральными округами находится в более благоприятном положении. Ввод новых гидроэнергетических мощностей повышает надежность и сбалансированность региональной энергосистемы, снижает зависимость Приморского, Хабаровского краев и Амурской области от завоза органического топлива, способствует регулированию пиковых нагрузок и стабилизации тарифов на электроэнергию, обеспечивает экспорт ее в сопредельные

страны. Эффекты проявляются и собственно в отрасли (электроэнергетике), и на макроуровне.

Вместе с тем строительство таких крупных хозяйственных объектов не только оказывает воздействие на геологические, гидрологические, климатические, биологические и экологические процессы, но и влияет на социально-экономическое состояние территории, комфортность проживания населения.

Полный учет как положительных, так и отрицательных воздействий от строительства и эксплуатации ГЭС позволяет предусмотреть и своевременно осуществить меры по снижению ущерба и увеличению положительного эффекта в районах их размещения.

Сравнительный анализ территорий

В течение нескольких последних лет ДальНИИ рынка осуществлял социально-экономический мониторинг влияния строительства Бурейской ГЭС на районы ее размещения. Проведено сравнение развития территорий, затронутых и не затронутых воздействием строительства и эксплуатации гидроэлектростанции. Помимо районов размещения Бурейской ГЭС (Бурейский и Верхнебуреинский) в анализ включены и сопредельные – Архаринский Амурской области и Солнечный Хабаровского края; Зейский район, где уже более 30 лет работает одноименная гидроэлектростанция; Свободненский, Мазановский и Шимановский районы, на будущее которых повлияет Нижне-Зейская ГЭС.

Сравнительные оценки по большинству социально-экономических показателей иллюстрируют полное преимущество Бурейского района. Там наивысшие объемы промышленного, строительного и сельскохозяйственного производств, инвестиций в основной капитал, среднемесячная начисленная заработная плата. Улучшилась и демографическая ситуация: хотя смертность по-прежнему превышает рождаемость, но наметилась положительная тенденция. В последние годы сложилось устойчивое плюсовое сальдо миграции.

По удельным показателям (в расчете на 1 тыс. чел. населения) преимущество Бурейского района еще очевиднее: самые низкие показатели – у соседнего Архаринского района. На вто-

ром месте – Верхнебуреинский, где находится большая часть водохранилища, на третьем – Зейский, где уже более 30 лет действует гидроэлектростанция, оказывающая положительное воздействие на его социально-экономическое развитие.

Однако по экономической структуре как Бурейский, так и Зейский районы относятся к моноспециализированным (в первом на выработку электроэнергии приходится 63,9%, во втором – 73,7% промышленного производства), что не способствует устойчивости хозяйства и высокой занятости населения. При наличии благоприятных условий для ведения сельскохозяйственного производства в Бурейском районе они не используются в полной мере (по овощам и молоку район уступает Мазановскому, хотя в 1990 г. по многим продуктам его опережал). Строительство ГЭС ускорило процесс смены специализации местного населения.

Что касается социальной сферы, абсолютные показатели говорят о лидерстве Зейского района, Бурейский же по большинству удельных социальных характеристик занимает предпоследнее место (уровень преступности – один из самых высоких, обеспеченность телефонными аппаратами – низкая), при этом он – лидер по вводу жилых домов и собственным доходам в местный бюджет.

Для уточненного сравнительного анализа социально-экономического развития выбранных районов применялись интегральные оценки, основанные на 19 показателях, которыми располагает районная статистика. Оценки сведены в четыре группы: демографическая, экономическая, социальная, уровень жизни. Для расчетов удельные и приростные показатели взяты в чистом виде, а общие для сопоставимости соотнесены с численностью населения.

С возобновлением строительства гидроэлектростанции Бурейский район по интегральному показателю устойчиво занимал первое место. Затем следовали Верхнебуреинский и Зейский районы. По группе экономических показателей и уровня жизни Бурейский район впереди, и с большим отрывом, по демографическим показателям он делит второе-третье места с Зейским районом. По социальным показателям Бурейский и Архаринский районы – замыкающие (и

это – при позитивных изменениях последних лет в развитии социальной сферы Бурейского района).

Результаты опросов

Очевидно, что строительство таких крупных объектов, как Бурейская ГЭС, вносит существенные поправки в миграционные настроения. Поэтому с целью выявить отношение жителей Бурейского и Верхнебуреинского районов к строительству и эксплуатации гидроэлектростанции проводились социологические исследования: в каждом районе (в 2004 и 2007 гг.) было опрошено по 400 человек. Картина сложилась следующая.

Существенная часть населения оценивает свои доходы ниже прожиточного минимума (Бурейский район – 73,3%, Верхнебуреинский – 47,9%), а условия проживания – как приемлемые, но большинство хотело бы жить лучше (65,4 и 75,7%). Отношение жителей к гидроэлектростанции – преимущественно отрицательное (55,5 и 79,4%), причем со временем оно становится хуже. Особенно негативное отношение в Верхнебуреинском районе.

Вместе с тем на вопрос: «Как повлияло строительство Бурейской ГЭС на ваше благосостояние?», 62,4% жителей Бурейского района дали ответ положительный, а 51,0% Верхнебуреинского – отрицательный.

В наибольшей степени гидроэлектростанция (создание водохранилища) сказалась на жизненном укладе тех жителей, которым из-за затопления пришлось переехать на новое место жительства. Для людей трудоспособного возраста переезд в крупный населенный пункт расширил возможности получения работы, медицинского обслуживания, образования, проведения досуга, связи с внешним миром и др. А вот у людей пожилого возраста (психологически и материально более зависимых от места проживания) переселение в крупный населенный пункт, особенно в многоэтажный дом, отсутствие возможности заниматься традиционными промыслами и видами деятельности сократили доходы, снизили уровень жизни.

В 2004 и 2007 гг. экспертными опросами были охвачены по 30 руководителей разного уровня местной власти и бизнеса Бурейского и Верхнебуреинского районов. Эта наиболее компетентная часть населения также неоднозначно восприни-

мает Бурейскую ГЭС. Так, ее влияние на социально-экономическое развитие эксперты в Бурейском районе оценили положительно (85,2%), а в Верхнебуреинском – отрицательно (60,0%). Позитив видят в развитии социальной инфраструктуры (строительство школ, больниц и др.), появлении дополнительных рабочих мест и инвестиций. Вместе с тем по мере завершения строительства ГЭС снижаются налоговые поступления в местные бюджеты. Не оправдалась надежда на закрепление в Бурейском районе приехавших гидростроителей. В Верхнебуреинском районе 67,0% опрошенных жителей считают, что строительство ГЭС усиливает отток населения. В Бурейском районе 98,3% респондентов связывают появление коллектива строителей с повышением преступности и 84,4% – с ростом пьянства и наркомании.

Жители и эксперты обоих районов единодушны во мнении, что строительство водохранилища ГЭС снизило потенциал самозанятости местного населения. Сократились доступные площади сбора дикоросов, сельхозугодий, пастбищ, сенокосов, а с ними – и возможности содержания домашних животных. Причем осознание пагубности этих перемен со временем усиливается.

При оценке экологических последствий строительства гидроэлектростанции степень негативизма также возрастает: в Бурейском районе в 2004 г. это отметили 81,5% жителей, в 2007 г. – 87,1%, в Верхнебуреинском районе, соответственно, – 85,2 и 99,0%. Недовольство связано с повышением влажности воздуха, ухудшением качества воды и рыбы, условиями выращивания сельскохозяйственных культур. Усиливаются и опасения относительно отрицательного воздействия гидроэлектростанции на здоровье жителей (49,6 и 55,5%, 44,6 и 64,9%).

В Бурейском районе респонденты отмечают резкий рост цен на товары первой необходимости (37,5%) и связывают это с повышенными доходами строителей ГЭС, которые дают импульс для роста цен, от чего страдают наименее обеспеченные жители района (пенсионеры, многодетные семьи и др.).

В поле социологических исследований по Бурейскому району были включены также школьники старших классов, поскольку настроения молодежи в значительной степени оп-

ределяют будущие возможности и перспективы развития территории.

Большинство старшеклассников положительно оценили условия жизни. Тем не менее желающие уехать есть, преимущественно, для продолжения образования и в связи с невозможностью на месте реализовать свои цели. В качестве основных проблем выделены: отсутствие перспективной высокооплачиваемой работы, низкий культурный уровень населения, удаленность от европейских регионов страны, сравнительно невысокий уровень жизни. Ближайшими задачами развития района школьники считают строительство доступного жилья, борьбу с наркоманией и алкоголизмом, повышение качества медицинского обслуживания и школьного образования, организацию культурного досуга.

Социально-экономической жизнью района интересуется большая часть опрошенных старшеклассников, поэтому данная ими отрицательная оценка строительства Бурейской ГЭС (57,6%) настораживает. Особенно негативно школьники оценили влияние водохранилища на экологию района.

Местные предприниматели в оценках влияния размещения ГЭС в Бурейском районе на экономику района, свой бизнес более осторожны, чем эксперты, и менее категоричны, чем другие жители. Только в отношении экологических последствий они единодушны с остальными респондентами. Оптимисты видят позитивные изменения в росте покупательной способности населения, надеются на снижение тарифов на электроэнергию, считают, что пуск гидроэлектростанции даст импульс развитию новых производств. Ожидают, что после адаптации к новым условиям жизни самозанятость населения будет восстанавливаться.

«Разбор полетов»

Формирование положительного имиджа при строительстве на территории крупного производственного объекта – важнейшая составляющая деятельности как местных и региональных властей, так и управляющей компании. Отсутствие данной составляющей приводит к слабой информированности населения о перспективах развития района и предприятия, плани-

руемых и осуществляемых компенсационных мероприятиях. Анализ показал, что подобная работа даже в Бурейском районе практически не велась. Только 15,4% экспертов знали о мероприятиях, нивелирующих негативные последствия строительства ГЭС. Информированность жителей была еще ниже.

Таким образом, анализ складывающейся динамика социально-экономического развития, экспертные и социологические оценки жителей позволяют констатировать, что за прошедшие годы в экономике Бурейского района качественных изменений не отмечено. Формируется модель развития по типу Зейского: гидроэлектростанция повышает устойчивость экономики района, но реализуется лишь малая часть социально-хозяйственного потенциала района.

Вместе с тем одной из главных целей Стратегии развития Дальнего Востока и Прибайкалья* считается закрепление населения. Достичь ее только за счет селитебных центров (Владивосток, Благовещенск, Хабаровск, Южно-Сахалинск) невозможно. На юге региона необходимо формировать новые территории укоренения населения – ими могут стать районы размещения крупных производственных объектов. Но для этого нужны механизмы частно-государственного партнерства, предпосылки развития диверсифицированной экономики.

Более благоприятное экономико-географическое положение Бурейского района, расположенного в наиболее освоенной части Дальнего Востока следует использовать для модернизации уже существующих и формирования новых отраслей экономики. Район находится в центре юга Дальнего Востока, на пересечении транспортных путей, радиально расходящихся в разных направлениях. Это благоприятствует развитию экспортного потенциала: есть выход в контактные зоны России, региона и стран АТР, а также прямая речная связь с Китаем. Экономико-географическое положение Бурейского района улучшает наличие сельскохозяйственных земель и водных ресурсов. Дополнительным аргументом в пользу района со временем станет водохранилище.

* Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 2094-р от 28 декабря 2009 г.

Несмотря на достаточно сложные природно-климатические условия, Бурейский район – в соответствии с комплексными оценками Института географии АН СССР, находится в зоне относительно благоприятного проживания человека, южнее изотермы -2° С. Это обстоятельство сдерживает стремления населения уехать в другие регионы Дальнего Востока и страны.

Все сказанное выше позволяет заключить, что *в настоящее время формируется ярко выраженная энергетическая специализация Бурейского района, но есть возможности для формирования диверсифицированной экономики с элементами инновационного роста.*

Бурейские сценарии

Авторами рассмотрены несколько сценариев развития Бурейского района. Так, энергетическая моноспециализация основывается на складывающейся здесь динамике развития и опыте Зейского района. Это инерционный путь развития, в основе которого лежит абсолютное доминирование гидроэнергетики над всеми прочими отраслями. Есть два варианта этого пути.

Первый – закрытая моноспециализация, при которой гидроэнергетика задаст вектор развития района и определит его облик в будущем: наличие ГЭС увеличит налогооблагаемую базу, обеспечит стабильный приток финансовых средств, будет дан толчок развитию производственной инфраструктуры, приспособленной под нужды станции. Рынок труда будет работать преимущественно на энергетический сектор.

Второй вариант – расширенная моноспециализация. Предполагается, что наряду с главенствующей ролью гидроэнергетики в районе будут реализованы еще один-два крупных проекта создания энергозависимых предприятий. Например, по строительству алюминиевого завода, и эта возможность обсуждается уже не один год. Такой объект, как и Бурейская ГЭС, породит соответствующий мультипликативный эффект.

Более сложный сценарий, но согласующийся тем не менее с контекстом Стратегии развития Дальнего Востока и Прибайкалья, – это экономическая диверсификация. Он предполагает, что реализация энергетического потенциала приведет

к усиленному росту смежных отраслей экономики, в числе которых – лесозаготовка и деревообработка, сельское хозяйство, машиностроение. Эти отрасли имеют внутренний потенциал, проявившийся ещё до строительства Бурейской ГЭС, но утраченный во время перехода к рыночной экономике. Оценки экспертов свидетельствуют о новых возможностях для производства востребованного и конкурентоспособного товара.

Наиболее труднореализуемым представляется сценарий, при котором в Бурейском районе начнёт складываться локальная зона инновационного развития. Для этого нужна максимальная консолидация усилий всех участников хозяйственных отношений: муниципальной власти, крупного, среднего и малого бизнесов, общественных организаций, жителей района. Итогом совместной работы могла бы стать новая модель экономического роста в рамках локального полюса развития. При этом гидроэнергетика послужит мотором, мультиплицирующим инновационные изменения в лесной и пищевой промышленности, сельском хозяйстве, машиностроении, добыче полезных ископаемых, туризме и др. Данный сценарий учитывает целесообразность роста нескольких сфер экономики с высокими экономическим потенциалом и конкурентными преимуществами.

Инновационное развитие предполагает выход района на качественно новый уровень, при котором начнет зарождаться Бурейский территориально-промышленный комплекс, будут внедряться современные методы и технологии организации производства и управления, произойдёт укоренение населения, начнется интеграция зоны роста не только в дальневосточную экономику, но и в систему мирохозяйственных связей АТР.

Анализ социально-экономического развития Амурской области и Хабаровского края показал существенное преимущество тех районов, где размещены Бурейская и Зейская гидроэлектростанции, но социологические опросы и динамика социально-экономического развития позволяют констатировать, что за прошедшие годы в экономике районов размещения гидроэлектростанции не произошло положительных изменений качественного характера.

Interview with I.B. Kuznetsov, Novosibirsk

China is a Chance for Russia to Have a New Economy?

Glazyrina I.P., Chita

Raw-Material Mineral Sector in Zabaikalskiy Krai in the Context of the Development Strategies of Siberia and Russian Far East

In this paper we present a characteristics of the current situation in the raw-material sector of Zabaikalskiy kray and an analysis of the regional development strategies. It is argued that the existing patterns of Russian-Chinese collaboration may generate new economic and political risks, and the projects and tools proposed in these documents are not sufficient for the modernization of the near-border regional economies

Raw-material mineral resources, Russian - Chinese collaboration

Palkin S.E., Gornoaltaysk

Energy Triangle: China, Russia and Kazakhstan

The paper considers the joint energy projects of China, Russia and Kazakhstan and what our country may profit by them. Many analysts find that in recent years China, in order to ensure its sustainable economic growth, has far-seeing plans to strengthen its control over the world natural resources especially energy ones.

Energy cooperation, oil import, expansion, investments, joint projects

Interview with A.S. Noskov, Novosibirsk

Innovations in a Research Institute

Scientific research, Boreskov Institute of Catalysis SB RAS, patent

Interview with V.M. Zadorozhny, Novosibirsk

Laws Not Bound Hand and Foot Are Wanted

Intellectual property, law, implementation, patent, institutes of SB RAS

Mezhov I.S., Mezhov S.I., Novosibirsk

Who It Will Be a Locomotive – the Government or Corporations?

Analysis of the economies of developed countries has shown that that innovation in Russia is impossible without experience of leading Western corporations. Innovative products have become a constant reference point of mass production

Innovative processes, corporations, «new firm», expenses for research and development

Khanin G.I., Kopylova N.V., Novosibirsk

Assessing the Replacement Value of Capital Assets of Russian Industry in 2005-2008

The authors present their assessment of the replacement value of capital assets of Russian industry in 2005-2008 by applying three different methods and they conclude that their results differ from those presented by public statistics.



Alternative assessment, capital assets, replacement value

Suslov N. I., Novosibirsk

Do not Play Obsolete, and Create New

Guseynov R. M., Karmanova N.E., Novosibirsk

Easily Predicted Future

The authors believe it is easy to forecast and control the economical system. The most important thing is not to neglect economic regularity and the society all those utopian projects to make rosy future are developed for. Specific social and economic targets must be hit in an effective and rational way. The benefits of this model are clearly seen, which developed economies have already shown.

Rational prognostics; economic regularity; economic outlook; solid economy

Klistorin V.I., Novosibirsk

Paradoxes of Forecasting

The author supports Mark Twain: it is difficult to predict especially the future. However, despite all failures happened in the world forecasting practice, there is no way to neglect forecasting when we make any decision. To improve our instruments is only one part – and far from being the most impotent one – in achieving reliable predictions.

Prophecy, forecasting, technological forecasts, economic forecasts, creative imagination, political responsibility

Voronov Yu. P., Novosibirsk

Such a Slick Way to Pension (Nobel Prize on Economics 2010)

Prize on economics in memory of A. Nobel 2010

Search theory of P. Diamond became alternate to demand-supply model, and two his colleagues applied it to labor market. Works of laureates deal with the most painful points of world economy – unemployment and pensions.

Nobel prize, mathematical models of economy, pension reform, social insurance

Michaelis T.V., Perm

From Auctioneer's Hammer to Computer

The article considers the organization and technology of placement of orders for government and municipal contractual works with the use of electronic auctions form. It analyzes possibilities of the electronic auction system to counteract abuses. Problems caused by the mass transition to the electronic form of auctions are discussed.

Electronic auction, public purchases, municipal order, abuse, competition

Teryoshkina G. B., Novosibirsk

Old Game with New Rules

This interview considers the experience of placement of orders for government and municipal contractual works of the Novosibirsk Oblast with the use of open auctions in the electronic form. It discusses problems caused by the new rules of tendering and the mass transition to the electronic form of auctions from 2011.

Public purchases, municipal order, electronic auction

Lenyova E. V., Nizhniy Novgorod

MICEX Electronic Trading System “Goszakupki”

The article describes construction of the MICEX Trading System “Goszakupki” designed for conducting open electronic auctions. It also considers competitive advantages of this system.

Electronic auction, competition, public purchases, municipal order, MICEX

Melnikov V. V., Novosibirsk

Whether Everything Is OK with the Law of Public Procurement?

The article discusses the contemporary public procurement legislation in Russia. It demonstrates weaknesses of the current version of the basic law from the viewpoint of counteracting corruption and ensuring efficiency of government expenses. The author suggests ways of improvement in legislation regarding public purchases.

Procurement, public purchases, corruption, efficiency of public procurement

Zausaev V.K., Khaliullina Z.A., Khabarovsk

Mega Projects in Social and Economic Development of the Territory and Meeting the Geostrategic Targets for Far Eastern Russia

By social and economic monitoring the authors identify the impact of HPP construction projects on the areas of their deployment. The general public surveys demonstrate different estimates of the impact of larger electric power engineering construction projects on the respective economy, standard of living and social environment. The conclusion is made that such mega projects are meeting to a great degree the corporate goals without securing the achievement of Russia's strategic targets in the Far East.

Electric power engineering, Far Eastern Russia, Bureyskaya HPP, social and economic monitoring, sociology surveys, polling experts, geostrategic targets, scenarios of development

Анонс следующих номеров:

- Лесное ярмо России
- Работы прекращены. А что потом?
(о переброске части стока сибирских рек)
- Резервы мощностей в российской промышленности
- Расцветут ли в России фармгорода?
- Механизмы торможения инновационного роста
- Как мотивировать предприятие к инновациям?
- Кадровая политика в условиях инновационного развития
- Географический неопределенность, пространственная мисаллокация и закон Ципфа
- Биосферные аспекты развития Сибири
- За чашкой кофе (сфера услуг и ценовой алогизм)
- Трудовой хлеб: как прокормиться на зарплату
- Управление экономическими процессами и учет в России
- Оценка мультипликативных эффектов в экономике.
Возможности и ограничения
- Освоение Сибири и старообрядчество

0131-7652. «ЭКО». 2011. № 1. 1-192.

Художественный редактор **В. П. Мочалов.**
Технический редактор **А. В. Рачкова.**

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, 2011. Подписано к печати **23.12.10.**
Формат **84x108 1/32.** Офсетная печать. Усл. печ. л. **10,08.**
Уч.-изд. л. **10,8.** Тираж **1470.** Заказ **411.**

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (НГТУ), Г. НОВОСИБИРСК

Лицензия Серия А № 255894 рег. № 8570 от 23 апреля 2007 г.

ФАКУЛЬТЕТ БИЗНЕСА

Готовит специалистов по современной концепции университетского образования:

1. Бакалавриат
2. Магистратура
3. Аспирантура
4. MBA (Магистр делового администрирования)

Подготовка студентов осуществляется в соответствии с федеральными образовательными стандартами третьего поколения по следующим направлениям:

- Менеджмент
- Экономика
- Прикладная информатика в экономике
- Социально-культурный сервис и туризм

Предлагается программа двух дипломов в рамках магистерского курса «Международный менеджмент» совместно с Варшавским университетом (Польша).

Обучение проводится высококвалифицированным коллективом преподавателей (22 – доктора наук, 100 – кандидатов наук) в аудиториях, оборудованных всеми необходимыми техническими средствами. Профессионализм преподавателей в сочетании с полувековыми традициями вуза и развитой инфраструктурой делают процесс обучения интересным и продуктивным. Высокий уровень подготовки выпускников отмечается крупнейшими работодателями Новосибирска.

В НГТУ студентов ждет насыщенная и разнообразная внеаудиторная жизнь:

- участие в профессиональных и творческих конкурсах («Студенческая весна», «Всероссийская научно-исследовательская конференция» и т.д.). На территории студгородка выстроен современный культурно-развлекательный центр, в учебных корпусах оборудовано несколько конференц-залов;
- занятия в спортивных секциях и участие в различных соревнованиях. В инфраструктуре НГТУ есть два спортивных комплекса с бассейном.

ВАШЕ БУДУЩЕЕ В ВАШИХ РУКАХ!

