

ISSN 0131-7652

ЭКО



ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 2 2011 г.





ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО
2 (440) 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 Без сухой теории «древо жизни пышно зеленеть» не будет

ТЕМА НОМЕРА: «ПОЖАР»– институты

- 4 БЛАМ Ю.Ш.,
МАШКИНА Л.В.,
ЕРМОЛАЕВ О.В.
Лесное ярмо России
- 16 НЕФЕДЬЕВ В.В.
Лес может стать основой
экономического роста.
Но при другом отношении...
- 21 ВАСИЛЕНКО В.А.
Переброска рек отменена –
что взамен?

«ЭКО»-ИНФОРМ 14, 15, 19, 97

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 40 ШИРОВ А.А.,
ЯНТОВСКИЙ А.А.
Оценка мультипликативных
эффектов в экономике.
Возможности и ограничения

ИННОВАЦИИ

- 59 БЕКАРЕВ А.А.
Фармбизнес по-русски:
не «благодаря», а «вопреки»
- 72 СОРОКИН Д.Е.
Механизмы торможения
инновационного роста
- 84 ГУРКОВ И.Б.,
МОРГУНОВ Е.Б.
Мотивация руководителей
средних российских предприятий
к инновациям

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 98 СЕЛИВЕРСТОВА Н.Н.
Есть ли резервы мощностей
в российской промышленности
- 118 КОНОПЛЯНИК А.А.
Энергетическая хартия:отменить
нельзя модернизировать

РЕГИОН

- 137 МЕЛЬНИКОВА Л.В.
Географический неопределенность,
пространственная мисаллокация
и закон Ципфа
- 147 АЛЕКСАНДРОВ Г.А.,
ИНОУЭ Г., МАЦУНАГА Т.
Биосферные аспекты
развития Сибири

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ

- 152 РАЗОМАСОВА Е.А.
Сфера услуг и ценовой
паралогизм с чашкой кофе
- 161 МАНАШЕРОВ Т.О.
Развитие рынка стоматологии
в России

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 168 ПОКРОВСКИЙ Н.Н.,
ЗОЛЬНИКОВА Н.Д.
Освоение Сибири
и старообрядчество

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 185 РОГОВА О.Л.
Регулирование инфляции
в России

SUMMARU 190

Обновленный сайт «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



Без сухой теории «дерево жизни пышно зеленеть» не будет

Есть понятия, которые у каждого из нас «отпечатаны» в сознании с малых лет. Среди них «лес – наше богатство». Из этого следовало, что богатство надо беречь. О том, как плохо мы с ним обходимся, журнал «ЭКО» писал неоднократно и намерен вновь и вновь возвращаться к этой, казалось бы, перепаханной вдоль и поперек теме.

Наша цель – не столько показать алчность одних, нерадивость других и безразличие третьих, сколько все-таки попытаться понять, в чем исходные причины нашего пренебрежения тем, чем мы располагаем и что может сделать нашу жизнь лучше и качественней.

Вывод, к которому приходишь при знакомстве с лесной проблематикой, обескураживает: эти причины – незнание и непонимание специфики того потенциального богатства, которым мы обладаем.

Специфика, на первый взгляд, весьма проста – длительные сроки лесовосстановления, неодинаковая естественная продуктивность различных лесов в различных природных условиях, множественность эффектов, которые дает наличие лесов (экология, качество жизни, помимо всего прочего) – иными словами, «несводимость» отдачи от лесных активов только к коммерческой выгоде.

Что вытекает из этих особенностей леса в социально-экономической системе?

С точки зрения обоснования и оценки решений в сфере лесопользования – нахождение баланса между краткосрочными и долгосрочными проектами и решениями.

С точки зрения регулирования и управления – формирование подходов соучастия общества в принятии и реализации решений в сфере лесопользования.

С точки зрения привлечения инвестиций в лесную отрасль – стабильность и предсказуемость прав, правил и процедур, регулирующих процесс лесопользования.

Все эти «побочные результаты» роли и функций леса в современной социально-экономической системе хорошо известны из специальных разделов курса микроэкономики, посвященных освоению и использованию природных ресурсов.

Однако беда в том, что почти никто из законодателей и представителей экспертного сообщества, вовлеченных в процесс формирования правовых рамок освоения и использования лесов, не владеет основами данной теории. Вот и приходится «переоткрывать» на практике – особенно богатой событиями августа 2010 г. – известное и очевидное. «Одних прав недостаточно – нужны



Без сухой теории «древо жизни пышно зеленеть» не будет

правила и процедуры», обеспечивающие общественно-целесообразный порядок использования «народного достояния». При несоблюдении этого простого правила «народное достояние» превращается в доход (как правило, рентного характера) отдельных физических лиц.

Не всегда и не во всех случаях разумно и целесообразно пользоваться ставкой «коммерческого» дисконта – иными словами, соизмерение затрат и результатов в лесохозяйственной деятельности должно исходить из более длительных сроков ее осуществления. Соответственно, «выход» на достижение приемлемых – с коммерческой точки зрения – показателей в лесной отрасли должен обеспечиваться за счет и в рамках политики государственной поддержки.

Меры стимулирования лесопользования вне развитой системы контроля за соблюдением правил приводят к обратному результату – хищнической и сплошной вырубке и забвению работы по лесовосстановлению.

Причина бедственного положения дел в лесной отрасли – не только в незнании законодателями основ экономической теории, но также и в отсутствии со стороны теории осмысления роли и функций лесной отрасли в современной российской экономике. Экономическая теория очень робко на протяжении последних 15 лет рассуждает о необходимости разработки теоретических «основ проектирования институтов» (иными словами, норм, правил и организаций, структурирующих взаимодействие хозяйствующих субъектов под воздействием данных норм и правил). Одно из значительных продвижений состоит в том, что для России особую важность приобретают так называемые промежуточные институты (обусловленные причинами исторического, культурного и особого технологического порядка).

Лесная отрасль как никакая другая нуждается в наличии этих самых «промежуточных институтов»: примитивные подходы на основе видения отрасли как совокупности арендаторов, самостоятельно проявляющих заботу о лесовосстановлении и комплексном использовании получаемой древесины, не оправдались (да и оправдаться попросту не могли).

В решении лесной проблемы без науки – в том числе и экономической – не обойтись. Равно как и экономической науке – без осознания реалий таких сложных и важных элементов социально-экономической системы России, как ее лес. Без экономической теории лес зеленеть не будет, как не будет и самой теории без понимания леса.

Кстати, в предновогодней версии Лесного кодекса (утверждена Госдумой РФ РФ 29 декабря 2010 г.) понятие «лес» так и осталось «за кадром».

Авторы подвергают сомнению распространенную оценку, согласно которой Россия способна продавать продукции лесного комплекса на 100 млрд дол. Ведь, прежде чем продавать, надо вкладывать, и немало. Кроме того, регулирование и законотворчество в отрасли носят хаотический характер.

Ключевые слова: реформы в лесной отрасли, Лесной кодекс, цели государства, стратегия, экологические требования, тушение пожаров

Лесное ярмо России

Ю.Ш. БЛАМ, кандидат экономических наук, Л.В. МАШКИНА, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, О.В. ЕРМОЛАЕВ, Новосибирский государственный университет. E-mail: blam@ieie.nsc.ru

– Люди забыли эту истину, – сказал Лис, – но ты не забывай: ты навсегда в ответе за всех, кого приручил. Ты в ответе за твою розу.

Антуан де Сент-Экзюпери. Маленький принц

Стимулом для активного реформирования лесного хозяйства, скорее всего, является представление об огромных лесных богатствах России, основанное на формальной оценке количества и качества лесных ресурсов. Исходя из общепринятой оценки российской доли – почти четверть лесов мира, предполагается, что и по доходам Россия должна иметь аналогичный вес на мировом лесном рынке.



Речь идет о «древесной» составляющей лесных ресурсов¹, но, по пессимистической оценке специалистов², менее одной трети покрытой лесом площади России пригодна для коммерчески выгодной эксплуатации (лесозаготовки).

Больше законов – больше хаоса

Породно-качественные и количественные характеристики лесосырьевых баз, расположенных в транспортной доступности и на обжитых территориях, после 20 «переходных» лет существенно ухудшились, а часть неосвоенных лесов имеет низкую продуктивность, произрастает в экстремальных условиях вечной мерзлоты и в горной местности Восточной Сибири с крайне слабо развитой инфраструктурой.

При этом из-за отсутствия ясных представлений о том, что же именно мешает полноценному развитию лесной отрасли, слабой координации между разными органами власти, большинство реформ носит хаотический характер, они практически никогда не доводятся до сколько-нибудь логичного завершения. Многие видят (и, наверное, справедливо) причины в непродуманной реорганизации лесного хозяйства и напрямую связывают негативные явления с введением в действие Лесного кодекса в 2006 г.

Подсчитано³, что число рассмотренных официальных документов составляло за период 1917–1991 гг. – 774, 1992–2008 гг. – 1792, в том числе по лесопользованию – 124 и 274, соответственно. Такая «интенсификация» законотворчества наверняка наложила свой отпечаток на глубину проработки последствий принятия того или иного закона.

Период с 2000 г. по настоящее время относится к числу самых нестабильных в истории российского лесопользования. С мая 2000 г., когда указом президента РФ была ликвидирована Федеральная служба лесного хозяйства, по сентябрь 2010 г.,

¹ Годовой объем производства продукции лесного комплекса в мире – свыше 370 млрд дол. Следовательно, рассуждают авторы таких оценок, России, в которой сконцентрировано около четверти запасов леса на планете, вполне по силам продавать продукции на 90–100 млрд дол.

² *Шутов И.* О лесном доходе России URL: <http://www.forest.ru/rus/bulletin/20/3.html>

³ *Суховольский В.Г., Суховольский А.В., Нестеренко Е.В.* Закономерности генерации нормативных документов по природопользованию в СССР и РФ. URL: <http://modernproblems.org.ru/ecology/hlebopros11>

когда им принято решение о том, чтобы передать Федеральное агентство лесного хозяйства непосредственно правительству, происходило практически непрерывное реформирование органов управления лесами, в лесное законодательство вносились многочисленные изменения. И, наконец, в декабре 2010 г. Госдумой был одобрен законопроект «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части совершенствования правового регулирования лесных отношений)». Принятые поправки существенно меняют Лесной кодекс 2006 г. и предусматривают принятие правительством РФ и уполномоченными федеральными органами исполнительной власти множества новых нормативно-правовых актов, касающихся в основном охраны лесов от пожаров.

При этом введение в действие многочисленных новых требований к органам управления лесами и их работникам может на некоторое время усилить паралич, охвативший лесное хозяйство. Более того, ускоренное принятие нормативно-правовых актов, без тщательного анализа прямых и косвенных последствий, может опять привести к их корректировке, частичной отмене или нежелательным эффектам, как это уже случалось не единожды. Простейшая идея, лежавшая в основе многих нововведений, состояла в переносе принципов лесной политики из стран с устоявшейся системой лесопользования в рыночной экономике. К сожалению, количественно оценивать последствия институциональных изменений мы можем лишь с какой-то вероятностью, да и то с большой ошибкой, при этом ориентация на опыт других стран и даже субъектов Федерации не всегда правомерна.

Но если это так, то каковы специфические особенности периода перехода к рыночным условиям в российском лесном хозяйстве и экономические основы появления законодательных актов, связанных с лесохозяйственной деятельностью и мероприятиями, направленными на борьбу с лесными пожарами и проведением профилактических противопожарных действий? Попытаемся сначала разобраться с системой финансирования лесного хозяйства.

В погоне за доходами

Лес как объект государственной лесной политики рассматривается в большинстве исследований, с одной стороны, как элемент природной среды, играющий важную роль в жизнедеятельности человека и являющийся мировым достоянием, с другой – как источник материальных ресурсов и доходов. В периоды относительной стабильности в стране о лесной политике вспоминают реже. Но это не означает, что государство не проводит лесной политики. Лесная политика, так или иначе, осуществляется всегда, с момента появления государства и собственности на леса. Всегда есть носители (субъекты) лесной политики, которые имеют свои цели. Лесная политика может быть хорошей или плохой, научно обоснованной, последовательной или противоречивой. Но во всех случаях ее надо рассматривать и изучать как отношение государства и иных собственников к лесу, как совокупность институтов, регулирующих экономические, экологические и социальные последствия лесопользования.

Цели, преследуемые государством при проведении лесной политики, могут быть самыми различными. В области лесопользования – это стимулирование лесозаготовок или их сокращение, в области лесовосстановления, охраны и защиты лесов – выделение целевых средств на реализацию общегосударственных программ и т. п.

Все многообразие целей можно объединить в две группы: 1) по восстановлению, охране и защите лесов; 2) связанные с использованием лесных ресурсов (пользованием лесами). С экономической точки зрения группа целей по лесовосстановлению, охране и защите лесов сопряжена для государства (или иного собственника) с расходами. А лесопользование, как правило, включает и доходную часть, которую получает собственник через систему различных платежей и налогов.

В досоветский период лесное хозяйство России было источником стабильных доходов государства, в советское время таким источником стала лесная промышленность, а лесное хозяйство превратилось в ее сырьевой придаток и иждивенца государственного бюджета. В течение всего советского периода финансирование лесного хозяйства было тесно связано с объемом лесозаготовок. Более того, суммарный объем платежей за пользование лесом практически был равен затратам

на проведение всех лесохозяйственных мероприятий (которые должны были обеспечивать «сохранение экологических функций лесных экосистем», т.е. финансировать все мероприятия по поддержке экосистем как на микроуровне, так и на уровне «глобальных функций леса»).

Естественно, речь не идет о взаимно однозначном соответствии платежей за пользование лесом на конкретной территории и затрат на ведение на ней лесного хозяйства: какое-то перераспределение финансовых потоков между регионами проводилось. Однако отметим, что господствующей являлась точка зрения, согласно которой лесное хозяйство должно быть самокупаемым, а это подталкивало к собственной производственной (лесозаготовительной) деятельности с вытекающими отсюда негативными последствиями.

В конце 1990-х годов начался поиск источников собственных средств финансирования лесного хозяйства, каковыми на поверку оказались в основном примитивная безналоговая продажа древесины, заготовленной органами лесного хозяйства в ходе рубок ухода, санитарных и прочих рубок (неглавного пользования, так как главное пользование им запрещено). С учетом того, что средства на проведение указанных видов рубок выделялись из государственного бюджета Российской Федерации в рамках операционных расходов по ведению лесного хозяйства, жизнеспособность и даже легитимность этого источника собственных средств всегда вызывали глубокие сомнения у экономистов. Но на том этапе реформ это, возможно, была вынужденная мера, хотя экономическая целесообразность такой системы дофинансирования лесного хозяйства исчерпала себя уже к концу XX столетия.

Доходы от собственной производственной деятельности давали основные средства на содержание лесхозов, уровни цен на производимую лесхозами лесопroduкцию при этом вполне обеспечивали им конкурентоспособность на рынке лесоматериалов, даже при высоких технологических затратах. Такое отношение к состоянию отрасли, ее финансированию вполне можно охарактеризовать как *стратегию выживания*.

Предусмотренное законодательством формирование лесного дохода за счет продажи леса на корню, аренды лесных участков, лесных податей, а также других источников не устраняло дефицит финансирования лесного хозяйства из-за

плачевного состояния лесозаготовительной промышленности. Кроме того, существенное изменение претерпела схема распределения платежей между уровнями бюджетов и лесхозами.

Вот характерный пример недооценки последствий институциональных изменений. В 2002 г. было установлено, что средства от применения минимальных ставок за древесину, отпускаемую на корню, полностью направляются субъектам Российской Федерации, а в федеральный бюджет предусматривалось перечислять все дополнительные средства, поступающие в результате применения повышающих коэффициентов (сверх минимальных ставок за эту древесину), а также другие поступления, связанные с лесопользованием. Ранее эти средства поступали в распоряжение лесхозов и являлись основным источником финансирования расходов на охрану и воспроизводство лесных ресурсов. Почти все субъекты Федерации после этого отменили повышающие коэффициенты к минимальной ставке платы за древесину, отпускаемую на корню. В результате за 1-е полугодие 2002 г. был получен лесной доход в объеме 1,8 млрд руб., тогда как за 2001 г. он составлял 6,2 млрд руб.

Ценность лесного фонда определяется не только его ресурсами (качественными характеристиками и набором выполняемых им недревесных функций), но и доступностью. Россия действительно обладает потенциально большими запасами лесных ресурсов (но использование расчетной лесосеки в целом по стране составляет менее четверти). Однако надо учитывать, что большую долю этих ресурсов использовать в настоящее время не представляется возможным, а значительную их часть следует сохранять в неприкосновенности.

Растущие требования к повышению экологии лесозаготовок в перспективе, скорее всего, ограничат объем лесных ресурсов, пригодных к промышленному освоению. Для того чтобы выйти на рынок развитых стран, российской лесопромышленной компании недостаточно предложить востребованный продукт по приемлемой для покупателя цене. Все большее внимание европейские страны сейчас уделяют вопросам экологии при лесозаготовках. Без подтверждения соблюдения всех экологических стандартов отечественные лесопромышленники рискуют в недалеком будущем потерять наиболее перспективные рынки.

Скорее всего, после того, как значимая часть российских лесов получит необходимые международные экологические сертификаты (например, FSC или PEFC), объем лесных ресурсов для промышленной эксплуатации сократится. Не говоря уже о том, что многие российские предприятия продолжают использовать древесину из особо охраняемых природных территорий и малонарушенных лесов, что, с точки зрения экологов, абсолютно недопустимо.

Ценность лесных ресурсов – это не только их древесная составляющая, во многом «полезность» лесов определяется иными их функциями. В этом контексте показательна оценка лесов Японии (таблица) (конечно, они произрастают в иных условиях и используются в другом режиме, но все-таки сравнение показательно).

**Структура валовой стоимости ресурсов и услуг леса
на примере Японии, % к итогу**

Показатель	%
Водоохранная роль лесов	10,2
Роль лесов в защите земель от эрозии	14,7
Экономия по предотвращению ущерба от вредителей, благодаря охране лесных птиц и другой полезной фауны	11,3
Поступления в бюджет затрат населения на рекреацию	24,4
Стоимость ежегодно поступающей древесины	8,4
Производство кислорода	31,0
Всего	100

Источник: *Мусеев Н.А.* Экономика лесного хозяйства: учеб. пособие. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2006. – С. 290.

Так ли велики лесные богатства?

Обладая «несметными» лесными богатствами мирового значения, мы волей-неволей обязаны заботиться об их сохранении (сколько бы затрат это ни потребовало). На вопрос: «Сколько стоит лес?» – можно дать общий (для рыночной, плановой, административно-командной) экономики ответ и сделать заключение о недооценке экологического фактора. Оцениваются только функции природы по обеспечению человека ресурсами, а экосистемные функции, как правило, не учитываются при принятии хозяйственных решений. Это стало одной из важных причин глобального конфликта человека и биосферы и свидетельствует о необходимости отказа от

традиционной рыночной модели и перехода на модель устойчивого развития.

На территории России осталось не так много девственных лесов, заботу о которых можно возложить на естественные природные процессы. Нарушенные леса, затронутые рубками, антропогенными лесными пожарами или иными легальными и нелегальными методами нарушения лесных экосистем, требуют финансовых вложений на их содержание и восстановление. И эти затраты вовсе не могут быть покрыты за счет лесного дохода, получаемого от современных лесопользователей (особенно в малолесных густонаселенных регионах). Это тяжелое «лесное ярмо» требует бюджетных вливаний, так как ожидать бурного расцвета лесопромышленного производства (который на порядок увеличит лесной доход и за счет которого можно будет исправить положение в лесах России) не следует.

Освоение лесных ресурсов сдерживается необходимостью крупных инвестиций в строительство лесовозных дорог. До последних лет заготовка древесины была привязана к уже построенным дорогам, и к настоящему времени эти запасы «доступных» лесов близки к истощению. Государство нового строительства практически не ведет, предлагая лесопользователям самостоятельно выполнять эти работы. Однако лишь крупнейшие компании имеют возможности для финансирования строительства новых дорог, но и для них это является ощутимым бременем. Тем более, что одновременно с этим предприятия исправно выплачивают налоги в дорожные фонды, не получая от этого практически никакой отдачи. К тому же дороги строятся на участках, которые находятся у компаний в аренде, а не на правах собственности. Потому вполне естественно, что даже крупные корпорации с осторожностью подходят к осуществлению таких проектов.

Ситуация на мировом рынке вряд ли позволит резко расширить нишу, занимаемую российскими компаниями, а объем спроса отечественных потребителей остается недостаточным. Конкурентная среда на мировом рынке не позволяет рассчитывать отечественным лесопромышленникам на значительное наращивание экспорта. В освоенном российскими предприятиями сегменте продукции невысокого качества ожидать значительного роста не приходится.

Если же наши производители освоят производство высококачественной целлюлозы, бумаги, картона, то они будут вынуждены включиться в острую конкурентную борьбу с крупнейшими мировыми фирмами. Только американские и канадские компании на сегодня обладают резервами для дополнительной поставки на рынок целлюлозы в объеме 40 млн т. Так что на быстрый рост экспортных доходов рассчитывать не приходится. Что же касается внутреннего рынка, то еще очень долгое время он будет слишком узок для нормального развития лесопромышленных компаний, и существенные подвижки в этой сфере потребуют довольно длительного времени.

Вопреки рекомендациям

Лесные пожары 2010 г. подтвердили опасения ученых из Института прикладной математики РАН⁴, что в ближайшие годы, в случае неблагоприятной с точки зрения лесопожарной обстановки погоды, нельзя отменить вероятность повторения катастрофы 1972 г. (тот год был катастрофическим по лесным пожарам (погибли сотни людей), и по многим последствиям аналогичен ситуации лета 2010 г.). МЧС России получило большие бюджетные средства для создания собственной системы тушения лесных пожаров, руководствуясь при этом совершенно ложными исходными посылками: космический мониторинг + дорогостоящие технические средства авиационного пожаротушения (тяжелые самолеты-танкеры Бе-200, ИЛ-76).

Надо заметить, что леса горят не только в России. Рекордсмены по этой части – Соединенные Штаты Америки, на территории которых ежегодно фиксируются от 80 до 120 тыс. лесных пожаров. И это несмотря на превосходную оснащенность лесной службы США противопожарной техникой и транспортом. По крайней мере, в этом отношении лесная служба России не выдерживает никакого сравнения. Есть много схожего в природных условиях Сибири и северных штатов Америки. Только в США очень высока сухость в лесах.

⁴ Управление рисками лесных пожаров на территории Российской Федерации (препринт, 2007 г., ИПМ им. М.В.Келдыша РАН). URL: http://www.keldysh.ru/papers/2008/prep35/prep2008_35.html

Влажность хвойных лесов – всего 10–15%, тогда как в лесах Сибири – порядка 60%. Потому пожары в Штатах носят взрывной характер.

Канадская система подавления пожаров очень эффективна, и абсолютное большинство пожаров (97%) не достигает площади 200 га. Однако примерно 3% пожаров превышают по своим размерам 200 га и составляют от 95% до 98% общей сгоревшей площади.

Хотя природные пожары являются частью естественных природных циклов, подавление огня становится необходимым в том случае, когда люди, собственность и лесные ресурсы находятся под угрозой.

До конца 2004 г. система охраны лесов в России основывалась на так называемых «обходах» – за работниками государственной лесной охраны (лесниками-обходчиками, штатная численность которых по всей стране составляла около 70 тыс. человек) персонально закреплялись определенные участки леса.

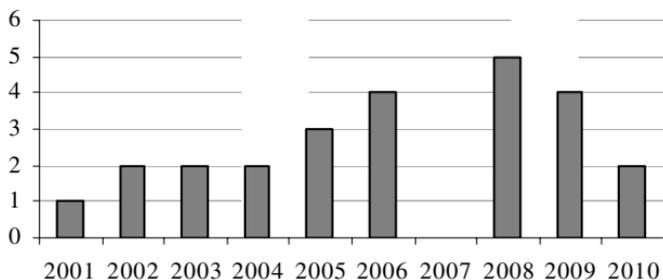
С начала 90-х годов XX века эта система работала весьма плохо, поскольку для того чтобы обеспечить себе хоть сколько-нибудь приемлемый уровень зарплаты, лесники должны были большую часть своего времени заниматься всевозможными хозяйственными работами – главным образом, заготовкой древесины под видом ухода за лесами. Тем не менее леса не были совсем бесхозными – по крайней мере, сельские жители знали, что лесная охрана существует, и теоретически нарушителя может обнаружить. Но в 2010 г., после катастрофических летних пожаров система их предупреждения принципиально изменилась.

Можно с большой долей уверенности спрогнозировать, что создание такой системы на несколько порядков превышает сумму, необходимую для поддержания и развития существовавшей до 1 января 2007 г. системы охраны лесов от пожаров, в основе которой лежал принцип: раннее обнаружение – небольшие затраты на тушение. Но, видимо, пройдет немало лет, прежде чем руководители МЧС на собственном опыте убедятся в справедливости высказываемых профессиональным сообществом лесных пожарных истин.

«ЭКО»-информ

В нулевые годы изменения в Лесной кодекс вносились в среднем 2,5 раза в год. Рекордными стали 2008 г. (пять наборов поправок), 2006 и 2009 гг. (по четыре набора поправок, считая в 2006 г. новый Лесной кодекс и закон о его введении). Не вносились изменения в Лесной кодекс только в 2007 г.

На рисунке количество федеральных законов, вносивших изменения в Лесной кодекс РФ, приводится по годам. Лесной кодекс 2006 г. и закон о его введении рассматриваются как два разных набора изменений. За период с 2001 по 2006 гг. данные о вносившихся в Лесной кодекс поправках взяты из правовой системы Консультант.



Число законов, вносящих изменения
в Лесной кодекс, в 2001–2010 гг.*

* **Примечание.** Отражены следующие федеральные законы: от 30.12.2001 № 194-ФЗ; от 25.07.2002 № 116-ФЗ; от 24.12.2002 № 176-ФЗ; от 10.12.2003 № 171-ФЗ; от 23.12.2003 № 186-ФЗ; от 21.12.2004 № 172-ФЗ; от 29.12.2004 № 199-ФЗ; от 09.05.2005 № 45-ФЗ; от 21.07.2005 № 111-ФЗ; от 31.12.2005 № 199-ФЗ; от 27.07.2006 № 154-ФЗ; от 04.12.2006 № 201-ФЗ; от 04.12.2006 № 200-ФЗ (новый Лесной кодекс РФ); от 04.12.2006 № 201-ФЗ (закон о введении в действие Лесного кодекса РФ); от 13.05.2008 № 66-ФЗ; от 22.07.2008 № 141-ФЗ; от 22.07.2008 № 143-ФЗ; от 23.07.2008 № 160-ФЗ; от 25.12.2008 № 281-ФЗ; от 14.03.2009 № 32-ФЗ; от 17.07.2009 № 164-ФЗ; от 24.07.2009 № 209-ФЗ; от 27.12.2009 № 365-ФЗ; от 22.07.2010 № 167-ФЗ; и от 29.12.2010 № 442-ФЗ).

Источник. URL: <http://forestforum.ru/viewtopic.php?f-9&t-8561&viewunread&sid-9ff84b10673bee36d757b58e11e6a2d4#unread>



Комментарий Департамента природных ресурсов и несырьевого сектора экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

С 31 декабря 2010 г. вступила в силу новая редакция Лесного кодекса Российской Федерации, с изменениями, внесенными в кодекс Федеральным законом от 29 декабря 2010 № 442-ФЗ «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Несмотря на то, что объем внесенных поправок очень велик, вряд ли после вступления в силу новой редакции Лесного кодекса в российском лесном хозяйстве что-либо существенно изменится. Поправки не затрагивают концептуальную основу кодекса – по сути, они являются косметическими, уточняющими и слегка видоизменяющими его положения. Основные проблемы ныне действующего кодекса остаются с нами – по всей видимости, как минимум до следующей пожарной или какой-либо еще катастрофы, связанной с лесами.

Скорее всего, внесенные в Лесной кодекс изменения отразятся не столько на фактическом состоянии лесного хозяйства и на реальных работах, проводящихся (или не проводящихся) в лесу, сколько на лесном бумагообороте – составлении планов и отчетов, движении справок и отписок и тому подобной деятельности. Некоторые новые положения Лесного кодекса могли бы даже принести ощутимую пользу, если бы они были подкреплены необходимым финансированием из федерального бюджета (на ближайшие три года это не планируется), и если под новую редакцию Лесного кодекса будут разработаны качественные нормативно-правовые акты (надежды на это мало).

Кроме того, четыре года жизни с новым Лесным кодексом и еще два года – со старым кодексом в редакции двух 199-х законов приучили большинство людей жить не столько по закону, сколько в обход его. Лесное законодательство сейчас намного слабее влияет на реальную работу лесных организаций и жизнь граждан, чем шесть лет назад. Если до введения нового кодекса нормой было скорее соблюдение законов, то сейчас нормой является скорее поиск путей их «обхождения».

К тому же страна и отдельно взятый лесной сектор быстро входят в режим «непрекращающейся чрезвычайной ситуации», при котором неизбежно правовой нигилизм будет расти, а уважение к законам и правилам – падать. И роль лесных законов и правил в повседневной жизни неизбежно будет все дальше и дальше снижаться, уступая место «понятиям», произволу чиновников и самовольщине (в том числе и в хорошем смысле) населения.

Лес может стать основой экономического роста. Но при другом отношении...

В.В. НЕФЕДЬЕВ, доктор географических наук, академик РАН, Москва

Лесные ресурсы России – это огромное народное достояние. На ее территории находится 1/5 мировых лесных запасов, объём которых – более 82 млрд м³. Общий ежегодный прирост древесины составляет около 1 млрд м³. Расчётная лесосека, т.е. научно обоснованный размер ежегодной рубки – около 500 млн м³, но используется только лишь 35%. В то же время на вырубках в качестве отходов оставляют до 40% заготовленной древесины (при самовольных рубках – до 80%).

Во многих областях Центральной России существуют значительные законодательные ограничения для рубки. В Московской области дошли до абсурда – в соответствии с новым Лесным кодексом, введенным в 2006 г., вообще запретили рубить лес, в том числе и новогодние елки на специально заложенных плантациях, чем, конечно, был нанесён значительный ущерб лесному хозяйству. Но никто за это не ответил, ведь принимала решение власть.

Кажется, что такого просто не может быть, но, к сожалению, это грустная реальность. Представьте себе, что вы на собственном огороде не имеете права убирать посаженную картошку, огурцы или яблоки...

Финляндия, у которой запасы древесины в сотни раз меньше, чем в России, заготавливает ежегодно почти 60 млн м³ древесины и перерабатывает ее. Ни одного кубометра необработанной древесины она не вывозит. Это сложилось исторически: после войны Финляндия могла выплачивать контрибуцию только за счет древесины, других природных ресурсов у нее нет. Для стимулирования собственного лесного комплекса после войны вышел закон о запрете вывоза древесины в круглом виде. Не было денег, не было специалистов. Но отрасль восстановилась буквально через пять лет. На сегодня лесной комплекс Финляндии дает 30% ВВП.

Следует отметить, что от общего объема прироста древесины в Финляндии используют 90%, США – 60%, в Канаде – 40% с учетом того, что там много недоступных и малоэффективных лесов, как у нас. А в России прирост используется от 5 до 20% в зависимости от регионов. А куда же девается вся перестойная древесина, которую мы – очень радетельные хозяева – не выбрали? Зайдите в лес и вы её увидите в виде гнилья под ногами, сухих и больных деревьев, бурелома и ветровала – это и есть не убранный вовремя урожай. Даже в Московской области леса представляют из себя сплошной могильник древесины, а должны были бы приносить доход, причём постоянно увеличивающийся, как в Финляндии.



Лес может стать основой экономического роста. Но при другом отношении...

Глубина переработки древесины у нас невелика. Ассортимент продукции очень бедный. Прибыль при переработке леса на пиломатериалы небольшая. Сейчас много говорят о производстве фанеры – там прибыль выше.

Но есть и гораздо более экономически эффективные виды продукции. Например, сегодня Россия закупает активированный уголь для нужд оборонного комплекса и медицины за рубежом. Себестоимость 1 т этого продукта – около 500 дол., рыночная цена – до 3 тыс. дол. Возьмем древесный уголь, который повсеместно в мире используют для отопления. Себестоимость получения 1 т – около 3 тыс. руб., цена на внутреннем рынке оптом – по 10–16 тыс. руб. за тонну. Но берут его только для шашлыков. Хотя Южная Америка использует десятки миллионов тонн древесного угля на отопление. Там не топят древесиной. Причем на основе такого угля получают не только тепло, но и электроэнергию. В Африке даже создают специальные плантации, где выращивают пальмы именно для получения древесного угля.

В нашей стране древесина практически не используется для получения электроэнергии, налицо только первичные ростки в этом направлении. Но следует отметить, что ещё в 1956 г., до открытия «большой нефти» в Западной Сибири, 20 тыс. трелёвочных тракторов, что возят лес, работали на газогенераторных установках, то есть на древесине, а на лесосеке раскряжёвка древесины производилась только электропилами. И лишь после разведки наших запасов в Западной Сибири мы, обезумев от счастья, что столько от газа и нефти получаем денег, бросили это направление и теперь в лес возим бензин, мазут и т.д. На мой вопрос о том, сколько используется древесины на получение электроэнергии, директор Департамента топливно-энергетического комплекса Красноярского края ответил: «На отопление – 7%, а получать электроэнергию из древесины – нонсенс».

Такая же психология существует и в нашем правительстве. Там не понимают, что лес – это возобновляемый ресурс, он может стать одним из важнейших компонентов экономического роста России. Другие ресурсы – газ, уголь, золото и т.д. – конечны. Лес – чем больше мы его берем (конечно, при должном научном обосновании), тем больше получаем. А если лес не рубить – запасы уменьшаются.

Так, в Московской области в 1960–1970 гг. расчетная лесосека составляла 10 млн м³. На гектаре лесных массивов средний прирост за год составлял до 12 м³. Сейчас, когда рубка леса в области запрещена, и лес превратился в бурелом, прирост уменьшился до 3,1 м³/га.

Кроме того, из леса можно получить значительно больше ресурсов, помимо древесины. Здесь огромные запасы дикоросов, на которые в России никто не обращает внимания, а во всех европейских странах это – огромная статья дохода, в том числе и в качестве экспортного товара. Раньше у нас в каждом

лесничестве была грибоварня, к каждому леснику несли грибы и ягоды, и он, согласно плану, производил приёмку и первичную обработку этих дикоросов. Кстати, это обеспечивало значительный приработок населению, в том числе и школьникам. А сегодня мы не найдем в магазинах грибы российского производства.

При таком отношении к лесу в этом году нас настигла давно ожидавшаяся беда – пожары. Во многом эта трагедия связана с принятием нового Лесного кодекса. Специалисты были против этого кодекса, выступали, говорили, писали, даже пытались привлечь зарубежные экологические организации – бесполезно! Все равно кодекс приняли, и вот теперь мы пожинаем плоды.

В 2000 г. по решению президента была ликвидирована самостоятельная лесная служба, которая служила России ровно 200 лет.

Затем был принят новый Лесной кодекс, который практически уничтожил остатки профессиональной лесной охраны.

За 2008–2009 гг. было уволено 60 тыс. лесников из 90 тыс. Те, что остались, просто не в состоянии ни охранять лес, ни тем более – тушить пожары. Поэтому и сгорело так много леса. Хотя премьер-министр недавно озвучил цифру, что у нас сгорело около 2 млн га – меньше, чем в 1972 г., на самом деле площадь пожаров – 18 млн га леса. Такого никогда не было! И первые три месяца пожары тушили оставшиеся лесники, только в августе об этом начали говорить и писать, подключилось МЧС и т.д.

Сейчас вышел Указ правительства о награждении за тушение лесных пожаров – в списке нет ни одного лесника, ни одного работника лесного хозяйства! Более того, был поставлен вопрос об увольнении трех региональных руководителей лесного хозяйства, как раз тех, кто больше всех боролся с пожарами. Одного из них, находящегося во время пожаров в больнице, уволили в нарушение действующего законодательства. Человека, более 30 лет проработавшего в лесном хозяйстве, теперь нигде не принимают на работу. Вот она, действительность, а не то, что мы ежедневно слышим по поводу построения правового государства.

Проблема лесной отрасли поднимается еще с 1980-х годов. Неоднократно докладывали и докладывают о ней и на заседаниях правительства. Дважды этот вопрос поднимался и в Совете безопасности РФ.

Но никто не отвечает ни за такие вот решения, ни за непринятие необходимых решений. Это и есть безответственность. К сожалению, приходится констатировать отсутствие политической воли у руководства страны в этой сфере. О лесах много говорят, но мало что делается.

Из интервью председателя Счетной палаты газете «Комсомольская правда» (22.12.2010)

...

– А сейчас Лесной кодекс будут латать?

– Не латать! Его будут менять, и очень серьезно.

Во-первых, выделили Федеральное агентство лесного хозяйства в самостоятельное ведомство, непосредственно подчиненное премьер-министру. А по пресловутому кодексу Рослесхоз был в ведении Министерства сельского хозяйства. Хотя во все времена – и в царские, и в советские – лесное ведомство было самостоятельным. Потому что лес – такое же национальное достояние, как газ, нефть, металлы. 40% мировых запасов леса у нас.

Во-вторых, надо жестко и резко пересмотреть права регионов на получение лицензий на использование лесных массивов. Кстати, Счетная палата направила правительству предложение отобрать лицензии у двух субъектов Федерации, в том числе у Приморского края.

70% леса, который сгорел, было передано арендаторам. Взять-взяли, но надо же лесом и заниматься! Дело не только в части организации работы лесников, это целый комплекс задач. Какой частный арендатор это потянет?

Я вообще считаю, что с этим поспешили. А сейчас, когда мы входим в ВТО и вынуждены будем снять пошлины на вывоз леса, у нас его весь и вывезут эти арендаторы так называемые. Им наплевать и на экологию, и на нас с вами. Тем более что большинство этих арендаторов – люди, которые большей частью проживают не в нашей стране.

В-третьих, зря сократили количество лесников. Было 70 тысяч, а стало 12 тысяч.

– А их вернуть?

– Значительную часть. И они должны получить более широкие полномочия, чтобы работать эффективно.

Источник. URL: <http://www.ach.gov.ru/ru/chairman/?id=804>

По данным HSBC, Китай направил за 2009 г. на развитие зеленых отраслей хозяйства около 150 млрд дол. США (примерно 3% ВВП).

По статистике, приведенной независимой международной организацией *Global Footprint Network*, с 22 августа 2010 г. для человечества наступил период «экологического банкротства». Это означает, что темпы возобновления природных ресурсов стали отставать от темпов их потребления.

В исследовании приводится прямая зависимость потребности в природных ресурсах от уровня потребления, выраженная в потребной жителю определенной страны площади земной поверхности. В частности, 80% стран потребляют больше, чем способна дать их собственная территория.

Источник. URL: <http://www.mgimo.ru/news/experts/document163092.phtml>





После остановки в 1986 г. проектных работ по переброске части стока сибирских рек в республики Средней Азии и Казахстан изменилось многое. Межрегиональная проблема перераспределения водных ресурсов (север — юг) стала межгосударственной. Водохозяйственная ситуация как в Аральском, так и в Обь-Иртышском бассейне с каждым годом становится напряжённее. Но интерес общественности к обсуждению идеи преобразования природы, увы, падает. Опыт показывает, что такие проекты требуют комплексного научного обоснования с опорой на современную методологию, а также нормативно-правовой поддержки.

Ключевые слова: экономическая экспертиза, перераспределение стоков сибирских рек, бассейн Арала, территориальное перераспределение ресурсов, природоохрана, стратегическая экологическая оценка

Переброска рек отменена — что взамен?

В.А. ВАСИЛЕНКО, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск.
E-mail: vasil@ieie.nsc.ru

Поиск альтернатив

В Аральском регионе вместо установки на увеличение площадей поливных земель за счет сибирской воды был взят курс на экономию воды в орошении. В 1987 г. принимаются важные документы: Научно-технический совет Минводхоза СССР рассматривает и одобряет «Схему развития мелиорации до 2005 года» и «Схему комплексного использования водных ресурсов до 2005 года».

В 1990 г. Правительство СССР объявляет конкурс на лучший проект по спасению Аральского моря. На основе победившего в конкурсе проекта в 1991 г. разрабатывается «Концепция сохранения и восстановления Аральского моря, нормализации экологической, санитарно-гигиенической, медико-биологической и социально-экономической ситуации в Приаралье», предлагающая направления решения проблем Аральского региона¹:

¹ *Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.* Экономика природопользования. — М.: ТЕИС, 1997.

- реконструкция оросительных систем, внедрение водосберегающих поливных технологий, деминерализация коллекторно-дренажных вод и их рациональное использование;
- совершенствование структуры как промышленного производства (развитие перерабатывающих отраслей и др.), так и сельского хозяйства (сокращение объёмов производства водоёмких культур, вывод из оборота непродуктивных орошаемых земель и др.);
- обеспечение населения чистой питьевой водой и продуктами питания, регулирование рождаемости и др.

На рациональное использование местных водных ресурсов ориентируется и «Союзно-республиканская программа на 1991–1995 гг. неотложных мероприятий по коренному улучшению экологической обстановки и условий проживания в Приаралье», ответственность за выполнение которой возлагается на ВАСХНИЛ, Госкомприроды, Средазгипроводхлопок.

После распада Советского Союза проблемы межгосударственного распределения водных ресурсов в Аральском регионе обостряются. Во избежание конфликтных ситуаций и в целях укрепления сотрудничества в области водного хозяйства главы новых независимых стран Центральной Азии подписывают Временное соглашение о сохранении прежней системы вододеления (12.10.1991 г.), заключают Соглашение о сотрудничестве в сфере совместного управления использованием и охраной водных ресурсов межгосударственных источников (18.02.1992 г.), заложившее основы для создания правового механизма управления водохозяйственной ситуацией.

В 1994 г. появляется «Решение глав государств Центральной Азии о формировании средств Международного фонда спасения Арала» и утверждается Программа бассейна Аральского моря. Наряду с этим согласовываются совместные национальные проекты, направленные на решение экологических проблем в бассейне. Это проекты водоснабжения в Приаралье, масштабного усовершенствования ирригации и дренажа, восстановления водно-болотных угодий, а также Северного Аральского моря и русел некоторых рек. В 1995 г. Программа дополняется Планом немедленных действий.

С середины 1990-х годов в странах СНГ Центральной Азии начинается активный поиск внешних источников пополнения водных ресурсов Аральского региона. Рассматривался вариант строительства канала из Каспийского моря (длиной 500 км). Но Арал выше уровня Каспийского моря, и чтобы вода текла, предварительно её следует поднять на высоту до 80 м. Проект в 1995 г. поддержала азербайджанская сторона, заявившая, что «переброска избыточных вод из бассейна Каспийского моря переходит для Азербайджана из разряда чисто теоретических в число насущно практических задач»².

Предлагалась переброска части стока рек, формирующихся в Памиро-Тянь-Шанской горной системе (кроме стран Центральной Азии – это Иран, Афганистан, Пакистан и Индия). Вариантов переброски воды в Центральную Азию было несколько, все они предусматривали пробивку серии тоннелей в горах, а также искусственный подъём части стока индской воды на 600–700 м на территории Пакистана и далее – самотечный канал протяжённостью 2600 км через территорию Ирана и Афганистана до слияния с Амударьёй на афгано-туркменской границе. Предполагаемая стоимость столь грандиозного строительства не сообщалась³.

Выдвигались и другие идеи обводнения Аральского региона.

- Подача 27 км³ воды в Амударью и Сырдарью за счет искусственного таяния ледников и снежников Памира. Для этого необходимо напылить на белый снежный покров красители (сажу, золу и т.п.) посредством сбрасывания или обстрела начиненных авиационных бомб, реактивных или артиллерийских снарядов. Солнечная радиация ускорит таяние ледников, и полноводность рек будет обеспечена при минимальных затратах⁴.
- Подпитка Аральского моря за счёт пластовых глубокозалегающих вод, для чего необходимо пробурить ряд скважин, в первую очередь, в районе полуострова Мангышлак, где пластовые воды по минерализации близки к Аральским⁵.

² Известия. – 1995. – 5 апр. – С. 7.

³ Морозова М.Ю. Западная Сибирь – Приаралье: возрождение «проекта века»? // Восток. Афро-Азиатские сообщества: история и современность. – 1999. – № 6. – С. 92–105.

⁴ Домбровский В. О переброске...воды, пчёл и мозгов // Зелёный мир. – 2007. – № 17–18. – С. 12.

⁵ Яншин А.Л., Мелуа А.И. Уроки экологических просчетов. – М.: Мысль, 1991. – С.47.

- Подача чистой питьевой воды для населения Приаралья путём сооружения водозаборов и строительства трубопроводов из Казахстана, который «плавает» на огромном подземном море⁶.

Заинтересованные стороны

Со стороны бывших среднеазиатских республик и Казахстана возобновился также интерес к переброске части стока сибирских рек на юг. Но международные организации и иностранные инвесторы, на финансовую помощь которых возлагают надежды все страны Аральского региона, не приемлют идею переброски сибирской воды, хотя и по мере возможности оказывают финансовую помощь государствам Центральной Азии (МБРР и Программа ООН по окружающей среде – ЮНЕП).

При поддержке Глобального экологического и других фондов совместно с международными организациями реализуется региональный проект «Управление водными ресурсами и окружающей средой», ориентированный на коренное улучшение использования водных и других ресурсов, повышение эффективности природопользования в Аральском регионе и оздоровление экологической ситуации.

ЮНЕСКО одной из первых оказывает значительную помощь региону: в 1992 г. при её поддержке экологи и представители естественных наук продолжают свои исследования дельты Аральского моря. По просьбе правительств центральноазиатских стран Отдел водных наук ЮНЕСКО в сотрудничестве с Научно-консультативным советом по бассейну Аральского моря разработал «Водное видение бассейна Аральского моря на перспективу до 2025 года»⁷, в котором будущее региона представляется оптимистично.

«Видение» исходит из того, что сотрудничество между странами Аральского региона позволит обеспечить эффективное управление водными ресурсами. Прогнозируется снижение в бассейне Арала доли засоленных орошаемых земель до 10%

⁶ Маслов Б.С. Там, за «поворотом»... – М.: Россельхозакадемия, 2003. – С.43.

⁷ Водное видение бассейна Аральского моря на перспективу до 2025 года». ЮНЕСКО. Отдел водных наук в сотрудничестве с Научно-консультативным советом по бассейну Аральского моря. – 2000.

и увеличение объёма водных ресурсов, направляемых на поддержание устойчивости природных систем, до 20%. Более 80% городского населения и более 60% сельского будет обеспечено питьевой водой хорошего качества. Ожидается, что численность населения в этом регионе в 2025 г. составит 60–70 млн чел.

Можно будет производить всё необходимое продовольствие, и ещё останутся объёмы воды, достаточные для выращивания таких технических культур, как хлопок. Если продуктивность сельского хозяйства возрастёт, то водных кризисов в течение 25 лет (2000–2025 гг.) не предвидится. Однако продуктивность не может беспрестанно увеличиваться высокими темпами. Поэтому в долгосрочной перспективе должны быть созданы условия, при которых семьи будут склонны иметь меньше детей. Таковы основные заключения, представленные в документе.

Аналогичную позицию занимает и Всемирный банк. В стратегии по восстановлению экономики важную роль он отводит сельскому хозяйству, основу которого составляет орошаемое земледелие (обеспечивающее 97% всей продукции растениеводства). Однако долгосрочные перспективы развития сельского хозяйства окажутся под угрозой, если система управления водными ресурсами не будет усовершенствована.

Значительную поддержку государствам Центральной Азии оказывает Евросоюз. В декларации «Создание стратегического партнёрства по воде для целей устойчивого развития между Европейским союзом и государствами Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии» (принятой на Всемирной конференции ООН по устойчивому развитию в Йоханнесбурге в 2002 г.) есть решение оказывать помощь в применении бассейнового подхода к управлению трансграничными водотоками и поддержку в создании и укреплении организационных структур и соответствующей региональной законодательной базы.

На пятой встрече министров окружающей среды (Киев, 2003 г.) в рамках процесса «Окружающая среда для Европы» принимается «Водная инициатива Европейского сообщества для стран СНГ» и в дополнение к ней — отдельный документ

«Окружающая среда, вода и безопасность в Центральной Азии».

На специальной сессии, посвящённой рассмотрению проблем Аральского региона, проведённой в рамках III Всемирного водного форума (Киото, 2003 г.), обсуждаются опыт управления водными ресурсами и направления дальнейшего сотрудничества между государствами Центральной Азии, а также экологические и социально-экономические проблемы региона. На сессии участники форума, представляющие Центральную Азию, обращаются к международному сообществу и донорам с призывом к взаимодействию и дальнейшей поддержке. В резолюции Международного форума по пресной воде (Таджикистан, 2003 г.) содержится Душанбинский водный призыв к Организации Объединённых Наций: «Объявить декаду 2005–2015 гг. Международным десятилетием “Вода для Жизни”».

Нормативно-правовые основы

Чернобыльская трагедия (1986 г.) не только повлияла на решение о прекращении работ по переброске части стока сибирских рек на юг, но и показала острую необходимость повышения надёжности комплексного обоснования крупных проектов. Вместе с тем она дала толчок развитию экологического законодательства. Следует отметить, что научные исследования, ориентированные на оценку воздействия планируемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, стали активно развиваться в Академии наук СССР с начала 1970-х годов. Проводились междисциплинарные исследования и в рамках общей программы стран-членов Совета экономической взаимопомощи. Результатом сотрудничества становятся «Методические рекомендации по экономической и внеэкономической оценке воздействия деятельности человека на окружающую среду»⁸, которые составили основу большинства последующих разработок данного направления. Учитывать природный фактор в своих проработках начинают и проектные организации: в 1985 г. вводится требование

⁸ Методические рекомендации... – М.: СЭВ, 1981.

о необходимости подготовки в рабочем проекте на новое строительство, расширение и реконструкцию хозяйственных объектов раздела «Охрана окружающей природной среды»⁹.

В 1989 г. Постановлением Верховного Совета СССР «О неотложных мерах по экологическому оздоровлению страны» предписано производить финансирование и осуществление работ по всем проектам и программам только при наличии положительного заключения Государственной экологической экспертизы. Государственный комитет по охране природы в 1990 г. утверждает «Временную инструкцию о порядке проведения оценки воздействия на окружающую среду при разработке технико-экономических обоснований (расчетов) проектов строительства народнохозяйственных объектов и комплексов».

Важно подчеркнуть, что данная оценка как процедура, предшествующая реализации проектов и позволяющая определить их экологическую допустимость, применяется за рубежом с 1970 г. В США оценка воздействия на окружающую среду была закреплена Законом о национальной политике в области охраны окружающей среды (1970 г.). Затем ее стали использовать многие государства. В странах Европейского экономического сообщества процедура этой оценки начала применяться с середины 1970-х годов, однако на уровне Сообщества в целом — лишь с 1985 г., в соответствии с Директивой (85/337/ЕЭС) «Об оценке воздействия некоторых государственных и частных проектов на окружающую среду». С учетом накопленного опыта в данный документ в 1997 и 2003 гг. Директивами 97/11/ЕС и 2003/35/ЕС были внесены коррективы.

Область применения оценки распространилась и на другие уровни планирования и принятия решений. В 2001 г. Европейский союз ввел Директиву (2001/42/ЕС), в соответствии с которой обязательной оценке воздействия на окружающую среду подлежат планы и программы развития отдельных отраслей. Ныне процедуру проведения данной оценки применяют большинство стран и международных организаций: Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирная организация здравоохранения и другие.

⁹ Инструкция «О составе, порядке разработки, согласования и утверждения проектно-сметной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений: Строительные нормы и правила 1.02.01 — 85». — М.: Госстрой СССР, 1985.

В Российской Федерации закон «Об охране окружающей природной среды» (1991 г.) регламентирует лишь учет ближайших и отдаленных последствий хозяйственной деятельности, но не оценку воздействия на окружающую среду, а также закрепляет требование обязательного проведения государственной и общественной экологической экспертизы.

Этот вид экспертизы получает правовое обоснование. Федеральный закон «Об экологической экспертизе» (1995 г.) устанавливает, что все документы, подлежащие государственной экологической экспертизе, должны содержать материалы оценки воздействия на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности (ст. 14). Требование конкретизирует соответствующее Положение, утвержденное приказом Государственного комитета РФ по охране окружающей среды (16.05.2000 г., № 372). Процедура оценки в основном соответствует подходам, принятым за рубежом.

Федеральный закон «Об охране окружающей среды» (2002 г.) закрепил требование проведения оценки воздействия на окружающую среду в отношении хозяйственной и иной деятельности, которая может оказать воздействие на экологическую ситуацию (прямое и косвенное). Данная оценка должна осуществляться при разработке всех альтернативных вариантов предпроектной (в том числе предынвестиционной) и проектной документации с участием общественных объединений.

Следует отметить, что за рубежом оценка воздействия на окружающую среду и экологическая экспертиза, как правило, объединены, в России же – это две самостоятельные процедуры (есть предложения называть их «экологической оценкой» или «экологическим сопровождением хозяйственной деятельности»). Оценку воздействия на окружающую среду, выполнение которой возлагается на заказчика (инвестора), можно определить как один из видов экологического обоснования предлагаемого решения (совокупность доводов и научных прогнозов, позволяющих оценить допустимость вероятного воздействия намечаемой деятельности на окружающую среду), а государственную экологическую экспертизу, являющуюся функцией природоохранных органов, – как проверку обоснованности. Государственная экологическая экспертиза эффективна только в том случае, если документация,

представляемая на рассмотрение, содержит материалы оценки воздействия на окружающую среду.

Большинство стран идет по пути расширения перечней видов деятельности, подлежащих экологической оценке, увеличения спектра альтернатив, расширения круга заинтересованных лиц при обсуждении принимаемых решений. В России наблюдается обратная тенденция: при введении государственной экологической экспертизы исходят из потенциальной опасности для окружающей среды *любой* деятельности. Столь жесткий подход приводит к тому, что экспертному рассмотрению подвергается документация по объектам, представляющим незначительную экологическую опасность. Позже (опираясь на зарубежный опыт) переходят к составлению перечней видов и объектов хозяйственной и иной деятельности, на строительство которых оценка воздействия на окружающую среду должна проводиться в обязательном порядке, а также к выделению видов документации, подлежащих государственной экологической экспертизе (на федеральном уровне и уровне субъектов РФ).

Затем начинает настойчиво насаждаться мысль, что экологические требования мешают развитию бизнеса. В связи с реформированием законодательства и принятием Федерального закона № 232 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты» (2006 г.) законы «Об охране окружающей среды» и «Об экологической экспертизе» значительно корректируются. Государственная экологическая экспертиза как самостоятельный вид отменяется в отношении большинства объектов капитального строительства, для которых утрачивает свою актуальность и оценка воздействия на окружающую среду.

Взамен появляется единая Государственная экспертиза проектов территориального планирования и объектов капитального строительства, предусматривающая оценку соответствия проектной документации требованиям технических регламентов. «Положением об организации и проведении Государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий» (постановление Правительства РФ 05.03.2007 г. № 145) устанавливается порядок её осуществления.

Стратегическая экологическая оценка

Ученые, специалисты, политики, общественность выступают за усиление природоохранной составляющей проектов, поскольку экологическая безопасность страны оказалась под угрозой. В этом направлении сделаны первые шаги. Постановлением Правительства РФ (16.02.2008 г.) «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию» предусматривается необходимость включения в проектную документацию раздела по оценке воздействия на окружающую среду. Президент России 16 мая 2008 г. вносит изменения в федеральный закон «Об экологической экспертизе» и Градостроительный кодекс РФ, предполагающие государственную экспертизу перед возведением объектов на землях особо охраняемых природных территорий. Устанавливается, что проектная документация объектов подлежит не только государственной экспертизе, предусмотренной ст. 49 Градостроительного кодекса, но и государственной экологической экспертизе в рамках соответствующего федерального закона. Однако проблема восстановления в полном объеме этого вида государственной экспертизы сохраняется, и ее разрешению должны способствовать международные обязательства России по проведению экологических оценок проектов и программ.

Так, Конвенция ЕЭК ООН «Об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте» (1991 г.) влияет на процесс внедрения в России соответствующей процедуры при обосновании экологически опасных проектов (подписана правительством СССР 06.07.1991 г. и подтверждена правительством РФ 13.01.1992 г.). Данный документ, содержащий перечень подпадающих под его действие проектов, обязывает страны-участницы оценивать экологические последствия на ранних стадиях проектирования и предписывает реализацию мер по их предотвращению или снижению. Конвенция также определяет при обосновании крупных проектов в пограничных зонах порядок рассмотрения споров и процедуру согласования с сопредельными государствами принимаемых решений.

С течением времени стала ощущаться потребность распространить принципы данной оценки на стратегии, концепции,

планы и программы, а также ввести в связи с этим новый короткий термин – «стратегическая экологическая оценка». И соответствующее решение было принято на совещании Сторон упомянутой Конвенции (Киев, 2003 г.).

Стратегическая экологическая оценка проводится в целях обеспечения высокого уровня охраны окружающей среды и достижения устойчивого развития. Она осуществляется с участием общественности в обсуждении планов и программ, разрабатываемых для сельского, лесного и водного хозяйства, промышленности (включая горную добычу), энергетики, транспорта, рыболовства, туризма, управления отходами, регионального развития, планирования и развития городских и сельских районов или землепользования. Данная оценка определяет основу для выдачи в будущем разрешений на реализацию проектов, которые требуют оценки воздействия на окружающую среду.

Процедура проведения стратегической экологической оценки предполагает определенную последовательность действий:

- постановка и обоснование целей планируемой деятельности и характеристика её связей с другими планами или программами;
- выявление и анализ альтернатив, в том числе рассмотрение варианта отказа от первоначального замысла;
- описание элементов окружающей среды, которые могут быть в значительной степени затронуты планом/программой или её альтернативными вариантами;
- характеристика видов воздействия на окружающую среду планируемой деятельности, а также её альтернатив, и оценка масштабов возможных экологических последствий, включая трансграничные;
- разработка мер по предотвращению, уменьшению или смягчению негативных экологических последствий, в том числе связанных со здоровьем населения, которые могут быть результатом осуществления плана/программы или её альтернативных вариантов;
- выбор предпочтительного варианта достижения поставленных целей;
- разработка программы мониторинга и управления, а также послепроектный анализ.

Протоколом по стратегической экологической оценке регламентируется её выполнение при осуществлении «работ по переброске водных ресурсов между речными бассейнами» (Приложение II, п. 78). Отметим, что идея переброски сибирских водных ресурсов в страны Центральной Азии не нашла

отражения в таких стратегических документах, как: Национальная программа водопользования РФ на долгосрочную перспективу – «Вода России – XXI век», Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года.

«Обезвоживание»: север – юг

По наблюдениям специалистов Сибирского научно-исследовательского гидрологического института, в течение последних ста лет прослеживается тенденция уменьшения стока сибирских рек. Так, под влиянием хозяйственной деятельности в 1960–1970 гг. среднегодовой сток реки Оби уменьшился на 3%, с 1981 по 1986 гг. – на 4%, а в 1990–2000 гг. – ещё на 5%.

В Заключении экспертной подкомиссии Государственной экспертной комиссии Госплана СССР по технико-экономическому обоснованию первой очереди переброски части стока сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан (от 20 сентября 1982 г.) сказано, что «среднегодовой речной сток... составляет: бассейн Аральского моря – 127 км³ в год; бассейн... р. Обь – 420 км³ в год»¹⁰. По более поздним оценкам, – это 117–120 и 316–330 км³ в год, соответственно¹¹.

Сопоставление приводимых объёмов речного стока показывает, что «обезвоживание» наблюдается как на юге, так и на севере, причём на севере оно происходит гораздо быстрее. Так ли это? Возможно, проектировщики сознательно завышали объём стока Оби? Ответ должны дать специалисты-гидрологи.

Российские и зарубежные учёные предупреждают об угрозе иссушения сибирских торфяников, которые играют важную роль в процессе глобального изменения климата. Исследования, проведенные международной командой ученых под руководством Л. Смита из Калифорнийского университета,

¹⁰ Зеленый мир. – 2002. – № 11–12. – С. 10.

¹¹ Лужков Ю.М. Вода и мир. – М.: ОАО «Московские учебники и Картография», 2008. – С.49, 108; Материалы международной конференции «Россия и Центральная Азия: проблемы воды и стратегия сотрудничества». – 9–10 апреля 2003 г., Москва. – С.3; Экологическое досье России. – 2003. – № 4. – С.3.

показывают, что торфяные болота Сибири являются не только хранилищем метана, но также поглощают огромное количество углекислого газа, не давая ему вырваться наружу. Накопление этого вещества в атмосфере ведет к возникновению «парникового эффекта», способного вызвать рост температур по всему земному шару.

Есть исследования, подтверждающие наличие признаков возможной остановки в будущем процесса поглощения углекислого газа на планете¹². По имеющимся прогнозам, через сто лет в Сибири будет теплее на 8° С, а во всем мире – в среднем на 2° С¹³.

В начале 1970-х годов специалисты определяли допустимый отъём стока Оби от 10 до 12–15% его среднего годового объёма, что составляло 40–60 км³ в год. Возможен ли отъём речного стока в современных условиях – при постоянном снижении увлажнённости и увеличении пожароопасности в Западной Сибири, особенно в районах разработки нефтяных и газовых месторождений? Памятные последствия наиболее крупных пожаров осушенных торфяников в Подмосковье в 1968, 1972, 1981, 2002, 2005 гг., а в 2010 г. – уже и в Центральной России, помогут в поисках ответа и, возможно, заставят начать разработку и реализацию мероприятий по снижению риска возникновения пожаров.

Следует подчеркнуть, что в Обской бассейн входят территории ещё двух стран – Казахстана и Китая, которые интенсивно используют воды Иртыша (приток Оби) для своего социально-экономического развития. Российские регионы вдоль Иртыша уже столкнулись с проблемой дефицита воды из-за каскада построенных в 1960-х годов ГЭС в Казахстане, которые сокращают её поступление на территорию России. Это привело к засолению 25% плодородной иртышской поймы в Омской области. Если до строительства ГЭС пойма давала до 40 ц/га кормов, то сейчас – в 10 раз меньше. Прекратилось судоходство между Казахстаном и Россией.

С конца прошлого века в Синцзян-Уйгурском автономном районе Китая ведётся строительство канала из Иртыша

¹² Филатов А. Болота влияют на климат // Инженерная газета. – 2004. – № 1.

¹³ Зеленый мир. – 2008. – № 23–24. – С. 4.

в озеро Улюнгур. Из озера вода по трубопроводам будет подаваться в город Карамай, а также использоваться для нужд нефтепромыслов и орошаемого земледелия. КНР уже забирает 1 км³ воды в год, с запуском Китаем и Казахстаном на полную мощность каналов водоотведения Иртыша Омск ежегодно недосчитается 3–4 км³ воды. По оценке экспертов, Иртыш критически обмелеет в течение ближайших 15 лет. Чтобы избежать катастрофы, планируется строительство низконапорной плотины, которая позволит решить проблему водоснабжения на территории Омской области.

Качество воды и здоровье

Хозяйственная деятельность ведет к изменению не только величины речного стока, но в гораздо большей степени – качества водных ресурсов. Обь-Иртышский бассейн служит основным источником питьевой воды, бытового, промышленного и сельскохозяйственного водоснабжения для Западной Сибири. Сегодня вода вблизи промышленных центров имеет 4-й класс качества: «грязная» и «непригодная» для дальнейшего использования.

Обь-Иртышский бассейн – крупнейший и в России, и в мире очаг описторхоза, характеризуется чрезвычайно высокой степенью инфицированности жителей Западной Сибири, а также домашних и около 30 видов диких животных.

Описторхии – крошечные печеночные сосальщики, которые попадают в организм человека при употреблении зараженной рыбы и раков (в той или иной степени этому «подвержены» все виды карповых, однако в большей мере – язь). Заболевание затрагивает все системы организма. Описторхии поражают печень и желчные протоки, вызывают нарушения в работе эндокринной и иммунной систем, онкологические и другие заболевания, например, диабет, ожирение.

Материалы Института медицинской паразитологии и тропической медицины им. Е.И. Марциновского содержат такие данные: в конце 1970-х годов в Обь-Иртышском бассейне описторхозом болели 1,2 млн чел. Уровень заболеваемости населения в Тюменской и Томской областях составлял 20%, в Омской – 8,4, Новосибирской – 4,4, а в Алтайском крае (в населенных пунктах, расположенных в долине Иртыша)

¹⁴ *Ерохина П.* Ученые спасут мир от описторхов // Бумеранг. – 2008. – № 14.

достигал 50%¹⁴. Сегодня уровень заболеваемости населения описторхозом в бассейне Среднего Приобья угрожающе высок – 51–82%, а в отдельных районах он превышает 90%. Например, на реке Чулым (приток Оби) заражено до 95% населения.

Важно подчеркнуть, что заболевание описторхозом протекает по-разному среди коренного (ханты, манси, остяки), местного (люди, живущие на этой территории более одного поколения) и пришлого населения. Коренное население практически всё инфицировано, поскольку заражается постоянно в течение года, однако острых проявлений заболевания не наблюдается. У аборигенов, всегда употреблявших сырую рыбу, количество паразитов никогда не бывает критически большим, приводящим к катастрофическим осложнениям. Это происходит лишь в случае наличия у этой категории населения другой инфекции, например, туберкулёза¹⁵. Характер и степень проявления паразитоза у местных жителей зависит от состояния иммунной системы и наличия сопутствующих заболеваний. Течение болезни у только что приехавших людей всегда имеет острый характер. По оценкам специалистов, пришлое население заражается быстро и массово. В первый год – 11–18%, через полтора года – 42%, в последующие годы – до 73% и более.

Несмотря на проводимую в течение ряда лет работу паразитологов и врачей других специальностей, а также профилактические меры, эпидемиологическая ситуация с описторхозом в регионе не улучшается. Сегодня в России выявляется по 40 тыс. больных описторхозом в год. Если средний по стране показатель заболеваемости – 28–30 человек на 100 тыс. населения, то в таких областях, как Томская, Тюменская и север Новосибирской, – 800–900 больных на 100 тыс. жителей¹⁶. Как повлияет на здоровье людей переброска сибирской воды в тёплые природно-климатические условия Аральского региона? Ответ очевиден.

Роль общественности

Хотя материалы «Технико-экономического обоснования первой очереди переброски части стока сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан» (1980 г.) имели гриф «для

¹⁵ Бычков В.Г., Крылов Г.Г., Плотников А.О. Описторхоз в Обь-Иртышском бассейне (вопросы этиологии и патогенеза) // Медицинская паразитология и паразитарные болезни. – 2007. – № 4. – С. 1–6.

¹⁶ Пальцев А.И. Системному заболеванию – системный подход // Наука из первых рук. – 2008. – № 2. – С. 22–27.

служебного пользования», общественности удавалось бурно их обсуждать, что способствовало законодательному закреплению проведения общественной экспертизы экологически опасных проектов.

За рубежом общественность уже с 1970 г. участвует в обсуждении проектов и планов развития. США первыми закрепили это право в «Законе о национальной политике в области окружающей среды». В странах-членах ЕЭС такое право отразила директива «Об оценке воздействия некоторых государственных и частных проектов на окружающую среду» (1985 г.).

Первые выступления общественности против реализации проекта переброски сибирских рек СМИ замалчивались, и лишь в 1985 г. появились публикации, где говорилось о «неизбежных и невосполнимых во времени катастрофических последствий для экологии, экономики и культурно-исторического наследия страны».

Позиция научной общественности была активной. При Президиуме Академии наук СССР действовала специальная комиссия, в состав которой входили ведущие ученые и специалисты (экологи, экономисты, почвоведы и другие). Комиссия комплексно рассмотрела проблему и показала огромный ущерб, сопряженный с переброской части стока сибирских рек на юг.

Правительства некоторых стран-членов ЕЭК ООН заявляли властям СССР о недопустимости осуществления столь крупного преобразования природы без согласования с компетентными органами Европейского континента. Против переброски сибирской воды в бассейн Аральского моря в 1986 г. выступали известные русские писатели, кинодокументалисты, художники и другие независимые профессионалы, а также население районов, прилегающих к трассе предлагаемого канала, строительство которого может коренным образом изменить жизненный уклад этих людей.

Признание значимости общественного мнения при обсуждении материалов межбассейнового перераспределения водных ресурсов отражено в Постановлении ЦК КПСС и СМ СССР от 14 августа 1986 г. «О прекращении работ по переброске части стока северных и сибирских рек», которое вышло после острых обсуждений многотомного труда со следующей формулировкой: «Центральный Комитет КПСС и Совет министров СССР, исходя из необходимости изучения экологических и экономических аспектов проблем переброски части стока

северных и сибирских рек, за что выступают и широкие круги общественности... признали нецелесообразным дальнейшее осуществление проектных проработок, связанных с переброской стока сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан».

По сравнению с 1980-ми годами сегодня обсуждение идеи переброски части стока сибирских рек на юг ведётся довольно вяло, в дискуссии принимают участие, прежде всего, те ученые и специалисты, которые занимали активную позицию в 1980-е годы и были хорошо знакомы с научными и проектными проработками прежних лет. Сказывается и ослабление в последние годы экологических требований при обосновании проектов.

Общие подходы к учету общественного мнения закреплены в законе РСФСР «Об охране окружающей природной среды» (1991 г.). Федеральный закон РФ «Об экологической экспертизе» (1995 г.) регламентирует участие общественности как в оценке воздействия на окружающую среду, так и в экологической экспертизе. В «Положении об оценке воздействия намечаемой хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду в Российской Федерации» (16.05. 2000 г. № 372) закреплена процедура проведения общественных обсуждений и формы их осуществления (опрос, слушания, референдум и др.).

Тем не менее в конце 2006 г. Государственная дума принимает поправки к Градостроительному кодексу, и отдельные проекты начинают утверждаться без экологической экспертизы. Участие населения в оценке проектов перестаёт быть обязательным условием. В ответ внедряются новые формы — гражданские слушания и конференции граждан. Правовой основой их проведения является положение гл. 5 федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (2003 г.), предусматривающей непосредственное участие населения в осуществлении местного самоуправления.

Международные обязательства сдерживают откат в процессе демократизации принятия экологически значимых решений. Россия, планируя осуществление проектов с потенциально опасными для соседних территорий последствиями (согласно Конвенции ЕЭК ООН «Об оценке воздействия на окружающую

среду в трансграничном контексте» и Протоколу по стратегической экологической оценке), должна обеспечить участие общественности (как собственной страны, так и сопредельных государств) в процедуре проведения данной оценки.

В ходе современных обсуждений идеи переброски сибирской воды в страны Центральной Азии мнения наших соотечественников, как и прежде, расходятся. И сторонники, и противники, приводя свои аргументы, высвечивают новые грани проблемы в современной её постановке. Одним из наиболее активных зарубежных сторонников межбассейнового перераспределения речного стока является президент Казахстана Н.А. Назарбаев, который говорил о проблеме на XI Петербургском международном экономическом форуме (июль 2007 г.).

Идея переброски части стока сибирских рек в страны Центральной Азии обсуждалась и на конференции «Водный проект – регионам России» (Москва, 2009 г.). На заседании Президиума СО РАН, посвященном рассмотрению результатов комплексной проверки Института водных и экологических проблем (ИВЭП) в Барнауле в 2009 г. данный вопрос также поднимался. Там говорилось, что направления и масштабы деятельности ИВЭП целесообразно теснее увязывать со все возрастающим значением водных ресурсов для социально-экономического развития России и сопредельных государств.

В январе 2010 г. в Министерстве регионального развития РФ прошло совещание по вопросам водоснабжения и водоотведения не только в странах Центральной Азии, но и в государствах Восточной Европы и Кавказа. На VII форуме приграничного сотрудничества (Усть-Каменогорск, сентябрь 2010 г.) Н.А. Назарбаев предложил Д.А. Медведеву вернуться к проекту переброски части стока сибирских рек в южные регионы России и Казахстан.

В.В. Путин на международном форуме «Чистая вода» (Москва, октябрь 2010 г.) подчёркнул: «Вода относится к ключевым объектам экологического баланса планеты, является одним из символов взаимозависимости и взаимопонимания мирового сообщества. И эгоистический подход здесь недопустим». Глава правительства напомнил, что у России есть Водная

стратегия до 2020 г., которая «чётко определяет место России на мировом водном рынке, и мы будем стремиться по максимуму использовать наши конкурентные преимущества»¹⁷.

Очередной «виток» обоснования этой проблемы на новой законодательно закреплённой методологической основе, предполагающей в обязательном порядке проведение стратегической экологической оценки, требует огромных денежных средств. Не лучше ли их направить на наведение порядка в водопользовании? Эта приоритетная задача требует безотлагательного решения как в России, и, прежде всего, – в Сибири, так и в странах Центральной Азии!

На том же настаивали участники международной конференции «Арал: прошлое, настоящее, будущее – два века исследований Аральского моря». Конференция состоялась в Санкт-Петербурге в октябре 2009 г. В её работе участвовали учёные и специалисты из стран Европейского союза – Бельгии, Франции, Германии, Греции, Швеции, а также из Израиля, Швейцарии, Японии, Казахстана, России, Украины, США и Узбекистана¹⁸. В принятом конференцией Заявлении сказано, что переброска сибирских рек на юг к бассейну Аральского моря – нереалистичный и слишком дорогостоящий путь решения водных проблем Центральной Азии, сопряжённый с серьёзными экологическими последствиями, требующий сложных международных соглашений. Целесообразнее было бы направить усилия на повышение эффективности использования воды для ирригации за счёт внедрения современных технологий и методов полива земель взамен устаревших и неэффективных оросительных систем.

¹⁷ Российская газета. – 2010. – 21 окт.

¹⁸ URL: www.zin.ru/conferences/Aral, 15.10. 2009.

В статье рассмотрены методические подходы к получению количественных оценок мультипликативных эффектов в современной российской экономике. В качестве основного инструмента расчетов авторы используют межотраслевой баланс производства и распределения продукции. Проанализированы ключевые факторы, влияющие на оценки мультипликаторов в отраслях российской экономики. Описан механизм получения оценок мультипликативных эффектов от реализации крупных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: межотраслевой баланс, мультипликатор, мультипликативный эффект, вид экономической деятельности, инвестиции, ВВП, доходы бюджета

Оценка мультипликативных эффектов в экономике Возможности и ограничения

А.А. ШИРОВ, кандидат экономических наук, E-mail: schir@ecfor.ru,
А.А. ЯНТОВСКИЙ, кандидат экономических наук, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва, E-mail: alex_yen@mail.ru

Если исходить из того, что экономическая наука помогает рационально использовать ограниченные ресурсы, то принятие решения об инвестировании денежных средств в развитие конкретного проекта или целого сектора экономики лежит в самой основе экономической политики на уровне как компаний и корпораций, так и государства.

Экономический кризис 2008–2009 гг. показал, что даже при больших объемах накопленных резервов вопрос об эффективных направлениях их использования становится определяющим. Для принятия сбалансированного решения требовался тщательный анализ сложившейся ситуации, а попытки замещения падающего спроса за счет государственных резервов были изначально обречены на провал.

Если для бизнеса вопрос об инвестировании средств решается в зависимости от определенных, хотя и не всегда прозрачно рассчитываемых параметров финансово-экономической эффективности, то критерии принятия решения экономическими властями более размыты. У государства есть множество вариантов вложения средств и масса ограничений,



влияющих на выбор направлений экономической политики. Ранжирование целей всегда представляет собой проблему, так как конфликт между краткосрочными и долгосрочными приоритетами развития существует постоянно.

Сложность системы взаимосвязей и взаимодействий обуславливает и требования к обоснованию мероприятий в области экономической политики. Оперировать только оценками прямых эффектов от реализации отдельных управленческих решений недостаточно.

Об использовании теории мультипликаторов

Термин «мультипликатор» впервые введен в 1931 г. английским экономистом Р.Ф. Каном¹ для обоснования организации общественных работ как средства выхода из экономической депрессии и сокращения безработицы. Он продемонстрировал, что государственные затраты на организацию общественных работ не только приводят к созданию рабочих мест, но и стимулируют увеличение потребительского спроса, тем самым способствуя росту производства и занятости в целом по экономике. Позже учитель Р. Ф. Кана, Дж. М. Кейнс² сформулировал теорию мультипликативных эффектов в экономике, выделив (помимо мультипликатора занятости) мультипликаторы доходов и инвестиций.

Суть эффекта мультипликатора сформулирована следующим образом: увеличение любого из компонентов автономных расходов приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальные затраты.

Кейнсианская модель мультипликатора была дополнена, в частности, предложенным Афтальоном и Дж. М. Кларком³ принципом акселерации. Их модель получила название модели мультипликатора-акселератора. В дальнейшем теорию мультипликатора развивали Р. Харрод, Э. Хансен.

¹ *Кан Р.Ф.* Связь инвестиций домохозяйств и безработицы (The Relation of Home Investment to Unemployment), 1931.

² *Кейнс Дж. М.* Средства процветания (The Means to Prosperity), 1933; Общая теория занятости, процента и денег (General Theory of Employment, Interest and Money), 1936.

³ *Кларк Дж. М.* Экономика общественных работ (The Economics of Planning Public Works), 1935.

⁴ *Самуэльсон П., Нордхаус В.* Экономика. 18-е изд., Пер. с англ. – М: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.

П. Самуэльсон⁴, Дж. Хикс и другие экономисты. Наиболее часто встречающийся в литературе способ расчета мультипликатора основан на сопоставлении статистических данных о том, насколько величина исследуемого экономического показателя изменяется в зависимости от динамики другого экономического показателя. Несмотря на простоту, метод носит, скорее, теоретический характер.

Задачи оценки влияния объемов производства и капитальных вложений в рамках одной из отраслей на все народное хозяйство в целом возникают достаточно часто. Например, при определении приоритетных направлений государственной поддержки в условиях бюджетных ограничений.

Можно предположить, что практикующие экономисты-исследователи согласятся с тем, что задачу оценки макроэкономических последствий реализации мероприятий в области экономической политики желательно решать в рамках соответствующих модельных построений, рассматривающих экономику на разных уровнях агрегации. Явными преимуществами в данном случае обладают динамические модели, позволяющие не только определять основные показатели развития экономики, но и получать представление о том, за счет каких факторов и как будет формироваться траектория экономического развития.

Но использование большой динамической (межотраслевой) модели не всегда возможно. Кроме того, в определенных условиях исследователя могут интересовать более узкие (локальные) вопросы. Например, оценка того, как отреагирует экономика, в условиях сохранения текущей структуры производства, на увеличение выпуска в одной из отраслей.

Для решения этой задачи можно пользоваться более простым инструментарием, позволяющим получать оценки воздействия развития отдельных секторов на общую экономическую динамику. Способ, основывающийся на расчете мультипликативных эффектов, подходит для этого как нельзя лучше.

Прежде чем перейти непосредственно к описанию методов расчета мультипликаторов, введем некоторые ключевые определения.

Мультипликатор (в макроэкономике) – численный коэффициент, показывающий, во сколько раз изменяются итоговые показатели развития экономики при росте инвестиций

или производства в анализируемом виде деятельности. В рамках макроэкономического анализа могут различаться производственные и инвестиционные мультипликаторы.

Мультипликативный эффект – произведение мультипликатора на изменение объема производства, инвестиций и других характеристик отрасли. Отражает эффект от увеличения показателей в анализируемом виде деятельности с учетом его вклада в экономическую динамику.

Из определений следует, что большая величина мультипликатора отнюдь не тождественна высокому мультипликативному эффекту. Отрасли экономики имеют различный вес в суммарных показателях валового выпуска, таким образом, при равных темпах изменения динамики производства номинальные приросты выпусков в различных видах деятельности будут существенно отличаться (например, процентный пункт роста производства в нефтедобыче по номинальному объему будет значительно больше, чем в судостроении). Это означает, что вид деятельности, обладающий высоким коэффициентом мультипликатора, но при этом имеющий относительно меньший вес в экономике, должен обладать меньшим мультипликативным эффектом по сравнению с более значимой отраслью.

На наш взгляд, одним из оптимальных инструментов для решения поставленной задачи является межотраслевой баланс. Использование инструментария, основывающегося на таблицах «Затраты – выпуск», позволяет учесть не только прямые, но и косвенные эффекты изменений объемов производства и конечного спроса по отраслям, а также оценить изменения в структуре формирования доходов в экономике.

Наличие информации о производстве, распределении продукции и образовании добавленной стоимости делает межотраслевой баланс уникальным инструментом анализа межотраслевых взаимодействий. Поскольку при этом соблюдается равенство валовых выпусков как по строке (распределение продукции), так и по столбцу (структура затрат), возникает возможность анализировать последствия изменения ситуации в одном секторе экономики на другие секторы и экономику в целом.

Например, рост производства в одной из отраслей приведет, в соответствии со сложившейся структурой затрат, к увеличению спроса на металлы, электроэнергию, услуги транспорта и т.д., что обусловит рост производства в этих секторах экономики, а те, в свою очередь, предъявят больший спрос на продукцию других отраслей в соответствии с собственной структурой затрат. Таким образом, первоначальный импульс увеличения производства распространяется по всей экономике, порождая дополнительные доходы населения (в виде оплаты труда), государства (в виде налогов) и бизнеса (в виде прибыли).

Возможность описания этих процессов в виде модельного построения позволяет анализировать мультипликативные эффекты в экономике.

Методы межотраслевого анализа и моделирования

Применять такие методы можно по-разному. Например, анализировать возможные эффекты от изменения параметров развития вида деятельности в рамках одного года при неизменной отраслевой структуре затрат (так называемая статическая модель межотраслевого баланса).

Использование межотраслевого баланса и простейших моделей на его основе позволяет перейти к практическому расчету мультипликаторов. В случае межотраслевого анализа следует рассматривать два основных их вида – производственный и инвестиционный. Первый показывает, на какую величину изменится валовой выпуск в экономике при увеличении выпуска анализируемого вида деятельности. Второй – отражает изменения выпуска в экономике при росте инвестиций в основной капитал в анализируемом секторе. Производственный мультипликатор для интерпретации полученных результатов проще, его воздействие можно разложить на три основные составляющие:

- 1) непосредственные эффекты, связанные с ростом производства в секторе;
- 2) дополнительные эффекты за счет межотраслевых связей;
- 3) эффекты от распределения доходов.

Механизм разворачивания мультипликативного эффекта в данном случае прост. При увеличении производства (например, увеличении добычи нефти) происходит соответствующий рост затрат на промежуточную продукцию, что приводит к первоначальному импульсу в смежных отраслях. Затем – через затраты смежных отраслей, происходит рост практически по всей экономике. Произошедшее увеличение валовых выпусков сопровождается соответствующим ростом доходов: налогов, зарплат, прибыли, которые перераспределяются и трансформируются в рост конечного спроса государства, бизнеса и населения.

При формировании инвестиционного мультипликатора имеется лишь одно существенное отличие от рассмотренной

схемы – первоначальный импульс происходит от роста инвестиций в основной капитал рассматриваемого сектора.

Использование мультипликаторов для анализа эффективности отдельных видов экономической деятельности связано и с некоторыми трудностями. Во-первых, с течением времени в структуре экономики происходят изменения, и мультипликатор, рассчитанный в условиях конкретного года, не применим для динамических оценок вклада сектора в экономический рост. Во-вторых, использование инвестиционного мультипликатора базируется на предположении, что эффект от вложения средств в основной капитал будет распределен на всем горизонте службы вводимых мощностей. В-третьих, с расчетом самих мультипликаторов есть явные методические проблемы.

Радикально решить вопрос об оценке вклада отдельного сектора в экономический рост позволяет динамическая межотраслевая модель, но использование сложных моделей, как правило, сопровождается некоторой потерей прозрачности счета. В связи с этим попробуем «усовершенствовать» статическую модель межотраслевого баланса, известную также как «модель Леонтьева»⁵.

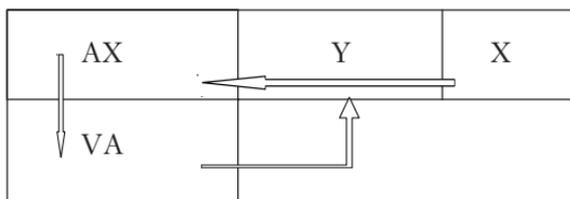
Принципиальная схема разворачивания мультипликативных эффектов в рамках статической модели межотраслевого баланса представлена на рисунке.

Классическая схема межотраслевого баланса не содержит непосредственных связей между доходами экономических агентов и элементами конечного спроса (например, между величиной фонда оплаты труда и потреблением домашних хозяйств)⁶. В этой связи представляется полезным дополнить собственно расчеты по модели межотраслевого баланса вычислениями изменений элементов конечного спроса в зависимости от величины доходов субъектов экономики.

Структуру издержек анализируемого сектора промышленности мы можем получить из соответствующих столбцов ме-

⁵ См., например: *Лисин, В.С.; Узяков, М.Н.* Отрасль в системе межотраслевых связей: возможности анализа и прогнозирования. – М.: Теис, 2002.

⁶ В системе национальных счетов разрабатываются так называемые институциональные счета, позволяющие отслеживать перераспределение доходов, но возникают серьезные затруднения в распределении доходов по видам экономической деятельности



Механизм формирования мультипликативных эффектов в экономике (в рамках модели межотраслевого баланса):

X – вектор валового выпуска; Y – вектор конечного спроса; AX – промежуточное потребление; VA – вектор добавленной стоимости.

жотраслевого баланса. Предположим, что структура издержек при росте производства не изменилась. Тогда, умножив прирост валового выпуска на элементы соответствующего столбца матрицы коэффициентов прямых затрат межотраслевого баланса, получим увеличение спроса на продукцию остальных отраслей экономики со стороны анализируемого сектора, и тем самым узнаем увеличение их объемов производства.

Первоначальный рост производства, в свою очередь, вызывает увеличение производственных затрат и дальнейшее расширение производства. Решив задачу сведения межотраслевого баланса (например, при помощи итеративной расчетной процедуры), получаем суммарные приросты валовых выпусков по отраслям производства. После вычитания из них величины непосредственных эффектов остаются объемы прироста производства вследствие межотраслевых связей.

Рассчитанный межотраслевой баланс позволяет проанализировать и изменения элементов валовой добавленной стоимости по отраслям экономики. Предполагая, что они изменяются пропорционально отраслевым выпускам, получаем прирост объемов оплаты труда, прибыли предприятий и налогов. Рассматривая эти элементы как доходы населения, бизнеса и государства, по величинам их прироста можно рассчитать и увеличение объемов соответствующих компонентов конечного спроса, то есть потребления домашних хозяйств, накопление основного капитала и государственное потребление. Такой подход, разумеется, является упрощением, но в целом отражает происходящие в экономике процессы распределения финансовых потоков.

Анализ динамики доли затрат на потребление домашних хозяйств, государственное потребление и инвестиции в суммарном располагаемом доходе, соответственно, населения, государства и бизнеса на основе данных институциональных счетов показывает, что в период 2002–2007 гг. эти доли существенно не менялись⁷. Значит, можно рассчитывать изменение объемов элементов конечного потребления в зависимости от величины прироста располагаемых доходов домашних хозяйств, государства и бизнеса при помощи оцененных постоянных коэффициентов эластичности.

Для определения изменения объемов элементов конечного спроса в зависимости от изменения величины компонентов валовой добавленной стоимости были оценены соответствующие эластичности. Для этого на отчетном интервале были построены следующие линейные регрессионные уравнения: потребления домашних хозяйств от фонда оплаты труда, накопления основного капитала от величины чистого денежного потока, включающего в себя чистую прибыль и амортизационные отчисления и государственного потребления от объема налоговых поступлений. При разработке уравнений были получены следующие значения эластичностей:

- потребления домашних хозяйств от фонда заработной платы – 0,90;
- накопления основного капитала от чистой прибыли и амортизации – 1,6;
- государственного потребления от налоговых доходов бюджета – 0,87.

Высокое значение эластичности объема капитальных вложений от объемов прибыли и амортизационных отчислений объясняется наличием других источников финансирования инвестиций: заемных средств, средств государственного бюджета и вышестоящих организаций. Если оценивать эластичность объема капитальных вложений за счет собственных средств от величины чистого денежного потока, то она будет существенно ниже.

Меньшее значение эластичности потребления домашних хозяйств от фонда заработной платы объясняется тем, что в структуре доходов населения оплата труда составляет около 80%. Также следует учесть, что часть доходов домашних хозяйств сберегается.

Значение эластичности государственного потребления от объема налоговых поступлений объясняется тем, что часть доходов направлялась в Стабилизационный фонд (позже Резервный фонд и Фонд национального благосостояния). Из этих средств покрывалась часть дефицита бюджета. Таким

⁷ Данные институциональных счетов представлены в справочниках «Национальные счета», выпускаемых Росстатом.

Таблица 1. Оценка мультипликаторов в важнейших секторах экономики

Вид деятельности	Без учета влияния импорта	С учетом влияния импорта
Сельское и лесное хозяйство	1,06	0,75
Добыча сырой нефти	1,35	1,05
Добыча природного газа	1,31	1,01
Добыча угля	1,39	0,92
Пищевое производство	1,40	1,02
Текстильное производство	1,01	0,65
Деревообработка и полиграфия	1,41	0,96
Переработка нефти	1,88	1,58
Химическое производство	1,44	1,03
Фармацевтика	1,78	1,05
Черная металлургия	1,65	1,18
Цветная металлургия	1,23	0,90
Производство неметаллических минеральных продуктов	2,22	1,41
Производство машин и оборудования	1,87	1,21
Производство компьютерной и офисной техники	1,80	1,11
Производство радио-, телевизионной и коммуникационной техники	1,79	1,15
Производство автомобильной техники и оборудования	1,66	1,06
Производство морской техники и оборудования	2,20	1,34
Авиастроение и производство космической техники	2,11	1,32
Производство железнодорожного транспорта	2,57	1,53
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,52	1,14
Строительство	2,05	1,29
Транспортировка и хранение	1,75	1,24
Связь	1,34	1,00

Теперь ответим на вопрос: какой цикл взаимодействий должен описывать мультипликатор? В принципе можно утверждать, что эффект, порождаемый ростом выпуска в одной из отраслей, может оказывать длительное воздействие на экономическую динамику. А в случае с инвестициями этот эффект, по-видимому, формируется на всем интервале срока службы

Теперь ответим на вопрос: какой цикл взаимодействий должен описывать мультипликатор? В принципе можно утверждать, что эффект, порождаемый ростом выпуска в одной из отраслей, может оказывать длительное воздействие на экономическую динамику. А в случае с инвестициями этот эффект, по-видимому, формируется на всем интервале срока службы вводимых мощностей. В то же время нас, в первую очередь, должен интересовать тот эффект, который может быть получен в рамках взаимодействий, имеющих ясную экономическую интерпретацию.

Таблица 2. Средние периоды оборачиваемости капитала по видам экономической деятельности, дни

Вид деятельности	Период оборачиваемости капитала
Сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство	118
Добыча сырой нефти	184
Добыча металлических руд и прочих ископаемых, кроме топливных	202
Пищевая промышленность (включая напитки и табак)	98
Текстильное и швейное производство (включая производство кожи)	185
Обработка древесины и производство изделий из дерева	171
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	229
Химическое производство	125
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	214
Металлургическое производство	175
Производство машин и оборудования	204
Производство электрооборудования	181
Производство транспортных средств и оборудования	145
Производство воздушного, морского и железнодорожного транспорта	567
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	174
Строительство	172
Транспортировка и хранение	257
Финансы и страхование	76
Среднее по экономике	148

Источник: Росстат, расчеты авторов.

Для понимания возможного экономического цикла в современной российской экономике можно оперировать характеристиками времени оборачиваемости капитала. Расчеты показывают, что в условиях 2007–2009 гг. средний период оборачиваемости капитала по экономике составлял примерно 140–150 дней, то есть за год формировалось примерно 2,5 полных цикла оборота капитала (табл. 2).

Четко отследить можно лишь тот цикл взаимосвязей, в котором рост инвестиций или выпусков формирует промежуточный спрос, порождает доходы, реализующиеся в увеличении конечного спроса. Дальнейшее распределение эффектов по экономике не поддается «персонификации», поэтому точно определить момент завершения мультипликативного воздействия на экономику не представляется возможным. Приходится руководствоваться гипотезой. В принципе возможны три ее основных варианта.

Первый: предположить, что при оценке мультипликативного эффекта в наибольшей степени отслеживаются взаимодействия в рамках одного базового цикла (рост производства или инвестиций – рост промежуточного потребления – рост производства в смежных отраслях – рост доходов – распределение доходов). Вариант второй: осуществлять расчет при помощи итеративной процедуры, когда окончание цикла расчетов будет определяться достижением некоторого заданного минимального эффекта от очередного цикла на итоговый результат. И наконец, третий вариант – использовать данные о скорости оборачиваемости капитала как по экономике в целом, так и по отдельным видам экономической деятельности. Выбор конкретного варианта счета зависит от стоящей перед исследователем задачи и полноты исходной информации.

Другую серьезную проблему представляет анализ динамики мультипликативных эффектов в условиях изменения структуры экономики. Например, в случае, если объем производства в одном из видов деятельности относительно других секторов будет снижаться. Здесь нельзя забывать, что при падении объемов производства некоторые виды затрат сокращаются меньше, чем валовые выпуски. При этом происходит рост удельных затрат по отдельным направлениям на единицу продукции. Так было в первой половине 1990-х годов, когда падение производства (например в электроэнергетике) было гораздо менее существенным, чем по экономике в целом. Некоторые издержки относятся к условно-постоянным, поэтому для расчета мультипликатора в ситуации снижения

выпуска следует использовать соответствующим образом измененные коэффициенты прямых затрат.

При вычислении мультипликативных эффектов нужно понимать, что в реальной ситуации увеличение на некоторую величину промежуточного или конечного потребления продукции какой-либо из отраслей не приводит к росту объемов производства в данной отрасли на ту же величину хотя бы потому, что частично возникший дополнительный спрос удовлетворяется за счет импорта. Например, рост капитальных вложений, выразившийся в закупке зарубежного оборудования, или рост производства, основывающийся на поставках импортных комплектующих, не порождают значимых непосредственных эффектов в отечественной экономике.

Для отражения данной особенности в расчетах мультипликативных эффектов следует учитывать величину прироста импорта, вызванную ростом производства или капитальных вложений в какой-либо из отраслей. Один из способов проведения подобных расчетов – использовать матрицу импортных потоков («Таблица использования импортных товаров и услуг» межотраслевого баланса), описывающих долю зарубежной продукции в объемах промежуточного и конечного потребления. Данная информация позволяет разделить увеличение спроса на продукцию какой-либо из отраслей на рост импорта и прирост отечественного производства. Последнюю

Таблица 3. Изменение мультипликатора под воздействием импорта (на примере производства транспортных средств и оборудования)

Мультипликатор без учета импорта	1,66
Мультипликатор с учетом импорта	1,06
Эффект от прироста производства отрасли на 100 руб. (с учетом импорта)	
Металлургия	15,9
Оптовая и розничная торговля, ремонт	14,5
Транспортировка и хранение	5,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,9
Машиностроение	4,5
Прирост производства	105,6
ВВП	61,2
Доходы бюджета	23,2

величину и следует использовать в дальнейших расчетах по оценке мультипликативных эффектов в соответствии с описанной выше методикой. В то же время та часть спроса, которая покрывается импортом, из расчетов мультипликативного эффекта исключается. (Насколько существенным может быть влияние импорта на мультипликативные эффекты от прироста производства, можно судить по табл. 3.)

Если речь идет о реализации конкретного инвестиционного проекта, то информацию о возможной доле импорта в закупках сырья и оборудования можно получить из соответствующих документов технико-экономического обоснования.

Разумеется, доля импорта в промежуточном потреблении экономики не является величиной постоянной, и на нее оказывает влияние, в том числе, и рост производства по отраслям народного хозяйства. Однако моделирование данного показателя в зависимости от производственной динамики – это задача отдельная и здесь не рассматривается.

Оценка эффектов на прирост ВВП и доходы бюджета

В рамках расчета первого цикла взаимодействий невозможно учесть все составляющие прироста конечного спроса. Например, увеличение чистых налогов на продукты за счет роста внешнеторговых пошлин. Кроме того, на последующих циклах взаимодействий исходное влияние на экономику уже не будет сконцентрировано в одной отрасли. Поэтому для перехода от эффекта на производство к эффектам на ВВП и далее – на доходы бюджета, можно воспользоваться простыми соотношениями, основанными на доле добавленной стоимости в валовом выпуске и доле поступлений в бюджет в конечном продукте.

Следует иметь в виду и наличие ограничений, потенциально способных влиять на результаты расчетов. Прежде всего, фактор времени. Методология расчета мультипликатора базируется на матрице МОБ за конкретный год. Иначе говоря, расчет ведется в заданной экономической структуре конкретного года. Получение более точных оценок в долгосрочной перспективе основывается на гипотезе об изменении структуры затрат, технологической структуры инвестиций и т.д. А так

Изменение уровня издержек в анализируемом виде деятельности не может не сказаться на результатах расчета мультипликативного эффекта. При этом положительное влияние повышения эффективности производства непосредственным образом влияет на величину издержек, прибыль и доступный финансовый ресурс, хотя снижение уровня затрат и приводит к уменьшению мультипликатора. Таким образом, если формально мультипликатор уменьшается, мультипликативный эффект все же может расти – за счет большего роста инвестиций и объемов производства. В таблице 4 на примере нефтедобывающей и нефтеперерабатывающих отраслей представлено, как влияют на величину мультипликатора изменения важнейших видов затрат.

Таблица 4. Эластичность изменения мультипликатора при снижении важнейших видов затрат (на примере нефтедобычи и нефтепереработки)

Мультипликатор	Эластичность мультипликатора при снижении затрат на 1%, %
Нефтедобычи	
Влияние на: металлургию	0,02
транспорт	0,05
электроэнергию	0,07
Всех затрат	0,28
Нефтепереработки	
Влияние на: нефтедобычу	0,47
транспорт	0,03
электроэнергию	0,03
Всех затрат	0,61

Логично предположить, что на величину мультипликативного эффекта оказывает воздействие структура не только затрат, но и потребления продукции. Соответственно, более высокий уровень затрат на потребление продукции данного вида деятельности прочими секторами экономики также может повышать общий мультипликативный эффект (а снижение – уменьшать). Следует оговориться, что в рамках расчетов простой модели мультипликатора оценка этих эффектов требует разработки сложных сценариев и может существенно осложнить процедуру расчетов.

Отдельный вопрос – соотношение расчетов на макроэкономическом уровне и уровне отдельных инвестиционных проектов. В межотраслевом балансе отрасли представлены в виде единого агрегата с обобщенной структурой затрат. В то же время, если речь идет об оценивании конкретных решений, воздействующих лишь на некоторые из компаний отрасли (и тем более, когда оценивается конкретный инвестиционный проект), результаты расчетов будут отражать эффективность от реализации данного проекта в рамках среднеотраслевых параметров затрат. Для устранения данного «неудобства» расчеты можно модифицировать за счет экзогенного задания в межотраслевом балансе структуры затрат, близкой к производственным затратам компании либо вводимых в строй производственных единиц.

Похожим образом обстоит дело и со структурой инвестиций в основной капитал. При реализации крупного проекта пропорции в технологической структуре инвестиций могут серьезно отличаться от среднеотраслевых, и, соответственно, влиять на итоговый результат (табл. 5).

Таблица 5. Эластичность мультипликатора по изменению долей в технологической структуре (на 1% изменения доли), %

	Без учета импорта	С учетом импорта
Строительство	1	29
Машины и оборудование	9	-52
Прочие	-10	23

Более широкий набор данных позволяет использовать описанную методику для расчетов возможных мультипликативных эффектов от реализации крупных инвестиционных проектов.

Эффективность инвестиций

В рамках взаимоотношений бизнеса и государства часто возникает необходимость в оценке эффективности вложения средств в тот или иной проект. Особенно если речь идет о реализации крупных инфраструктурных и производственных проектов, способных изменить структуру экономики целых регионов, а также при инвестировании государственных финансов.

Эффективность инвестиций

В рамках взаимоотношений бизнеса и государства часто возникает необходимость в оценке эффективности вложения средств в тот или иной проект. Особенно если речь идет о реализации крупных инфраструктурных и производственных проектов, способных изменить структуру экономики целых регионов, а также при инвестировании государственных финансов.

В этом случае для расчета мультипликативного эффекта нужна информация, содержащаяся в технико-экономическом обосновании. Минимальный набор необходимых данных для расчета должен включать:

- объем производственной программы;
- сроки строительства объекта;
- суммарный объем инвестиций в строительство;
- объемы импорта оборудования;
- прогноз цен на готовую продукцию;
- сроки эксплуатации (амортизации оборудования).

Методика расчета мультипликативного эффекта от реализации инвестиционного проекта предполагает увеличение объема инвестиций в основной капитал на величину планируемых капитальных вложений в строительство объекта.

С началом промышленной эксплуатации объекта появляется дополнительный эффект, связанный с приростом производства. Этот эффект формируется под воздействием расширения спроса на продукцию смежных производств. Таким образом, совокупный эффект от инвестирования денежных средств в строительство объекта складывается из приростов производства в экономике на этапах инвестирования и производства. Для адекватного расчета мультипликатора объем вложенных средств следует соотносить с годовой производственной программой предприятия. То есть рассчитывать эффект от прироста годового производства продукции, приходящийся на 1 руб. вложенных средств. Например, если инвестиции составили 100 млн руб., а годовой объем производства предприятия – 20 млн руб., то итоговый мультипликатор находится из выражения:

«инвестиционный мультипликатор» + «производственный мультипликатор» • (20/100).

В то же время сроки эксплуатации объекта могут составлять десятки лет. Поэтому эффекты, получаемые на всем периоде, нужно приводить к базовому. Здесь «работает» процедура приведения доходов будущих периодов к базовому через ставку дисконтирования. В экономическом смысле ее можно интерпретировать как ослабление во времени эффекта от инвестиций в основной капитал. Ставка дисконтирования может выбираться по-разному. Во-первых, по заявленному сроку службы объекта. Например: если технико-экономическое обоснование предполагает эксплуатацию объекта на протяжении 20 лет, то, при линейном способе списания остаточной стоимости основных фондов, каждый год будет списываться примерно 5% созданных мощностей. Значит, можно считать, что производственные мощности, созданные начальными инвестициями, условно сокращаются теми же темпами. И базовая часть ставки дисконтирования, принятая равной 5%, отражает уменьшение отдачи на вложенный капитал с течением времени. Во-вторых, при дисконтировании может учитываться минимальная премия за риск, которая принимается по аналогии с другими инвестиционными проектами или вычисляется по специализированным методикам.

Конечность ресурсов

Инвестиционные ресурсы в экономике носят конечный характер, и это необходимо учитывать при оценке мультипликативных эффектов. В условиях ограничения инвестиционного ресурса финансирование проектов может осуществляться, в том числе, за счет уменьшения объема вложений в другие проекты.

Предположим, что 50% инвестиционной программы по строительству объекта финансируется за счет сокращения других инвестиционных программ внутри страны, а 50% – из внешних источников. Эффект от инвестиционной составляющей будет складываться от позитивного эффекта инвестиций в анализируемой отрасли и негативного эффекта (от сокращения инвестиций) в других секторах. В данном примере прирост инвестиций в экономике составит лишь 50% от объемов инвестиций в строительство объекта.

В связи с тем, что технологическая структура инвестиций в строительство производственных мощностей (распределение инвестиций в основной капитал между строительными работами, закупкой оборудования и прочими инвестициями), как правило, отличается от средней технологической структуры по экономике несущественно, то эффект от перераспределения инвестиций внутри российской экономики, по видимому, будет незначительным. Таким образом, совокупный эффект воздействия от строительства производственного объекта на экономику на этапе инвестирования изменится прямо пропорционально сокращению доли привлеченных инвестиций в финансирование строительства. А эффект на этапе эксплуатации объекта останется неизменным, так как проектная мощность объекта сохранится.

В условиях, когда весь проект полностью финансируется за счет сокращения других инвестиционных проектов, положительное воздействие на производство, ВВП и доходы бюджета на этапе строительства объекта будет сведено практически к нулю. Единственный положительный эффект обусловит изменение общей структуры инвестиций в основной капитал. Следовательно, источники инвестиций могут существенно влиять на итоговые результаты расчета мультипликативных эффектов при реализации экономически значимых инвестиционных проектов.

Дальнейшее развитие методики расчета мультипликативных эффектов связано с учетом региональной компоненты мультипликативного эффекта. Очевидно, что воздействие реализации инвестиционного проекта на региональную экономику зависит от конкретного региона. Например, строительство крупного предприятия в депрессивном регионе может дать там значительно больший эффект, чем в рамках всей экономики России. Для проведения подобных расчетов необходимы региональные межотраслевые балансы либо специально разработанные методики перехода от эффектов на уровне всей экономики страны к расчетам на региональном уровне.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

1. Межотраслевой баланс производства и распределения продукции является уникальным инструментом оценки величины мультипликативных эффектов в экономике в кратко- и

среднесрочной перспективах, когда система межотраслевых связей относительно стабильна. Для оценки мультипликативного воздействия на экономику на длительном временном интервале следует использовать динамические межотраслевые модели.

2. Использование метода оценки мультипликативных эффектов расширяет диапазон возможностей в применении межотраслевого макроэкономического инструментария, позволяет учитывать воздействие структурных характеристик развития экономики на ключевые макроэкономические показатели.

3. Описанный подход к анализу мультипликативных эффектов может применяться для экспертных оценок в рамках диалога между бизнесом и государственной властью, при обсуждении налоговой и тарифной политики и т.д., а также при определении значимости конкретных крупных инвестиционных проектов. Оценки возможного народнохозяйственного эффекта от реализации инвестиционного проекта могут оказаться полезными для представителей бизнеса в качестве аргумента в дискуссии о возможных объемах административной или финансовой поддержки со стороны государства.

4. Для определения мультипликативных эффектов от реализации инвестиционных проектов следует опираться на информацию из технико-экономического обоснования. В связи с этим к объему и качеству информации о параметрах реализуемого проекта должны предъявляться четкие требования.

5. Вопрос о количестве циклов расчета мультипликатора остается открытым. В первом приближении для оценки продолжительности цикла формирования мультипликативных эффектов применимы оценки средних сроков оборачиваемости капитала.

6. При проведении расчетов на региональном уровне важны региональные особенности, в том числе отличия в отраслевой структуре производства и доходов. Мультипликативные эффекты на региональном уровне существенно зависят от этих параметров, и это должно быть учтено при расчетах.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, дженерики, новые лекарственные препараты, фармакологический кластер, «Фармгород»

Фармбизнес по-русски: не «благодаря», а «вопреки»

Интервью с А.А. БЕКАРЕВЫМ, председателем совета директоров группы компаний «Саентифик Фьючер Менеджмент».*

– Андрей Александрович, чем занимается компания «Саентифик Фьючер Менеджмент»?

– «Саентифик Фьючер Менеджмент» («СФМ») – это управляющая компания. В ее состав входят совместное предприятие ООО «Концерн ОЗ» (разработка и научные исследования препаратов для больных сахарным диабетом), ООО «Академпроект» – единственное в Сибирском федеральном округе предприятие, имеющее лицензию на проектирование строительных объектов медицинского и биологического назначения по международному стандарту GMP, справочно-информационный интернет-портал: www.infarktu.net (один из лидеров в Рунете по частоте использования – как специалистами в области кардиологии, так и обычными пользователями).

В «СФМ» входит также ЗАО «Сибирский центр фармакологии и биотехнологии», учредителями которого выступили ЗАО «Аксис», Институт ядерной физики СО РАН и Институт цитологии и генетики СО РАН. Центр занимается созданием новых лекарственных препаратов на основе

* А.А. Бекарев в 1993 г. окончил НГУ по специальности «экономическая кибернетика». Кандидат экономических наук. В банковской системе с 1995 г. В 1998–2002 гг. – первый заместитель генерального директора «Сибкадембанка». В 2002–2005 гг. – генеральный директор, председатель правления ОАО «Сибкадембанк». В 2004 г. по итогам Всероссийского конкурса удостоен звания «Банкир года». С 2005 г. – заместитель председателя совета директоров ОАО «Сибкадембанк». С 2006 г. – член совета директоров ОАО «Восточный экспресс банк». Член рабочей группы Госсовета Российской Федерации по банкам, член Совета Ассоциации российских банков. В настоящий момент – председатель совета директоров группы компаний «СФМ» (научно-исследовательская, производственная компания по разработке и созданию новых лекарственных препаратов). Советник губернатора Новосибирской области.



электронно-лучевых технологий, исследованиями лекарственных препаратов по стандартам GLP и GCP и пр.

Работа проходит в тесном сотрудничестве с ведущими медицинскими центрами Сибири – НИИ кардиологии Томского научного центра СО РАМН и НИИ фармакологии СО РАМН (Томск), НИИ клинической и экспериментальной медицины СО РАМН, НИИ клинической и экспериментальной лимфологии СО РАМН и НИИ патологии кровообращения им. академика Е.Н. Мешалкина (Новосибирск), Центральной научно-исследовательской лабораторией гемостаза (Барнаул) и др.

Наш венчурный бизнес начинался с небольшого проекта по производству внутривенной формы лекарства «Тромбовазим». С тех пор нами был построен фармзавод в Новосибирске, получена «таблеточная» форма инсулина (на разработку которой компания «Pfizer» впустую потратила 2,8 млрд дол.), активно ведутся научные разработки в области фармакологии. Уже существует около 11 препаратов очень высокой степени готовности с известными свойствами, что редкость даже для крупнейших мировых фармкомпаний – обычно счет идет на единицы.

– Сейчас активно муссируется тема государственно-частного партнерства, но никто не знает, с какого боку к нему подступиться. Самое простое понимание – долгосрочные целевые программы. Например, в бюджет долгосрочной целевой программы Минздрава заложены внятные деньги, есть понимание, как привлечь бизнес и использовать преференции, которые дает субъект Федерации, в связи с запуском перспективного проекта. Удастся ли «вписаться» в такие программы?

– Здесь есть несколько моментов. Начнем с самого простого. Помните схему «товар – деньги – товар» или, условно говоря, «деньги – товар – деньги»? В данном случае деньги можно выделить, товар – сделать, а вот как товар превратить в деньги? Тут-то и начинается самая большая проблема. Насколько будет конкурентоспособна продукция, что с ней делать дальше? Куда бежать, за что хвататься? Вопрос не в деньгах как таковых – вопрос в продвижении.

Когда мы рассматривали потенциальный вариант взаимодействия с «РОСНАНО», первым делом оценивалась возможность использования его неких лоббистских возможностей.

Вывод оказался очень грустный – их нет. А просто освоить государственные деньги... Про себя скажу: наверное, такая задача в принципе не ставилась.

У некоторых бизнесменов рынок сбыта определен в силу эксклюзивности товара или по другим причинам – тогда можно использовать выделенные средства с уверенностью в результате. А в фармакологии наличие денег еще не означает наличия реализации.

– Предлагаем идею-экспромт: в обязательном порядке все аптечки автомобилистов Новосибирской области комплектовать продукцией, производимой только на территории субъекта!

– Но если включить в нее только то, что у нас производится, то аптечка будет пустой, так как большая часть региональных производств занимается исключительно упаковкой. Правда, это – общемировая тенденция. Основной объем лекарственных препаратов производят Китай и Индия – это так называемые дженерики. Даже многие известные американские производители просто доочищают дженерики – то есть фактически упаковывают.

И это экономически оправданно: в Азии производить дешевле; очевидно, что продукция, выпущенная где-то в Европе с более высокими затратами, не будет конкурентоспособной. Поэтому в самих развитых странах выпускают только оригинальные препараты, на которые распространяется патентная защита и у которых нет копий (тех самых дженериков).

– А что происходит, когда патент перестает защищать оригинальный препарат?

– Вот пример. У наиболее популярного препарата фирмы «Pfizer» – «Виагры» – заканчивается срок патента. У него есть множество различных вариаций – то есть препарат будут выпускать все, кому не лень, под разными названиями. И «Pfizer» будет сложно конкурировать на этом рынке, компания держится только за счет раскрученной торговой марки «Виагра». Аналогично как фирма «Bayer» запатентовала название «Аспирин», а ацетилсалициловую кислоту, основной его компонент, производить может кто угодно. То есть конкуренция здесь довольно жесткая.

На российском рынке все эти тенденции также присутствуют, за исключением того, что оригинальных собственных производств чрезвычайно мало, если не сказать, что их почти нет. Об этом не следует забывать, невзирая на некоторые публичные заявления. К примеру, Э.Э. Россель говорил о постройке под Екатеринбургом завода по производству инсулина, но выясняется, что никакого производства там нет, а завод занимается лишь его упаковкой. В России генно-инженерный человеческий инсулин выпускает завод под Оболенском – с объемом продаж 20 тыс. руб. в месяц, да еще один институт пытается что-то делать. По большому счету, такие вещи даже в расчет принимать не стоит.

И это – одна из основных проблем российских фармацевтических предприятий. Хотя хорошо, что они хоть как-то развиваются, пусть в качестве упаковочных... Постепенно происходят перемены в производстве собственных препаратов – их как-то улучшают и порой действительно пытаются создавать новые композиции, хотя это довольно сложно.

К примеру, существуют разработки в области механохимии: тот же самый аспирин для лучшего усвоения очень мелко растирают – то есть совершенствуют уже существующий препарат. Таким образом, все улучшения зачастую привязаны к «помельче помолоть», «добавить какую-нибудь шипучку» и т.д. – но это все, естественно, нельзя отнести к серьезным фармацевтическим разработкам. Хотя надо понимать, что идей – вагон и маленькая тележка, всяких разных, и кажется, что под ногами – лекарство от всего на свете и т.д. Но чтобы сделать лекарство, которое бы продавалось, надо пройти очень большой путь.

К примеру, первое регистрационное свидетельство на «Тромбовазим» в виде таблеток (проект 2002 г.) было получено в 2007 г., а на его внутривенную форму – лишь осенью 2010 г. При этом нужно признать, что база была уже подготовлена – большая часть исследований была проведена еще во времена СССР, а потом фактически только дорабатывалась технология, вносились определенные улучшения и изменения. А теперь представьте, во что выливается производство препарата «с нуля». Например, в Европе стоимость разработки одного оригинального препарата в среднем – 0,8–1,0 млрд дол. А потом созданный препарат нужно еще и как-то продвигать.

– *К вопросу о продвижении «Тромбовазима». Стратегическая цель, наверное, – международный рынок?*

– Здесь существуют особенности регистрации. Во-первых, новый препарат по закону нельзя рекламировать никаким образом; статьи о нем у нас были, описания тоже, реклама – никогда! Во-вторых, если при регистрации указывать все показания к применению препарата, то в ближайшие 20 лет мы будем заниматься только проведением экспериментов для сбора доказательств. Например, «Тромбовазим» в таблетках эффективен при очень широком спектре заболеваний – его можно использовать для профилактики инфарктов и инсультов, лечения последствий инсультов и т.д., перечень можно продолжать очень долго. Но в документах на препарат приводится только одно показание к применению – хроническая венозная недостаточность. Причина простая: это легко доказать, поэтому проще регистрировать.

Сейчас мы последовательно работаем над расширением показаний к применению препарата. Для этого требуется большой цикл исследований, и дело это практически бесконечное. Чтобы включить, допустим, в показания к использованию препарата профилактику инсульта, надо доказать клиническую эффективность. А как? Необходима огромная выборка людей, отбор статистических показателей, связанных с возникновением инсультов, – а это вещь сама по себе условная. С результатами лечения инсультов дело обстоит чуть проще – это более показательно, но тем не менее и здесь все упирается в гигантские затраты времени. Мы сейчас занимаемся этими процессами параллельно.

– *А как этот вопрос решают зарубежные коллеги?*

– Во-первых, у них данные механизмы в принципе лучше отлажены, понятны и проходят немного иначе. В основном подобными вещами занимаются крупные фармкомпании-бигфармы. Серьезные разработки зачастую покупаются на корню, мелкие компании просто поглощаются. А потом уже по проторенным дорожкам бигфарм начинает производство. Во-вторых, у западных коллег есть четкий и понятный механизм сбыта, который позволяет им раскручивать новый препарат. И они в состоянии потратить достаточно серьезные деньги на рекламу.

– *А не легче ли тогда зайти на российский рынок с Запада?*

– Это не так просто, как кажется. Во-первых, и на Западе точно так же присутствует желание что-нибудь присвоить, не хуже чем у китайцев. Во-вторых, к нам там относятся примерно как к папуасам, меняющим золото на стеклянные бусы. Они знают, что в России можно за три копейки что-нибудь купить (точнее, украсть, – по-другому такую «покупку» не назовешь). Вспомните Дж. Сороса, который за «великолепный» грант объемом максимум в 1 тыс. дол. собрал гигантское количество идей в хорошо оформленном виде – и не печалится. Подобным образом Запад планирует действовать и дальше. О серьезных вещах с выходцами из России они не готовы разговаривать.

Третий момент – недоверие, основанное на многих причинах. Во многом этому способствовали наши соотечественники, которые очень сильно испортили российский имидж. Постоянно возникают скандалы «а-ля русская мафия», хотя там замешаны то грузины, то еще кто-то – но для Запада это все равно русские.

То же самое и с исследованиями в области фармакологии. Один из последних еще не утихших скандалов – с препаратом «Димебон», с которым в свое время работали кузбасские исследователи. Это очень старый препарат, который применялся против различных аллергических реакций. Но вдруг неожиданно у него обнаружилось еще одно свойство – лечение болезни Альцгеймера.

Был проведен эксперимент с приглашением международных наблюдателей, получены великолепные результаты. Дальше быстро была зарегистрирована компания в США, которую сначала перепродали за 750 млн дол., а в конечном итоге раскрутили ее стоимость до 4 млрд дол., привлечены крупные компании-бигфармы. Потом неожиданно выяснилось, что все проверки, проведенные в США, показали нулевые результаты. Вообще никакого эффекта.

А объяснение (которое пока нигде не фигурирует), на мой взгляд, лежит на поверхности. Любому врачу известно, что при болезни Альцгеймера есть периоды обострения и улучшения. И, соответственно, если давать человеку препарат незадолго до периода улучшения, он покажет очень высокую эффективность.

По всей видимости, так примерно и было сделано. Кто же будет дальше доверять тому, что делается в России?

Четвертое. Есть масса лабораторий, которые проводят различные испытания. Возьмем исследование токсичности. Эмбриональную токсичность проверяют на мышах. Но документы о результатах исследований некоторые лаборатории умудряются готовить в тот период времени, когда мышки еще и вырасти-то не успели. Очевидно, что документы – фальшивка, и все об этом знают.

Поэтому доверия к нам – ноль. Его надо зарабатывать. И что бы мы тут ни делали, каких великих из себя бы ни строили, отношение к нам остается пока как к папуасам, которые еще и обманывают. И это достаточно серьезный сдерживающий фактор. Я говорю конкретно про область фармакологии.

– Почему на российском рынке так много иностранных препаратов?

– Здесь немаловажный момент – высокая лоббистская активность крупных бигфарм. У них большие возможности на нашем рынке.

Есть, конечно, и объективные сложности: новому препарату необходимо пройти определенные процедуры, чтобы доказать свою безопасность. Проверки на токсичность проводятся вначале на мышах, крысах, кроликах и только потом на людях. Каждый шаг регламентирован очень жестко.

Проведение клинических испытаний – процедура сама по себе длительная и постоянно корректируется контролирующими органами. Процесс сильно растянут, и зачастую невозможно сказать, когда он закончится. И нельзя объяснять это чьими-то «кознями» – это вполне разумные требования, потому что необходимо убедиться в действенности и безопасности препарата.

С иностранными препаратами до последнего момента складывалась другая ситуация. Достаточно было просто продемонстрировать некий комплект документов и сказать, что препарат лечит, и все это без возражений принималось. Никаких особых проверок не делали. Проводились, конечно, некоторые проверки на различные виды токсичности, но я уже упоминал, как иногда они проходят. И в итоге препарат свободно продается в России.

К тому же людей, которых бигфармы «подкармливают» (подкупают де-факто) в медицинской среде, нелегко убедить обратить внимание на свое, отечественное. Человек не из медицинской среды не может ничего возразить по вполне понятным причинам: медицина для него – птичий язык, а люди, которые носят погоны медицинских чиновников, вроде как все сами знают. И где там правда – никто не найдет. Пробиваться на этот рынок гораздо труднее, чем может показаться на первый взгляд.

Очевидно, что вывести заграничный препарат на российский рынок оказывается проще. Для отечественного степень контроля гораздо выше. Далее необходимо сертифицировать производственные помещения – а это тоже целый процесс. И сама технология регистрации – в ней черт ногу сломит. Все надписи на коробочках согласованы, и даже лишнюю точку поставить ты не имеешь права.

Например, длительный период времени таблетки «Тромбовазим» выпускаются дозировкой по 200 ед. активности, запечатанные в блистере, в невзрачной коробочке – так его делали изначально. Давно есть нормальные коробки, хорошая упаковка, возможность фасовать препарат в капсулы – все очень красиво, аккуратно и т.д. Тем более что исследования показали: препарат целесообразно принимать дозой в 800 ед., и вместо четырех таблеток можно проглотить одну капсулу, что значительно удобнее.

Но процесс получения разрешения на выпуск препарата в новом виде тянется достаточно долго, хотя препарат тот же самый. Предстоят проверки контролирующих органов, еще пару недель надо на подготовку разрешения, и в дальнейшем – еще несколько процедур. Надеюсь, что уже в первой половине 2011 г. мы сможем продавать «Тромбовазим» в нормальной упаковке. Вопрос здесь стоит не в том, что мы не хотим этого делать, а в том, что мы не можем делать по-другому. Вот такие забавные вещи.

– В силу таких бюрократических барьеров некоторым компаниям-производителям приходится останавливаться на стадии производства препаратов для животных...

– Так и есть. Кстати, в основе «Тромбовазима» лежала разработка препарата «Эмазимаза», который до сих пор

продается как ветеринарный. Сейчас, конечно, это совершенно разные препараты.

– *Можно прийти к выводу, что сегодня реальные механизмы в фармакологической отрасли – от создания новых лекарств до вывода их на рынок – пробуксовывают?*

– Они действительно пробуксовывают, и надо понимать, что это следствие болезни общества в целом. Невозможно сказать: мол, дайте денег, и наступит счастье – это утверждение бредовое. Необходимо устранить массу различных препятствий. Например, пресловутая коррупция – действительно сильнейший тормоз, – один из основных сдерживающих факторов в инновационном процессе.

Пока никто не желает что-либо менять – и так все хорошо, все отлажено. И основной смысл каких-либо манипуляций с денежными средствами – это, как правило, вовсе не решение той задачи, под которую они выданы. Всегда дополнительно возникает личный корыстный интерес. Иногда он, естественно, неочевиден. К примеру, никто нам не говорит: «Дайте взятку, и у вас будет все хорошо», но современные механизмы развития отрасли и пути их прохождения увязают в коррупционной составляющей. При этом не обязательно берут с производителя. В США, кстати, хорошо пропесочили те же бигфармы за то, что они доплачивают врачам и т.п. У нас это все делается втихую, но механизмы те же самые – и оплата врачей, и путешествия и т.д.

Например, в Интернете можно найти много интересного. Люди, которые у нас отвечают за определенные области медицины, выписывают поваров из Франции, и им привозят самолетом устрицы – довольно странно, согласитесь.

Но это только один пример, препятствий для инновационных процессов много. Поэтому заниматься инновациями можно только тогда, когда для этого есть все необходимые условия. А иначе это – просто деньги на ветер. Сколько бы средств ни выделяли на различные программы, на мой взгляд, они в гораздо большей степени подпитывают коррупционную составляющую, нежели стимулируют реальное развитие. Надо начинать с другого – с нормализации общества. Пока это не утрясется, все остальное бессмысленно.

– Но ведь можно же на местах в рамках отрасли инициировать «наверх» какие-то проекты. Получить максимально возможные преференции при существующем областном и федеральном законодательстве, поработать с имеющимися инструментами...

– Конечно, есть определенные способы, которые даже в существующих сложных условиях позволяют продвигаться вперед. Есть проекты, которые потихонечку реализуются – «не благодаря, а вопреки», например то же Сколково. Как бы эти проекты ни ругали, мы же понимаем, что к ним есть определенное внимание, а то, что там делается, получит продолжение, так как есть поддержка. Никто их не затопчет и не предаст анафеме.

К примеру, сейчас Томская особая экономическая зона достаточно активно стала развиваться, на нее тратится много средств и в принципе перед ними стоит задача – сформировать проекты. Хотя, я так понимаю, эту задачу они пока решить не могут, потому что проекты, по большому счету, брать неоткуда.

В Томской экономической зоне наша компания сейчас реализует один проект с серьезным партнером – Томским НИИ фармакологии.

В России всего два института, которые именно с точки зрения науки занимаются фармакологией. Один – в Москве, он разрабатывает препараты для лечения психических заболеваний, а всем остальным занимается Томский НИИ фармакологии. Надо отметить, что там работают очень интересные люди, у них есть большие достижения в области токсикологии, проверки препаратов, фармакинетики.

НИИ фармакологии является нашим партнером на этапе доводки конкретных препаратов, поскольку некоторые вещи не могут реализовать институты СО РАН – у них другие задачи. Допустим, с Институтом цитологии и генетики СО РАН мы можем какую-то часть работы сделать, но чистой медицинской он не занимается. Благодаря их участию оформляется очень много патентов, выходит огромное количество статей.

Сейчас мы совместно с НИИ фармакологии работаем над созданием лаборатории, исследования которой принимались бы во всем мире. В России есть подобного типа лаборатории

(например, в Пушино), которые загружены зарубежными заказами. Стоит задача сделать нечто аналогичное и в Сибири.

– *Лаборатория будет в Томске?*

– Естественно. Во-первых, люди, которые будут непосредственно этим заниматься, находятся там. Во-вторых, на территории Томской особой экономической зоны созданы достаточно благоприятные условия, туда объективно выгодно идти.

Хотелось бы, чтобы такие условия были и у нас, в Новосибирске... Привлекательная идея – фармкластер, аналог особой экономической зоны, но с жесткой направленностью: в нем развиваются только биотехнологии, фармакология и т.д. Тогда процесс проще контролировать. Таких ограничений в Томской зоне нет.

– *В последние годы предпринимались попытки организовать фармакологический кластер в Новосибирске. Одним из проектов здесь должен был стать «Фармгород». На какой стадии реализации он сейчас находится?*

– Дорога ложка к обеду, а время обеда уже прошло. Поэтому сейчас говорить о «Фармгороде» можно исключительно теоретически.

Почему был предложен проект «Фармгород»? В то время удачно совпало несколько обстоятельств. Во-первых, аналогов еще нигде не было. Стояла задача сконцентрировать фармацевтические производства и разработки в одной точке. В принципе, у нас для этого есть все, что нужно, все можно было сделать.

Во-вторых, как раз тогда произошли определенные изменения в законодательстве, связанные с введением понятия «отечественный производитель», которому давались определенные преференции. Иностранные предприниматели сразу же начали открывать в России производства. Как раз тогда компания «Никомед» планировала построить завод в Новосибирске. И они очень активно этим занимались. Однако в конечном итоге создание фармкластера было перенесено в Ярославль, где губернатор лично занимался проектом. Там подготовили площадку, идет строительство.

Впоследствии выдвигалась масса идей образования фармкластеров в разных местах, но они уже, на мой взгляд, потеряли смысл – даже для нашей страны достаточно одного.

Так что логика была простая: сосредоточить предприятия одного типа на определенной территории для того, чтобы возникли более прозрачные и четкие кооперативные связи.

Смысл создания фармкластера объясню на примере собственного предприятия. Для него необходимо очень дорогое и высокопроизводительное оборудование, которое одна компания может реально использовать в лучшем случае на 10%. Если мы его купим, из-за высоких затрат значительно повысится себестоимость продукции. А если, к примеру, этим оборудованием могли бы пользоваться еще 10 компаний, то затраты уменьшились бы, повысилась конкурентоспособность.

Кроме того, у тех, кто работает с таким оборудованием, принципиально иной уровень квалификации. И либо сотрудник 10% времени своим делом занимается, а в остальное – чем-то другим (или вообще ничем), либо 100% – разница очевидна.

Логика была именно в этом: сосредоточить на одной территории предприятия единого профиля – фармакологические и биотехнологические, исследовательские институты, а также создать для них юридическую структуру. Ведь если мы сейчас обращаемся к юристам (для оформления патента и пр.), работа начинается практически с нуля, потому что они толком в этих вопросах не разбираются. А у единой юридической структуры, взаимодействующей с множеством предприятий, во-первых, бизнес был бы более-менее понятен и специализация себя оправдывала, а во-вторых, у сотрудников была бы более высокая квалификация.

Но идея была работоспособна только в тот момент, когда можно было обеспечить необходимую концентрацию; плюсом было и то, что «верхи» и «низы» достигли взаимопонимания. Надо было успевать. Сейчас таких кластеров, если я не ошибаюсь, насчитывается уже пять по России, и, на мой взгляд, идея потеряла смысл.

– *А как же наукоград Кольцово, например, где сконцентрированы биотехнологии? Почему бы здесь не создать фармкластер?*

– Во-первых, такого рода проекты, если мы говорим о фармкластере, частный бизнес в принципе потянуть не в состоянии. Вопрос даже не в деньгах, частный бизнес не альтруистичен по определению и ориентирован на получение прибыли. Поэтому в такие проекты должно вкладываться

государство. И получать доход – от деятельности предприятий, налоги, рабочие места и т.д.

В том же Кольцово есть площадки высокой степени готовности, которые могут быть каким-то образом использованы, но о кластере в том виде, как изначально планировалось в «Фармгороде», говорить бессмысленно.

– В принципе, неплохо было бы, чтобы свободная экономическая зона и режим благоприятствования для бизнеса, как в Томске, распространились на технопарк новосибирского Академгородка...

– Наверное. Технопарк – это, очевидно, необходимая деталь Академгородка: здесь всегда не хватало механизма коммерциализации научных разработок. Как он будет дальше функционировать – предсказать сейчас очень сложно, потому что у него очень много проблем. Они существовали изначально; какие-то были преодолены, какие-то остались. То, что сейчас фактически удалось сделать, – это собрать часть людей, занимающихся некими инновационными вещами, в одном месте.

Но технопарк должен стать механизмом для реализации практически любого удачного проекта, способом превратить идею либо в товар, либо в деньги. На мой взгляд, существует большой риск (надеюсь, такого не произойдет) превратиться в банальные офисные помещения для ряда компаний.

Но, с другой стороны, там работают здравомыслящие люди, и они прекрасно понимают, что необходимо развиваться в совершенно ином направлении. Я надеюсь, что это будет сделано. Преференции, о которых шла речь, наверное, могли бы здесь помочь. Но проекты такого рода необходимо изначально формировать и осуществлять с определенной логикой – только тогда они будут работать.

Технопарк, к сожалению, прошел очень сложный период, у него непростая судьба, но начало положено, и я надеюсь, что он будет развиваться.

*В беседе принимала участие Н.А. КАЗАКОВА,
член редсовета «ЭКО»*

Материал подготовила Ю.С. ВОРОНОВА

Вопреки расхожему мнению, доля государственных расходов на исследование и разработки в российском ВВП сопоставима с уровнем развитых стран. А вот затраты предпринимательских структур на эти цели – во много раз меньше. В статье анализируются причины такой диспропорции, рассматривается распределение ролей между государством и частным бизнесом в инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, институциональная среда, права собственности

Механизмы торможения инновационного роста*

Д.Е. СОРОКИН, *член-корреспондент РАН, Институт экономики РАН, Москва. E-mail: ds@inecon.ru*

Декларации и действительность

Целевые установки на переход к инновационному росту в новейшей истории России были сформулированы еще в 2000 г. в проекте «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2010 г.». Согласно проекту этот переход должен был осуществиться к 2007 г. И хотя названный документ так и остался проектом, весь последующий период соответствующие задачи ставились в ежегодно принимаемых трехлетних программах-прогнозах правительства.

Однако реальное развитие шло по иному сценарию. Об этом говорит официальная статистика: в российской промышленности на протяжении всех лет так называемого экономического роста доля организаций, осуществлявших технологические инновации, стабильно оставалась ниже 10%. Соответственно и стабильно низкой (на уровне 4–5%) сохранялась доля инновационных товаров, работ, услуг. Признание этого факта содержится и в Послании президента страны Федеральному собранию (2009 г.): «Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от унижительной сырьевой зависимости... Конкурентоспособность нашей продукции позорно низка».

И это несмотря на то, что в 1999–2000 гг. были высокие темпы экономического роста (среднегодовой прирост ВВП

* Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ 10-06-90407. Укр а.



составлял 6,9%), что позволило накопить существенные финансовые ресурсы как в государственном, так и частном секторах, которые могли бы быть использованы для приведения в движение инновационных факторов.

Ныне принят Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг., где декларируются те же задачи. Однако, судя по приведенным в нем показателям, во-первых, не прогнозируется сколь-нибудь значимых изменений в сырьевой структуре промышленного производства (таблица).

Индексы производства в России по видам экономической деятельности в 2009–2013 гг., % (2008 г. – 100 %)

Вид деятельности	2009 г.	2013 г. (прогноз)
Добыча полезных ископаемых	99,4	105,4
В том числе топливно-энергетических	100,4	110,4–112,6
Машины и оборудование	68,5	103,8
В том числе металлорежущие станки	37,1	54,4
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	67,8	104,7

Источник: Российский статистический ежегодник. 2010. Стат. сб. – М.: Росстат, 2010. – С. 382, 383; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. – М.: Минэкономразвития России. – Сентябрь 2010 г. (расчет).

Если во время кризиса 2009 г. в наибольшей степени пострадали отрасли, определяющие технологический уровень производства, в то время как отрасли сырьевого комплекса, практически сумели сохранить достигнутый уровень, то на предстоящий период прогнозируется отставание темпов восстановления первых от вторых. В результате бюджет страны, как и в предыдущий период, будет сохранять существенную зависимость от нефтегазовых доходов (рис. 1).

Соответственно, сам прогноз построен на динамике мировых цен на энергосырьевые товары: «вилка» прогноза среднегодовых цен мирового рынка на отечественные нефть (108,4–135,4%) и газ (94,1–114,9%) в 2010–2011 гг. к уровню 2009 г. определяет среднегодовые темпы прироста ВВП (2,7–4,4%).

Во-вторых, не прогнозируется сколь-нибудь значимого перелома в динамике инновационной активности промышленности.

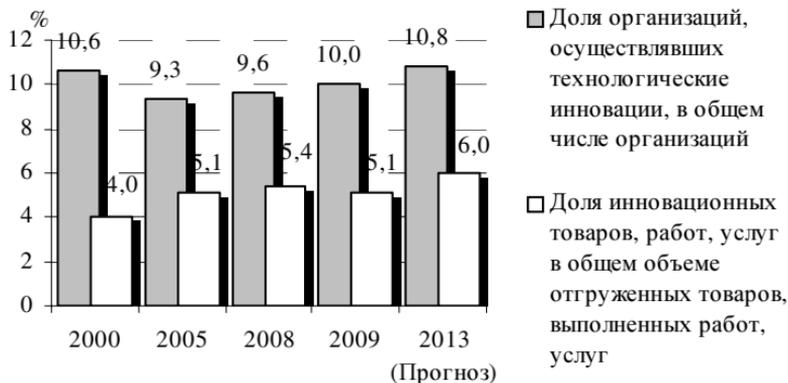


Рис. 1. Динамика инновационной активности промышленности в 2000–2013 гг., %

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009. – М.: Росстат, 2009. – С. 561; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. – М.: Минэкономразвития. – Сентябрь 2010 г.

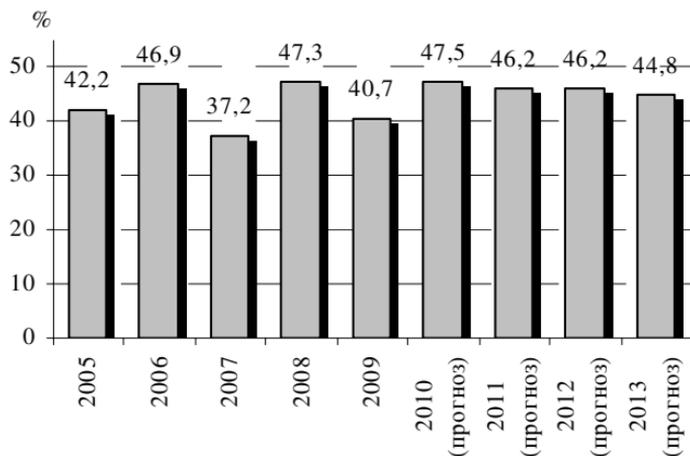


Рис. 2. Доля нефтегазовых доходов в доходах федерального бюджета в 2005–2013 гг., %

Источник: Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.». – Минфин России, 2009; Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг.». – Минфин России, 2010.

Многочисленные объяснения столь разительного расхождения между декларируемыми целями экономической политики и экономической реальностью можно объединить в два подхода. Суть первого – в акценте на недостаточную инвестиционно-инновационную активность государства. В рамках этой логики формулируются призывы от национализации базовых ресурсных отраслей для перераспределения ресурсов и использования накапливаемых резервов для инвестирования в инновационные факторы роста до создания госкорпораций, нацеленных на получение инновационных нововведений, осуществления проекта «Сколково» и т.п.

Суть другого – в акценте на недостаточную активность государства в создании институциональных условий для инновационной активности предпринимателей. Речь идет о неразвитости правовой базы в этой сфере (административных ограничениях, монополизме, удушающем конкуренцию, отсутствии значимых налоговых преференций для инноваторов и т.д.).

Не «или», а «и»

Представляется, что истина – не в противопоставлении этих двух подходов, а в их органическом сочетании.

Может ли государство выступать в качестве инвестиционно-активного субъекта экономического роста? Опыт показывает, что в странах, успешно осуществивших переход к пятому технологическому укладу и ныне примеривающихся к шестому, именно мощная инвестиционная поддержка государства являлась исключительно значимым фактором успеха. Для сложившихся в России условий повышенная инвестиционно-инновационная активность государства в настоящее время – безусловная необходимость. Ее объектами, в первую очередь, должны стать те, где эту активность системно никто, кроме государства или без его активного участия, проявлять не будет или не сможет. Это, прежде всего, развитие национально-гуманитарного человеческого потенциала (демография, здравоохранение, образование, культура), научные исследования (с неочевидными прикладными результатами), объекты ВПК и транспортной инфраструктуры.

Вместе с тем, признавая необходимость инвестиционно-инновационной активности государства как одного из важнейших двигателей инновационного развития, необходимо

понимать, что это обязательное, но далеко не достаточное условие перехода к инновационному типу экономического роста.

И наш и зарубежный опыт показал: государство, концентрируя ресурсы под своим контролем на ограниченном числе направлений, используя для этого, как правило, мобилизационные методы, способно обеспечить точечные инновационные прорывы, в том числе в чрезвычайно значимых областях – космической, атомной, ракетостроении и т.п. Но эти результаты (создание ракетно-ядерного щита, космические программы и пр.) решали не столько экономические, сколько политические задачи.

Однако инновационный экономический рост – это не передовые позиции в отдельных, пусть даже важных и крупных производствах и комплексах. Это – состояние общественного воспроизводства в целом, когда его развитие происходит преимущественно за счет широкого использования технических, технологических, организационно-управленческих и иных нововведений, опирающихся на новейшее научное знание в соответствующих областях, в том числе путем использования результатов, получаемых в сферах, развиваемых при непосредственном государственном участии. Обеспечить такое развитие государство не в состоянии в силу объективно присущих ему ограничений в воздействии на субъекты хозяйствования¹.

Более того, переоценка управленческих возможностей государства ведет к возникновению явлений «псевдорегулирования», когда воздействие регулятора на процессы в управляемой системе лишь номинально. О том, что подобное развитие подтверждает не просто теоретическое предположение, а реальный факт, свидетельствует экономическая действительность СССР. Критика советской системы хозяйствования за сверхцентрализацию управления далеко не отражает всей сути дела.

Экономику СССР как минимум уже с 1960-х годов в принципе нельзя рассматривать без существенных оговорок в качестве централизованно управляемой. Управленческие решения, действительно, принимались централизованно. Однако сами они отражали уже не потребности системы (пусть даже неадекватно понимаемые). Реальное управление было сосредоточено в руках мощных отраслевых министерств, ведомств, ряда

¹ Более подробно об этом см.: *Сорокин Д.* Воспроизводственный вектор российской экономики: 1999–2007 гг. // *Вопросы экономики.* – 2008. – № 4.

территориальных органов, которые predeterminedляли решения экономического центра, направляя их, прежде всего, на сохранение сложившихся структур, а не на их адаптацию к новым условиям, порождаемым научно-техническим прогрессом.

Наконец, неизбежно развивались латентные экономические процессы, на орбиту которых к концу 1980-х годов, по некоторым оценкам, оказалось прямо или косвенно втянуто 15–20 млн чел. (почти 14% занятых в народном хозяйстве) с объемом движения неконтролируемой продукции до 100 млрд руб., что составляло около 9% валовой продукции промышленности и сельского хозяйства². Другой вопрос, что социально-экономические результаты, порожденные такими латентными процессами, не имели ничего общего с ожидаемыми.

Позитивный общеэкономический эффект достигается лишь тогда, когда концентрация ресурсов отражает предпринимательский интерес. Если нет массовой инвестиционно-инновационной активности предпринимательского слоя, то усилия государства в данном направлении либо дадут крайне незначительный эффект для национальной экономики, либо будут использованы зарубежными конкурентами.

Оценивая опыт развития «Кремниевой долины», нобелевский лауреат Гэри С. Бэкер отмечал: «...Субсидии приводят к созданию “безопасных” новых компаний, которые в основном отвечают на запросы бюрократов, а не рынка. Невероятная спонтанность, обретенная Долиной, не может быть воспроизведена за счет бюрократической поддержки... Кремниевая долина росла... практически без помощи государства. Крупнейшая попытка такой помощи на самом деле принесла региону вред. Соглашение между США и Японией в 1986 г., установившее антидемпинговые ограничения на импорт полупроводников из Японии, затормозило переход Кремниевой долины к разработке программного обеспечения и другим ценным дополнительным продуктам и услугам. Не похоже, что промышленные программы, направленные на сектор высоких технологий в других странах, будут более эффективными, чем эта провалившаяся акция США»³.

Конечно, здесь необходимо учесть национальные особенности предпринимательства в США, финансово-экономический потенциал их частного капитала. Тем более речь не идет об отказе от создания с тем или иным государственным участием крупных корпоративных структур. Однако создавая

² Рассчитано по данным: Народное хозяйство СССР в 1988 г. – М., 1989. – С. 5; Гриб В. Метастазы организованной преступности // Экономическая газета. – 1989. – № 30. – С. 19.

³ Гэри С. Бэкер. Венчурный рай // Независимая газета. – 2000. – 23 июня.

такие структуры, формируя институты развития (модернизации), необходимо ясно представлять потенциальные риски «перерегулирования» этой сферы. В этой связи может оказаться предпочтительнее механизм не софинансирования с частным капиталом приоритетных направлений модернизации, а использования финансовых ресурсов государства, путем предоставления их на условиях кредитования под имущественный залог тем предпринимателям, которые доказали свои способности в осуществлении масштабных проектов в других видах деятельности⁴.

А нужны ли бизнесу инновации?

Но такая активность предпринимателей будет возможна лишь при наличии стимулирующей ее институциональной среды. Поэтому инвестиционно-инновационная активность государства должна сочетаться с институционально-инновационной.

Ныне же приходится констатировать отсутствие значимого предпринимательского интереса к «инновационной теме». Об этом, в частности, свидетельствует структура затрат на исследования и разработки в нашей стране и странах-лидерах инновационного роста: общий уровень таких затрат в России в процентном отношении к ВВП в 2–3 раза меньше. Однако если брать собственно государственные затраты, то их объем составляет 0,6–0,7% ВВП, что соответствует уровню США, Германии, Франции и выше, чем в Великобритании, Китае и Японии. Но уровень затрат российских предпринимательских структур на эти цели (0,2% ВВП) в 5–13 раз меньше, чем в названных странах⁵. Именно в этом причина низкого общего уровня финансирования исследований и разработок – первоисточников инновационного роста – в российской экономике.

⁴ Конечно, речь не идет о полном отказе от прямого государственного финансирования. Те же США, когда речь идет о прорывных технологиях, при всей риторической приверженности их государственных деятелей к свободе рыночных механизмов, активно используют такое финансирование. В частности, еще в 1999 г. была принята федеральная программа «Национальная нанотехнологическая инициатива», объем финансирования которой постоянно увеличивался, достигнув к 2002 г. 600 млн дол. (Николаев А. О малой частице замолвите слово // АИФ-Москва. – 2005. – № 3. – С. 17).

⁵ Рассчитано по: Россия в цифрах. 2009. – М.: Росстат, 2009. – С. 383, 384; Вектор. – 2010. – № 7. – С. 9, 18, 32.

Незаинтересованность российских предпринимателей в развитии своего дела на инновационных основах можно, казалось бы, объяснить недостаточной инвестиционной привлекательностью этого вида деятельности. Действительно, если в добыче полезных ископаемых рентабельность по проданным товарам (работам, услугам) колеблется на уровне 30%, а по активам – 12–13%, то в отраслях, создающих нововведения (машиностроение, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования), – 8–9% и 6% соответственно⁶.

Но тогда, получается, высокоприбыльные отрасли должны стать передовыми по инновациям? Однако наименьшая инновационная активность наблюдается как раз в наиболее прибыльных отраслях сырьевого комплекса, где удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, составляет 5–7%, а наивысшая (15–26%) – в низкорентабельных производствах машиностроительного комплекса⁷.

В результате происходит снижение технологического уровня высокодоходного российского ТЭКа. В конце 1980-х годов показатели коэффициента извлечения нефти и сжигаемого в факелах объема газа в процентах к добыче в России и США были практически одинаковы. К настоящему времени в России первый снизился почти на 20%, а в США – настолько же вырос, второй же увеличился в 2–2,5 раза, тогда как в США он сократился на треть⁸.

Но если крупные корпорации, даже обладающие достаточным финансовым потенциалом, не предъявляют спрос на инновации, то тогда бессмысленно надеяться на развитие малого инновационного предпринимательства, так как отсутствует спрос на его продукцию (услуги).

При поисках причин сложившейся ситуации следует помнить, что экономическая наука давно ответила на вопрос, когда и для чего предприниматель осуществляет инновации. Инновации – один из инструментов конкурентной борьбы. Об этом писали еще К. Маркс (в теории избыточной прибавочной стоимости) и Й. Шумпетер (в теории смены технологических

⁶ Россия в цифрах. 2009. – М.: Росстат, 2009. – С. 400, 401.

⁷ Российский статистический ежегодник. 2009. – М.: Росстат, 2009. – С. 562.

⁸ *Цирель С.В.* К вопросу о ресурсном проклятье // Независимая газета. – 2009. – 28 сент.

укладов, происходящей в результате перетока ресурсов от предпринимателей-консерваторов к предпринимателям-новаторам).

Вместе с тем этот инструмент будет использоваться лишь при соблюдении ряда фундаментальных условий. Важнейшее из них – защищенность (устойчивость) сложившихся отношений собственности. Не случайно именно этот аспект выделяют все рейтинги «инвестиционно-инновационного климата». И если проблему защиты собственности на результаты интеллектуальной деятельности, которая является источником инноваций, относительно легко решить, то для российской экономической системы главная трудность заключается в другом.

Благоволение властей важнее технического прогресса

Общеизвестно, что в России важнейшим условием успешного предпринимательства является тесное взаимодействие с властными структурами. Конечно, оно имеется в любой экономике. Но в данном случае речь идет не о партнерских отношениях государства и бизнеса, а о возможностях властных структур и их представителей оказывать существенное влияние на условия предпринимательской деятельности, а зачастую – и диктовать свою волю. Тогда главным инструментом конкурентной борьбы для российского предпринимательства становится, прежде всего, поиск возможностей «покровительства» со стороны власти и ее представителей. Но такая ситуация не стимулирует, а порой исключает использование различного рода нововведений для успешной деятельности.

На политико-экономическом языке речь идет о формах проявления огосударствления отношений присвоения, формирующих фундаментальное неравенство в отношениях между предпринимателем и государством. Оно в лице своих представителей в любой момент может (и, как показывает практика, периодически демонстрирует свои возможности) отстранить собственников от процесса присвоения принадлежащего им капитала. Результатом является ориентация экономического интереса собственников не на структурное и технологическое развитие, требующее долгосрочных вложений в материальную базу предпринимательской деятельности и человеческий капитал, а на максимизацию немедленного результата.

Об этом прямо говорят как представители предпринимательских кругов⁹, так и государственной власти¹⁰.

В основе нынешнего огосударствления российской экономической жизни лежит низкий уровень легитимности сложившихся отношений собственности на средства и результаты производства, предопределенный механизмами приватизации госсобственности 1990-х годов. Под лозунгом разгосударствления был применен крайне примитивный подход к обновлению отношений собственности, за которым не стояло ни научных идей, ни анализа мирового опыта – «обвальная» приватизация, породившая проблему «неэффективного» (в народнохозяйственном смысле) собственника. По сути, было воспроизведено историческое наследие России, о котором в начале XX в. писал В. В. Розанов: «В России вся собственность выросла из “выпросил”, или “подарил” или кого-нибудь “обобрал”. Труды собственности очень мало. И от этого она не крепка и не уважается»¹¹.

В результате любые действия государства (его представителей), направленные на ограничение «предпринимательских свобод», даже если они противоречат действующему законодательству по защите прав собственников, получают поддержку в массовом сознании. Особенно если такие действия совершаются под идеологическим прикрытием защиты интересов «простых людей». Отсюда глубокое расхождение между правом и правоприменительной практикой в экономической жизни российского общества.

⁹ «...Губернатор дает номер своего мобильного телефона инвесторам. Эта мера... наилучшим способом улучшает инвестиционный климат... Все понимают, что есть прямая связь с главой региона, и эта мера ценнее, чем многочисленные толстые программы по улучшению инвестиционного климата» - из выступления вице-президента «Деловой России» на бизнес-форуме предприятий реального сектора «Модернизация» 14.09.10. (Цит. по: *Калмацкий М.* Не тот климат //Новые известия. – 2010. – 15 сент. – С. 3).

¹⁰ «До сих пор специфичность взгляда бизнеса на конкуренцию была такой: в выигрыше оказывается тот, кто имеет наиболее короткий доступ к чиновнику, который олицетворяет государство - по сути, конкуренция здесь идет не за потребителя, а за доступ к чиновнику» - из выступления Э. Набиуллиной на конференции «Конкуренция в России: как создать благоприятный климат для развития бизнеса», г. Москва, 26 ноября 2010 г. (URL: <http://www.economy.gov.ru>)

¹¹ *Розанов В.В.* Уединенное. – М., 1990. – С. 37.

Сама по себе приватизация не тождественна разгосударствлению. Отношения собственности гораздо сложнее, чем ее юридические формы, простой сменой которых невозможно преобразовать их политико-экономическое содержание. В ней синтезируются производственные, экономические, социальные, интеллектуальные, духовно-нравственные, социокультурные, социопсихологические и другие начала, объективные и субъективные факторы общественного развития. Об этом писал более века назад российский философ В.С. Соловьёв, считавший, что категория собственности «более принадлежит к области права, нравственности и психологии, нежели к области отношений хозяйственных. Уже это обстоятельство ясно показывает, как ошибочно стремление обособить экономические явления в совершенно самостоятельную и себедовлеющую сферу»¹². Этим же позиций придерживался и Й. Шумпетер¹³, опирается на них и современная экономическая наука¹⁴.

Проблема социальной справедливости закономерно интересует людей не меньше, чем экономическая результативность или соображения формального права. Это обусловлено присущим отношениям собственности свойством отражать социальную связь между индивидами и группами людей через складывающуюся систему имущественных отношений, которая предстает как сбалансированная или несбалансированная. Если сложившиеся отношения присвоения в своей основе признаются общественным сознанием как социально приемлемые, то тогда в защите своих прав от неправомерных

¹² Цит. по: Русская философия собственности (XVIII-XX вв.). – СПб, 1993. – С. 167.

¹³ «В том, что тот или иной факт характеризуется как экономический, уже заключается абстракция... Тот или иной факт никогда не является, если брать в расчет его глубинные причины, исключительно или «чисто» экономическим; постоянно существуют и другие, часто более важные его стороны» (*Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 57).

¹⁴ Д. Норт отмечал ошибочность представления «что жизнь и экономические процессы подчиняются писанным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора... Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями» (*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – С. 56).

действий представителей властных структур собственник сможет опираться на общественную поддержку, что, несомненно, придаст ему большую устойчивость.

Соответственно социальная приемлемость или неприемлемость отношений собственности формируется не только законодательными актами, но и экономическим поведением самих предпринимателей. Реализуя свой частный предпринимательский интерес, собственник капитала не должен забывать, что он действует в обществе со сложившимися представлениями о социальной приемлемости тех или иных действий, не всегда совпадающих с установленными правовыми нормами. Умение сочетать частный предпринимательский интерес с неформальными общественными нормами и характеризует социально ответственного предпринимателя, легитимизируя его собственность.

Вместе с тем крайне наивным представляется мнение, что государство – в лице своих представителей – будет активно способствовать разгосударствлению отношений собственности. Необходимо понимать, что такая политика противоречит коренным экономическим интересам тех, кто выступает от имени государства. Ограничение всевластия государственных чиновников по отношению к предпринимательству бьет по самому больному – экономическим интересам «государевых людей». А ведь еще Н. Макиавелли писал: «Люди скорее простят смерть отца, чем потерю имущества»¹⁵.

История – как мировая, так и отечественная – неоднократно подтверждала этот тезис: П.А. Столыпин, убитый охранителями права государства на всевластие, сворачивание нэпа, а затем и уничтожение даже зачатков самостоятельного предпринимательства в деревне, судьба реформ 1960-х годов. Даже первые лица государства, независимо от своих намерений и действий, не смогут преодолеть сопротивление тысяч работников госаппарата, которые практически реализуют ту или иную политику.

Требуется мощное общественное воздействие, чтобы активные действия государства по реализации общественного интереса стали реальностью. Но проблемы формирования такого воздействия, осознания своей роли его движущими силами выходят за пределы собственно экономической науки.

¹⁵ *Макиавелли Н.* Государь. – М.: Планета, 1990. – С. 50.

Проведенный анализ опроса руководителей предприятий (2010 г.) послужил основой для определения уровня и структуры мотивации руководителей к инновациям. Инновации воспринимаются руководителями как ключевой элемент посткризисного развития, сложности выполнения инновационных проектов не кажутся непреодолимыми. При этом реальное ускорение инновационных усилий наступает при уровне инвестиций выше 10% от годового оборота фирмы.

Ключевые слова: мотивация, инновации, социологические опросы

Мотивация руководителей средних российских предприятий к инновациям*

И.Б. ГУРКОВ, доктор экономических наук, Государственный университет – Высшая школа экономики, E-mail: gurkov@list.ru

Е.Б. МОРГУНОВ, доктор психологических наук, Московская высшая школа социальных и экономических наук, Москва
E-mail: morgounov@universitas.ru

Второй год в России ведутся разговоры о модернизации и ускорении инновационного развития, но серьезных проектов пока не особенно видно. По мнению многих экспертов и установившейся традиции, первый шаг надлежит сделать лидерам промышленности и бизнеса. Кому как не им, нашим крупнейшим и влиятельным компаниям, стать проводниками нового. Однако, по наблюдению «Эксперта», ни в программах развития крупнейших российских корпораций, ни в утвержденных федеральных целевых отраслевых программах «подвигу места нет»: «...Само государство к прорывам не побуждает и их не планирует, а бизнес вообще, российский же особенно, в подвигах не слишком заинтересован, тем более, когда стабильные финансовые потоки и так гарантированы. В результате в нынешнем виде разработанные стратегии и ФЦП закрывают очевидные диспропорции и провалы, но не более»¹.

* Работа выполнена при поддержке гранта № 10-04-0007 Научного фонда Государственного университета – Высшей школы экономики.

¹ Зайко А. Стратегия «малой России» // Эксперт. – 2010. 4 окт. URL: http://www.expert.ru/printissues/expert/2010/39/strategiya_maloi_rossii/



И вряд ли что изменится в ближайшем будущем – уж слишком инерционна структура интересов, задающих вектор развития крупных российских корпораций². Программа государственной помощи на острых этапах кризиса крупным компаниям скорее консервировала сложившееся положение дел, чем стимулировала руководство к введению новшеств, одновременно оставляя за бортом множество «тонущих», не вошедших в «золотой» список.

Но вот вопрос – какие инновации более перспективны: реализуемые небольшим числом крупнейших компаний, или те, что ежечасно воплощаются в жизнь на относительно небольших предприятиях, в том числе в российской глубинке? Первые – более заметны, их меньше и они легче контролируемы. Последние – почти незаметны внешнему, а тем более столичному наблюдателю, мельче масштабом, вряд ли могут серьезно повлиять на ход дел в отрасли, но встречаются чаще крупных и поэтому соприкасаются с более широкими слоями общества. Думается, в этом слое, лишенном внимания столичного истеблишмента, также происходят важные экономико-технологические процессы, определяющие будущее российской промышленности. А отсутствие подпитки от государства в трудные времена стагнации подталкивает руководство и коллективы таких компаний к нелегким, но принципиальным решениям, делающим их эффективность более высокой, а продукцию – более конкурентоспособной.

Средний и малый бизнес бывает более динамичным, если угодно, даже вертким, своевременно реагируя на изменения. Именно в таких организациях руководство раньше, чем в крупных компаниях, осознает неотвратимость и оправданность риска по введению инноваций.

Остается предположить, что на *средних* предприятиях российской промышленности дело с субъективной стороной инноваций (мотивацией к «инновационным подвигам») может обстоять далеко не безнадежно. Чтобы проверить, так ли это, мы провели во второй половине 2010 г. опрос ста генеральных директоров средних российских предприятий (с численностью

² См. *Гурков И.Б.* Политическая микроэкономика, или о роли личностей в модернизации // *Промышленник России.* – 2010. – № 4. – С. 39–41.

занятых от 100 до 1200 человек)³. При этом 40% опрошенных руководителей оценили свою фирму по размеру оборота как «типичную фирму» отрасли, еще 25% – как меньшую по размерам. Главным в опросе было:

- выяснение основных мотивов, побуждающих руководство фирмы проводить инновации, и выявление их скрытой структуры;
- фиксация типов инноваций, осуществленных в 2009 г. – первой половине 2010 г.
- определение того, как воспринимают директора сложности выполнения отдельных действий, связанных с разработкой и выпуском на рынок новых товаров и услуг;
- выявление ожиданий директоров относительно реакции подчиненных на инновации и возможности изменения организации, открывающиеся в ходе реализации инновационных проектов;
- персональные характеристики руководителей (возраст, стаж работы в нынешней должности, степень участия в капитале возглавляемой фирмы), которые предполагались в качестве значимых факторов различий в структуре мотивов к инновациям.

ИННОВАЦИИ — ЭТО ПОЛЕЗНО

Кто посмеет обвинить руководителей средних российских компаний в том, что они не понимают важности инноваций? Скорее наоборот (табл. 1) – инновации, по их мнению, способны решить практически все проблемы предприятия (поднять рентабельность, укрепить репутацию в глазах потребителей, поставщиков и акционеров, помочь избавиться от докучливых конкурентов), кроме одной, – дешевых денег у инноватора как нет, так и не будет.

Содержащиеся в таблице 1 мотивы инноваций делятся на две группы: 1) внутрифирменные мотивы, истоком которых

³ Всего было опрошено 140 директоров, но часть из них не смогла дать ответы на ряд вопросов анкеты, требовавших крайне конкретных и открытых ответов. В результате при анализе были использованы данные лишь полностью заполненных анкет (103 анкеты).

Таблица 1. Доля руководителей фирм, выразивших свое полное согласие с утверждениями относительно целей проведения инноваций в фирме, %

Цель нововведений	Доля, %
Сделать фирму более прибыльной	86
Добиться нового качества ведения бизнеса	83
Оптимизировать деятельность организации	83
Соответствовать новым запросам потребителей	79
Повысить свою репутацию в отрасли	79
Соответствовать новым требованиям законодательства	76
Соответствовать указаниям, поступающим от собственников	69
Найти решение, которое невозможно получить готовым	68
Соответствовать требованиям поставщиков	65
Уйти от конкуренции в «новые просторы бизнеса»	56
Копировать успешные действия конкурентов	48
Открыть доступ к дешевым средствам	35

являются внутренние продукты, процессы и процедуры, и 2) мотивы, инициируемые извне: действиями государства, конкурентов, потребителей. Чаще всего инновации запускаются под воздействием внутрифирменной мотивации (все три первых места в таблице 1 принадлежат именно этим мотивам). И лишь затем следуют мотивы, инициируемые извне.

Некоторая часть руководителей связывает происхождение инноваций с копированием успешных действий конкурентов (но это нуждается в уточнении). С одной стороны, принято считать, что многие новшества переносятся из одной фирмы в другую. И таких примеров немало. Но ведь руководители могут относить такие внедрения не к новшествам, а к распространению опыта, проверенного практикой.

Здесь мы рискуем вступить на «зыбкую почву» дискуссий о точном и едином определении понятия «инновация». Чтобы избежать этого в дальнейшем, мы будем исходить из максимально широкой трактовки понятия «инновация», понимая под ней даже возвращение к «хорошо забытому старому», которое хоть в какой-то мере позволяет фирме достичь прогресса в том виде, в каком ее руководство прогресс понимает, и решить хотя бы часть проблем.

По результатам нашего опроса варианты создания и введения инноваций достаточно разнообразны. Так, 48% наших респондентов отметили, что их фирмы ускоренно разрабатывают продукты в традиционной сфере деятельности, 30% – что разрабатывают продукты в новой сфере деятельности; 50% – что осваивают новые каналы сбыта, 27% – покупают лицензии на новые для них продукты и технологии, 38% – внедряют новые схемы оплаты труда, а 36% – внедряют также новые методы оценки и аттестации персонала.

Любопытно, что само по себе наличие денег на инвестиции совершенно не меняет отношения руководителей фирмы к инновациям – руководители фирмы, чья инвестиционная активность была в 2009–2010 гг. очень высокой (объем инвестиций – более 10% годового оборота), и руководители фирм с нулевой инвестиционной активностью продемонстрировали абсолютно идентичное отношение к целям инноваций, правда, за одним исключением – чем выше реальный уровень инвестиций, тем меньше у руководства фирмы надежд на то, что инновации открывают доступ к «дешевым деньгам»; при действительно высоком уровне инвестиций (выше 20% от годового оборота фирмы) подобных иллюзий не остается вообще.

Собственно говоря, и иные факторы не способны серьезно повлиять на систему мотивов к инновациям. Когда руководители предприятий выступают в роли собственников (хотя бы на уровне блокирующего пакета), отпадает мотив соответствия указаниям собственников, но все остальные мотивы благополучно остаются. То же относится и к реальному размаху инновационной деятельности – количество направлений, в которых производятся инновации, также практически не влияет на структуру преобладающих мотивов инноваций.

Инновации – это увлекательно

Помимо ожиданий руководства фирмы от результатов инноваций «вовне» – в отношениях фирмы с потребителями, акционерами, поставщиками, не менее важны ожидания от возможных последствий реализации инновационных проектов для отношений внутри организации. Здесь, на первый взгляд, наши респонденты оказались более сдержанными (табл. 2).

Таблица 2. Ожидаемые внутриорганизационные эффекты от реализации инноваций

Эффект от инноваций	Отношение к эффекту			
	не задумывался об этом	получается «само собой»	предполагается эффект от нововведения:	
			дополнительный	основной
Сотрудникам приходится:				
приобретать новые знания и навыки	2	25	58	15
полнее использовать свои знания и навыки	2	27	38	32
Что удается:				
повысить требовательность к работникам	2	21	58	19
выделить наиболее способных и инициативных сотрудников	2	23	49	25
сделать очевидными для работников цели организации	2	18	48	31
мобилизовать коллектив большим и интересным делом	2	17	56	25
показать собственникам перспективы развития организации	4	29	48	20
повысить авторитет руководства в организации	4	28	48	20
избежать монотонности в ведении бизнеса	2	35	46	17
привлечь в фирму новых интересных людей	2	20	65	12
обрести новых партнеров, у которых есть чему поучиться	2	25	52	21

Преодоление монотонности в ведении бизнеса, повышение вовлеченности собственников в дела бизнеса, рост авторитета руководства фирмы, повышение и более полное

использование знаний и навыков, обретение новых партнеров, у которых есть чему поучиться – все вышеперечисленные эффекты ожидаются более чем четвертью опрошенных менеджеров как «автоматические» эффекты инноваций, не являются непосредственными стимулами к новому.

На самом деле, в подходе к организационным последствиям инноваций коренится принципиальная разница между инновационно активными и прочими предприятиями. Руководители инновационно активных предприятий по определению не должны относиться к инновациям как к вынужденным мерам и результату давления на предприятие со стороны внешней среды. Инновации должны быть для них одним из важнейших способов поддержания и развития жизнедеятельности предприятия, фокусом, в котором сходятся другие направления активности: технологическая и кадровая политика, стратегическое развитие организации, наконец, ее миссия. Поэтому на таких предприятиях инновации должны быть достаточно тесно связаны с направлениями основного внимания руководителя. На прочих же инновации могут рассматриваться как вынужденные и мало связанные с основными направлениями активности руководства мероприятия.

Для того чтобы проанализировать полученные данные с указанной точки зрения, мы «разрезали» полученную выборку компаний по медиане, разделив ее примерно на две равные группы – более инновационно активные и менее активные. Сравнение групп показало, что инновационно активные фирмы не пускают «на самотек» ни большее использование в ходе разработки и реализации нововведений сотрудниками своих знаний (42% инновационно активных фирм рассматривают это в качестве основного эффекта от инновации по сравнению с 21% среди иных фирм), ни эффект мобилизации коллектива (соответственно, 36% и 13%), ни эффект выделения наиболее активных сотрудников (соответственно, 33% и 16%), ни эффект обретения новых, «продвинутых» партнеров (соответственно, 31% и 10%). Да и укрепление авторитета руководства тоже, по мнению генеральных директоров инновационно активных фирм, отнюдь не всегда наступает автоматически (в это верят 21% директоров инновационно активных фирм по сравнению с 37% директоров иных фирм).

Полученные данные убедительно свидетельствуют о формировании в сознании тех руководителей, которые активно

занимаются инновациями, более *крупной когнитивной структуры*, интегрирующей инновацию с рядом других направлений активности руководителя. Более того, инновацию руководители начинают рассматривать как инструмент активизации и преобразования предприятия. Конечно же, они используют этот инструмент и как средство оценки потенциала подчиненных, и как способ активизации и консолидации коллектива предприятия. И как следствие, их восприятие ситуации на предприятии более структурировано и многопланово, выделяет в ней больше аспектов и способов воздействия на нее.

Руководители стремятся к контролю над большим числом переменных, связанных с нововведениями. Дополнительным аргументом здесь является также и то, что из числа респондентов лишь единицы (см. табл. 2) не задумывались о том, какие основные и дополнительные эффекты несут в себе инновации.

Таким образом, больший опыт инновационной деятельности позволяет увидеть в инновациях способ резкого повышения отдачи от используемых фирмой человеческих ресурсов, общей мобилизации коллектива и развития «сетей знаний».

Инновации — это почти просто

Читатели, которым за сорок, получившие техническое образование, могли увлекаться в отрочестве книжками, в которых профессор Радиоль разбирал основы радиотехники: «Радио — это просто», «Телевидение — это просто», «Цветное телевидение — это почти просто». Мы вспомнили подобное заглавие, ознакомившись с ошеломившими нас результатами той части опроса, которая была посвящена оценке воспринимаемой сложности реализации нововведений. Прежде всего, по сравнению с результатами наших исследований начала и середины 2000-х годов⁴ заметно сократилась воспринимаемая сложность реализации основных типов действий, необходимых при запуске любого инновационного проекта (табл. 3). При этом инновационно активные фирмы не отличаются от остальных в оценке сложности осуществления данных действий.

⁴ См. *Gurkov I. Innovative Activities and Innovation (un)Capabilities of Russian Industrial Companies: An Extension and a Quasi-Longitudinal Survey. Post-Communist Economies, Volume: 18, Issue: 3. P. 297–313.*

Таблица 3. Воспринимаемая сложность отдельных действий, необходимых при разработке, освоении и выпуске на рынок новых продуктов

Тип действий	Воспринимаемая сложность		
	несложно	умеренно сложно	очень сложно
Обеспечение финансирования нового проекта	12	57	31
Получение доступа к технологии производства	30	51	19
Монтаж, запуск и вывод на проектную мощность новых объектов	18	66	16
Обеспечение рабочей силой соответствующей квалификации	22	54	24
Изменение круга должностных обязанностей	50	44	6
Достижение согласованной работы различных подразделений предприятия	34	58	8
Определение желаемых потребителями спецификаций продукции	40	53	7
Разработка нового товара в соответствии со спецификациями	20	66	14
Достижение требуемого уровня технологической дисциплины	18	70	12
Обеспечение синхронной работы смежников	19	59	22
Определение оптимальной продажной цены на новый товар	35	53	12
Достижение взаимопонимания с производителями аналогичной продукции	23	49	28
Получение необходимых государственных лицензий и сертификатов	24	60	16
«Раскрутка» товара	13	63	24
Создание (освоение) новых каналов сбыта	8	63	29
Внедрение новых схем оплаты труда и премирования работников	46	47	7

В представлении руководителей предприятий, разработка и начало производства новых продуктов – хлопотное, но не запредельно сложное дело. А вот выполнение необходимых внешних взаимодействий (обеспечение финансирования проекта, достижение взаимопонимания с конкурентами, освоение новых каналов сбыта, вербовка новой рабочей силы и обеспечение синхронной работы смежников) оказывается гораздо более болезненным, чем проведение «внутренних» работ.

Указанный респондентами перечень сложных направлений далеко не случаен. Он свидетельствует о крайне низкой податливости российской бизнес-среды к инновациям, а также о крайне слабом развитии инфраструктуры поддержки инновационных проектов средних компаний. Речь идет о наличии специализированных фирм, способных выступать субконтракторами по выполнению отдельных работ, связанных с инновационными проектами, и ориентированных на запросы и финансовые возможности малых и средних компаний.

И в США, и в Западной Европе данная ниша заполнена громадным числом индивидуальных предпринимателей и небольших технологических, дизайнерских, инжиниринговых и маркетинговых фирм, имеющих четкую отраслевую специализацию и способных реализовать «под ключ» каждый из этапов работ в цикле инновационной деятельности. В России подобная ниша практически пуста. Неудивительно, что в нашем опросе лишь незначительное число директоров отметило, что их фирма прибегает к услугам иных фирм при проведении определенных видов инновационных работ.

Наибольшее распространение субконтрактинг получил именно в производственной сфере – к услугам подрядных организаций при поставках и монтаже оборудования прибегает около трети опрошенных фирм. В то же время субконтрактинг маркетинговых работ (в частности, освоение новых для фирмы форм и каналов сбыта) используется значительно реже – лишь на 20% опрошенных фирм. Что же касается использования внешней помощи в поиске перспективных идей для новых товаров и услуг, то здесь к субконтракторам прибегают очень немногие фирмы (чуть более 10%).

Симптоматично и то, что к наиболее сложным аспектам руководители относят получение средств на инновации. Этот результат может означать многое – и особенности банковской

кредитной политики, и само наличие заемных средств на рынке, и структуру внутрифирменных бюджетов. Важно здесь одно – финансовые средства по-прежнему считаются самым важным и сильным стимулом в управлении.

Что же касается внутренних дел в фирме, то большинство руководителей вполне обоснованно осознает себя достаточно компетентными в преобразованиях организационной структуры фирмы, создании новых подразделений, перераспределении полномочий и тому подобных новшествах. Как результат, к услугам консультантов по организации управления прибегают единичные фирмы.

Успешное освоение внутренних инновационных рутин было продемонстрировано и при обобщении руководителями предприятий своего опыта наблюдений за поведением подчиненных при реализации инновационных проектов (табл. 4), где существенных различий между более и менее инновационными фирмами не наблюдалось.

Таблица 4. Обобщение руководителями предприятий своего опыта наблюдений за поведением подчиненных при реализации инновационных проектов

Сотрудники фирмы воспринимают нововведения как...	Оценка частоты		
	практически никогда	иногда	часто
Дополнительную «головную боль»	16	48	35
Попытки нарушить сложившийся круг полномочий	25	43	32
Попытки подорвать авторитет и зоны неформального влияния отдельных сотрудников или подразделений	40	43	17
Открывающуюся возможность обратить на себя внимание начальства	16	51	33
оказывать большее влияние на коллег	16	52	32
чаще самостоятельно принимать решения	8	48	44
продвинуться по службе	10	42	48
избавиться от монотонной, рутинной работы	8	46	47
повысить свою известность за пределами фирмы	35	46	19
сплотить вокруг себя подчиненных	11	47	42
повысить свой личный заработок	10	39	51
повысить заработки своих подчиненных	10	34	56

Легко убедиться, что опасности новведений в значительной, если не полной мере, перекрываются возможностями, которые предоставляются в ходе их реализации, причем как морального (избавление от монотонности работы, повышение формального и неформального веса руководителя в организации и за ее пределами), так и материального плана. Последнее нас особенно порадовало: то, что более половины респондентов полагают, что сотрудники фирмы видят в инновациях возможности повысить как собственный заработок, так и заработки подчиненных, на практике означает развитие систем материального стимулирования участия в инновационных проектах «во всей толще» предприятия.

Отрадно также, что руководители не приписывают подчиненным попыток использовать инновационную активность как способ перераспределить полномочия внутри фирмы или раскрутить собственную популярность вовне фирмы. Это означает, что большинство руководителей настроены в отношении инноваций без излишних опасений и готовы к участию в них.

Инновации — это необходимо

Итак, мы убедились, что на средних российских предприятиях сложилась если не идеальная, то, по крайней мере, вполне благоприятная социально-психологическая атмосфера для разработки и реализаций инноваций — в них видят решение как общих проблем бизнеса, так и проблем внутреннего развития и организации фирмы; инновационные мероприятия не кажутся запредельно сложными, а опыт инноваций воспринимается как «окно возможностей» для широкого круга сотрудников фирмы.

Не останавливаясь на том, что понимают руководители фирм под инновациями, и может ли, скажем, вообще освоение производства и каналов сбыта напитка «Байкал», производимого «по оригинальной рецептуре 1976 года», считаться инновацией, можно утверждать, что руководители средних предприятий готовы к инновациям. Более того, те, кто имеет значительный опыт в проведении инноваций, начинают воспринимать управленческую ситуацию по-иному, рассматривают инновации в едином комплексе со многими другими

направлениями управленческой активности и используют ее как инструмент в регулировании и других аспектов жизнедеятельности фирмы.

Откуда возникла подобная уверенность в необходимости и желательности инноваций? Еще в начале 2009 г. мы писали о том, что инновационное развитие является единственной альтернативой для преодоления последствий кризиса для российских компаний, не включенных ни в государственно-монополистические структуры, ни в системы бизнеса крупных зарубежных корпораций⁵. Эта альтернатива и была интуитивно определена руководителями средних российских компаний.

Следует отметить еще одно важное обстоятельство. Наблюдается четкая зависимость увеличения «размаха» инновационной деятельности от объема осуществленных инвестиций. Подлинный «инновационный взрыв», когда число направлений инновационной деятельности удваивается, наступает при преодолении фирмой рубежа инвестиций в 10% годового оборота. Честно говоря, это – не такая уж невероятная цифра: при рентабельности продаж по чистой прибыли в 20% на инвестиции должно уходить более половины полученной чистой прибыли.

При переходе от микроуровня к макроуровню инвестиции в 10% годового оборота фирмы соответствуют размеру инвестиций в 10% валового национального продукта⁶.

Проблема заключается в том, что уровень инвестиций выше 10% годового оборота продемонстрировали в 2009-м – первой половине 2010 г. лишь **четверть** обследованных компаний, в то время как у **трети компаний** инвестиций не было вообще.

Таким образом, даже не абсолютный объем инвестиций в народном хозяйстве, а увеличение доли средних компаний, ведущих инновационную деятельность на минимально приемлемом уровне, и является основой для будущего «подкрепления» текущих инновационных мотивов руководителей предприятий.

⁵ См. *Гурков И.Б.* Кризис стратегии и стратегия кризиса – поведение российских компаний накануне и в ходе экономической рецессии // ЭКО. – 2009. – № 5.

⁶ На ближайшие 2–3 года макроэкономические прогнозы и рисуют примерную долю инвестиций в ВВП России на уровне 20%. Если учесть откаты и завышение стоимости работ, в реальные активы как раз и превращается примерно 10–12% ВВП.

 «ЭКО»-информ

По результатам обследований населения Новосибирской области по проблемам занятости в среднем за сентябрь-ноябрь 2010 г. численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет составила 1415 тыс. чел., или 68% от общей численности населения области.

В численности экономически активного населения 1330 тыс. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 85 тыс. человек – как безработные с применением критериев Международной организации труда, т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю.

**Экономическая активность населения Российской Федерации
и регионов Сибирского федерального округа
в сентябре – ноябре 2010 г.,%**

Регион	Уровень экономической активности	Уровень занятости	Уровень безработицы
Российская Федерация	67,9	63,4	6,7
Сибирский федеральный округ	66,9	61,7	7,7
Республика Алтай	69,3	60,6	12,5
Республика Бурятия	64,9	59,0	9,0
Республика Тыва	55,3	43,4	21,5
Республика Хакасия	62,8	57,7	8,0
Алтайский край	67,1	62,8	6,4
Забайкальский край	62,8	56,0	10,9
Красноярский край	69,3	65,5	5,5
Иркутская область	67,5	60,3	10,8
Кемеровская область	65,3	60,5	7,4
Новосибирская область	68,0	63,9	6,0
Омская область	68,9	63,7	7,5
Томская область	65,9	61,6	6,6

Источник: данные Новосибирскстата. E-mail: oblstat@novosibstat.ru



Ситуация с резервами мощностей российской промышленности препарируется в разрезе видов мощностей с разной степенью загрузки. Вывод автора: крупных резервов нет, поэтому крайне назревший курс на импортозамещение должен исходить из глубокой технологической модернизации производства с тем, чтобы оно могло успешно конкурировать на внутреннем рынке с зарубежными производителями.

Ключевые слова: резервы мощностей промышленности, распределение мощностей по уровню загрузки, обновление и вы(вод)бытие мощностей, технологическая модернизация

Есть ли резервы мощностей в российской промышленности*

Н. Н. СЕЛИВЕРСТОВА, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: ninasel123@academ.org

В условиях экономического кризиса все чаще обсуждается тема импортозамещения как одного из важнейших направлений подъема внутреннего производства. Действительно, импорт в России перешел экономически разумные границы и препятствует развитию многих секторов национального производства. Засилье импорта ограничивает возможности давно назревшей диверсификации отечественного производства. Достичь диверсификации за счет экспортных поставок нереально при крайне ограниченном круге предприятий, способных конкурировать на внешних рынках. Поскольку возможностей влиять на мировую конъюнктуру у России немного, остается диверсификация производства, ориентированного на внутреннее потребление. И здесь государство владеет многими рычагами регулирования и стимулирования.

Но можно ли рассчитывать на быструю отдачу политики импортозамещения, есть ли для этого реальные резервы в действующем производстве? Вопреки оптимистичным оценкам ряда экспертов, ответ, по всей видимости, будет отрицательным.

* Статья подготовлена на основе исследований, выполненных в рамках Программы Президиума РАН «Научно-технологический прогноз развития экономики России». Автор благодарит Э.А. Сатанову за расчеты, проведенные в ходе этих работ.



Есть ли резервы мощностей в российской промышленности

В стране невелик потенциал конкурентоспособного предложения, который можно было бы задействовать без предварительной модернизации производства.

В этом состоит коренное отличие от ситуации, сложившейся в конце 1990-х годов: после дефолта 1998 г. прирост производства в течение нескольких лет достигался за счет вовлечения свободных мощностей (рис. 1). В дальнейшем этот процесс замедлился, поскольку не было необходимого условия – модернизации производства.

Обратимся к анализу статистики мощностей, которая отражает воспроизводство промышленного потенциала в разрезе нескольких сотен видов мощностей (после обработки исходных данных в базу исследования были включены от 320 до 330 их видов).

Статистика является натуральной, следовательно, не зависит от ценовых эффектов. Это важное преимущество, хотя оно затрудняет понимание общей картины развития. В своих исследованиях мы прибегли к простейшему способу получения обобщающих показателей – расчету на множестве натуральных данных средних арифметических невзвешенных величин. Полученные сводные показатели оказались приемлемыми индикаторами общих тенденций воспроизводства мощностей, что достаточно для наших выводов.

В исходных балансах мощностей, анализ которых мы проводим, представлен только гражданский сектор промышленности, и то не полностью – отсутствуют электроэнергетика, цветная металлургия, добыча нефти и газа. Поэтому все дальнейшие выводы будут касаться только данного сектора.

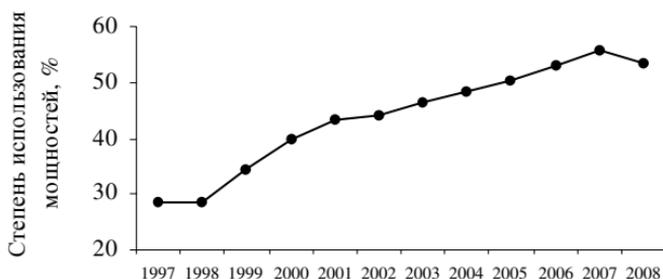


Рис. 1. Уровень использования мощностей в промышленности РФ в 1997–2008 гг., %

Динамика и современное состояние мощностей

С началом кризиса 1991–1997 гг. в российской промышленности сложилась длительная тенденция к снижению масштабов промышленных мощностей (рис. 2). Снижение продолжалось вплоть до 2000 г. В 2001–2005 гг. их динамика фактически стабилизировалась. По нашим расчетам, за 15-летний период рецессии и зстоя индустриальный потенциал страны сократился примерно на 32% (оценка без учёта изменения технологического уровня мощностей и качества производимой на них продукции). Только в 2006–2008 г. после нескольких лет довольно интенсивного роста инвестиций в отечественную промышленность (12–17% в год) в динамике мощностей произошел поворот и достигнуто их частичное расширение (примерно на 3%) (рис. 2). Но рост, скорее всего, был прерван нынешним экономическим кризисом.

Приведенная выше динамика не учитывает переоценку мощностей, регулярно проводимую статистическими органами (как правило, из-за обновления ассортимента продукции, внесения изменений в классификатор видов промышленной

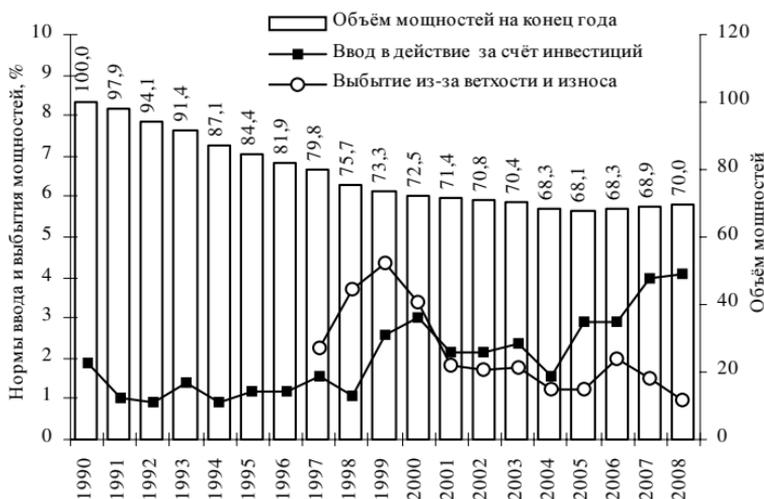


Рис. 2. Динамика мощностей промышленности, их ввода и выбытия в 1990–2008 гг. (1990 г. = 100%)

деятельности и пр.). Этот фактор весьма существен – расчеты показали, что общее сокращение мощностей в 1991–2007 гг. по непосредственно статистическим данным – то есть с учетом переоценки (которая, как правило, повышает объем мощностей), составляет примерно 20%. Хотя разница значительна, представляется методически правильнее опираться на первую, аналитическую оценку.

Но в любом случае следует неутешительный вывод – **в переходный период в России произошло крупное сокращение продуктового потенциала промышленности. Этот процесс принято называть деиндустриализацией производства. Наша экономика деградирует, причем на фоне перехода мирового сообщества к парадигме развития, основанной на новом технологическом укладе.**

Вряд ли необходимо доказывать, что «новая экономика» вырастает из индустриальной и является ее развитием. Как о ближайшей задаче экономического развития стоило бы говорить о **сохранении позиций России в качестве индустриально развитой страны мира, и для этого разработать общенациональную стратегию промышленного подъема** (как показал опыт послекризисного развития, чисто рыночными методами эту задачу не удалось решить). Иначе точечные инновации, на которые сейчас направлены усилия власти, окажутся малоэффективными инородными вкраплениями в старый технологический уклад.

Сокращение промышленных мощностей является следствием низкого ввода в действие новых мощностей, т.е. низкой инвестиционной активности в отрасли. В период кризиса 1990-х годов норма ввода мощностей (за счет инвестиций) сократилась в 2–3 раза по сравнению с уровнем 1980-х годов и опустилась до предельно низких значений – примерно 1,2% в год. В первые годы оживления производства значения данного показателя начали расти, но ненадолго. И лишь в последние три года был зафиксирован рост: до 2,9% в 2006 г. и 4% в 2007–2008 гг.

Но и этот уровень, как будет показано ниже, совершенно недостаточен для дальнейшего подъема промышленности при крайне запущенном состоянии подавляющего большинства мощностей.

Изношенность производственного аппарата усугубляется низким выбытием таких мощностей (см. рис. 2). В конце кризиса и в первые годы экономического оживления норма выбытия мощностей из-за ветхости и износа быстро нарастала и в 1998–1999 гг. стала максимальной за весь переходный период – 3,7–4,3% в годовом выражении. Но с 2000 г. данный показатель демонстрировал выраженную тенденцию к снижению, несмотря на острую необходимость дальнейшего вывода из производства значительной массы старых мощностей, скопившихся за последнее как минимум двадцатилетие. И сегодня он установился на отметке 1,0–1,5%, что ниже уровня отдельных кризисных лет.

Сохранение в составе производства мощностей, малопригодных для выпуска продукции современного качества, сказывается на уровне использования всего промышленного потенциала. А таких мощностей немало. С загрузкой менее 40% в промышленности действует до 30% видов мощностей (рис. 3). Их число снижается в последние годы, но крайне медленно.

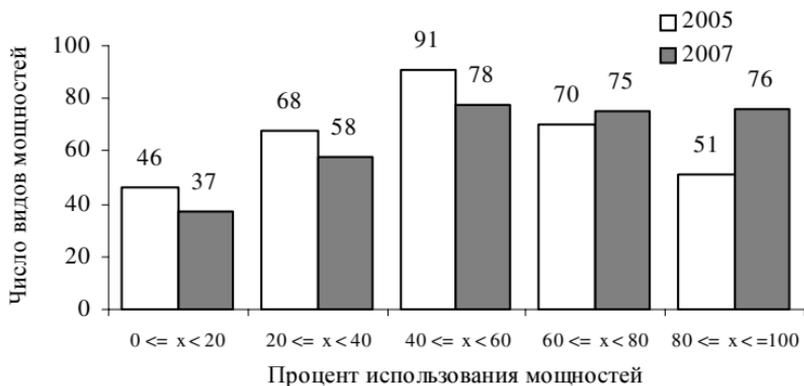


Рис. 3. Распределение мощностей по уровню использования в 2005–2007 гг., %

Уровень загрузки мощностей в промышленности страны накануне кризиса 1991–1997 гг. составлял в среднем примерно 75% (заметим, что эта оценка, как и последующие сводные оценки загрузки, получена как среднеарифметическая невзвешенная). Но теперь его максимальный уровень, достигнутый в 2007 г., составляет только 56% (по непосредственно статистическим данным) и 59% (с учетом продукции, произведенной в нережимное время). Более того, в 2008 г. в преддверии

нового экономического кризиса (рис. 1) данный показатель снизился до 53% и 56% соответственно. С учетом весов, в качестве которых обычно выступает произведенная продукция, эти оценки выше примерно на 10 процентных пунктов. Но это вовсе не означает наличие крупных резервов роста производства на базе свободных мощностей. Чтобы показать это, мы провели исследование разных по уровню загрузки видов мощностей по данным за 2005 г.

Группа мощностей с загрузкой до 20%

Эта группа насчитывала в 2005 г. 46 позиций, или около 15% всех видов мощностей промышленности. Большую ее часть составляют мощности машиностроения – это почти в полном составе техника для легкой промышленности, большинство видов бытовой техники, отдельные виды производственного оборудования. А также часть мощностей медицинской (фармацевтической) промышленности и химии.

Анализ показал, что низкая загрузка в этой группе наблюдается уже длительное время и, следовательно, не может быть объяснена случайными колебаниями рыночной конъюнктуры. Основная причина – низкая конкурентоспособность мощностей, их непригодность для производства продукции, отвечающей требованиям современного рынка. Поэтому данную группу можно охарактеризовать как группу аутсайдеров, то есть мощностей, подлежащих списанию в их нынешнем состоянии.

И действительно статистика показывает, что они массово выводятся из производства практически без всякой замены. Как видно на рис. 4, почти 80% выборки сократили объемы мощностей в 2000-е годы, притом значительно. По трети позиций сокращение составило 40–70%, а по десятой части – более 70%.

Но процесс сокращения начался намного раньше: массовый характер он приобрел уже во время кризиса 1991–1997 гг. Имеющаяся у нас информация позволяет проследить этот процесс начиная только с 1997 г. Выяснилось, что по половине позиций группы в ходе послекризисного развития была списана подавляющая часть объемов мощностей, имевшихся на момент кризиса (их перечень приведен в табл. 1). Из них по 10 позициям осталось менее 10% (бытовая техника, покрышки восстановленные, плитки керамические фасадные и т.д.).

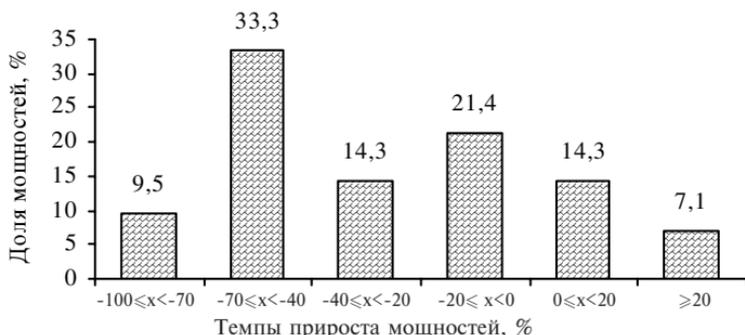


Рис. 4. Распределение мощностей с загрузкой до 20% по темпам прироста в 2001–2005 гг., %

Таблица 1. Динамика некоторых видов низкозагруженных мощностей в 2005–2007 гг., %

Виды мощностей	Объемы мощностей в 2007 г., % к 1997 г.	Загрузка	
		2005	2007
Машины прядильные, шт.	25,2*	1,6	–
Кинофотопленка в пересчете на 35 мм, млн м	12,8	2,0	7,8
Кинескопы телевизионные, тыс. шт.	0,5	2,0	1,2
Элементы гальванические и батареи для электробытовых приборов, тыс. шт.	8,8	3,3	2,1
Краны мостовые электрические (включая специальные), шт.	23,6	3,9	11,2
Фурфурол, т	23,2	3,9	8,9
Устройства радиоприемные, тыс. шт.	17,3	5,4	11,5
Комбайны очистные и струговые установки для добычи угля и руды, шт	4,6	5,9	5,9
Дома деревянные заводского изготовления, тыс. м ² общей площади	9,4	6,3	32,2
Станки ткацкие, шт.	11,2	7,5	11,3
Краны на гусеничном ходу, шт.	21,6	8,1	64,3
Покрышки, восстановленные методом наложения нового протектора, тыс. шт.	4,0	9,1	6,4
Фотоаппараты, тыс. шт.	3,9	10,5	1,9
Холодильные установки, компл.	8,6	10,7	24,1
Трубы напорные железобетонные, тыс. м ³	20,6	11,7	19,0
Электроутюги, тыс. шт.	5,0	12,8	14,6
Мотоциклы, мотороллеры и мопеды, тыс. шт.	10,6	14,5	19,1
Машины швейные бытовые, тыс. шт.	18,0	16,2	9,2**

Окончание табл. 1

Виды мощностей	Объемы мощностей в 2007 г., % к 1997 г.	Загрузка	
		2005	2007
Кресла-коляски для инвалидов, шт.	33,2	16,6	9,6
Премиксы, усл. т	18,1	17,8	10,1
Плитки керамические фасадные, тыс. м ²	7,1	18,7	65,6

*2005 г.

**2006 г.

Характерно, что при столь крупном списании уровень использования многих анализируемых мощностей остался в пределах 20% и даже снизился, следовательно, спрос на продукцию этих мощностей продолжил падать.

Второй отличительной особенностью мощностей рассматриваемой группы является крайне слабое их обновление. Практически все они были введены еще в советское время, ориентированы на выпуск давно устаревших образцов продукции и с тех пор не подвергались серьезной модернизации. Как видно из табл. 2, почти половина мощностей группы (что вдвое превышает долю таких мощностей по промышленности в целом) вообще не обновлялась за 2001–2005 гг., а еще треть была обновлена не более чем на 5%. Добавим к этому, что до 90% мощностей, имеющих нулевое обновление в этот период, не обновлялись и в 1997–2000 гг. (а с высокой вероятностью – и в годы кризиса).

С большой долей уверенности можно утверждать, что многие простаивающие мощности уже по своему физическому состоянию утратили способность работать с высокой нагрузкой. Это касается целого ряда мощностей машиностроения, отдельных мощностей деревообработки, химии.

Исключение составляют лишь несколько позиций группы. В частности, по двум из них – плитки керамические фасадные и погрузчики универсальные сельскохозяйственные, к 2005 г. было выведено из производства до 60–70% старых мощностей. При этом оставшиеся были практически полностью обновлены в 2001–2002 гг. (по первой позиции – за счет нового строительства, по второй реконструкции – действующих предприятий). В результате процент их использования поднялся, хотя и не сразу: по плиткам керамическим – с 19% в 2005 г. до 65% в 2007 г., а по погрузчикам – с 6% в 2005 г. до 33% в 2008 г.

Проведенный анализ приводит к выводу: свободные мощности группы с загрузкой до 20% представляют собой за

Таблица 2. Распределение мощностей по степени обновления (за счет инвестиций) в 2001–2005 гг. в зависимости от уровня загрузки, %

Интервалы значений нормы обновления	Доля мощностей с загрузкой в 2005 гг.:				
	до 20	20–40*	из них с ростом загрузки в 2 раза и более	60–100	в том числе 80–100
0	45	19	11	10	11
0,1–5	33	37	35	30	39
5,1–10	5	19	19	16	17
10,1–20	7	13	8	18	13
20,1–30	5	7	11	14	11
Более 30	5	6	16	12	8
Итого	100	100	100	100	100

*Включая мощности, которые имели данную загрузку не только в 2005 г., но в 2001–2004 гг.

небольшим исключением **безнадежно устаревшую физически и морально часть производственного аппарата промышленности, малопригодную для выпуска конкурентоспособной продукции и фактически утраченную для национальной экономики. Их необходимо либо списывать, либо модернизировать.**

Этот вывод подтверждают данные за 2006–2008 гг., которые были получены уже после проведения исследований. Они показывают, что анализируемые мощности (в той мере, в какой они не списаны в очередные три года) остаются в своем большинстве наиболее застойным сегментом промышленности, в который так и не пришел капитал и который под воздействием конкуренции продолжал вытесняться из производства.

Из 44 позиций группы по 32 произошло дальнейшее сокращение мощностей, при этом по 4 позициям мощности полностью прекратили свое существование (комбайны льноуборочные, кондиционеры бытовые, сульфаниламиды, аминокислоты). Еще по двум позициям они близки к этому – осталось менее 1% (видеомагнитофоны и кинескопы). Менее 4% от объема 1997 г. осталось мощностей по производству фотоаппаратов, утюгов, покрышек восстановленных. По некоторым мощностям группы, которые не были списаны (либо списаны,

Есть ли резервы мощностей в российской промышленности

но недостаточно), уровень загрузки упал до критически низких значений – 0,5–5% (элементы гальванические, машины швейные, фотоаппараты, прессы для обуви, машины обтяжно-затяжные, станки ткацкие и т. д. – см. табл. 1). Можно сказать, эти мощности существуют лишь в отчетности (как оборудование, числящееся на балансе предприятий, но малоиспользуемое), реального производства за ними практически нет.

И все же 16 позиций из исследуемой группы подняли свою загрузку в 2006–2008 гг. за пределы 20%-й отметки (табл. 3). По трети из них рост невелик – новый уровень использования не превышает 40%, но даже он потребовал либо сокращения излишних мощностей, либо их обновления. При тяжелом финансовом состоянии предприятий группы последнее осуществлялось в основном за счет оборудования, купленного на вторичном рынке (что именуется в таблице как «прочие факторы»).

Таблица 3. Перечень мощностей исследуемой группы с ростом загрузки в 2005–2008 гг., %

Мощность	Уровень загрузки		Темп прироста мощностей	Норма ввода за счет факторов:		
	2005 г.	2008 г.		инвестиционного	номенклатурного	прочих
Гражданские самолеты, шт.	5,0	24,5	15,3	0,0	22,45	1,5
Комбайны очистные и струговые установки для добычи угля и руды, шт.	5,9	60,0	–77,3	0,0	0,00	0,0
Дома деревянные заводского изготовления, тыс. м ² общей площади	6,3	44,5	–31,3	18,5	26,29	30,9
Краны на гусеничном ходу, шт.	8,1	74,1	–70,9	17,4	0,00	2,2
Тракторы, шт.	10,2	20,5	–6,0	6,2	1,47	12,4
Салициловые препараты, т	10,2	40,8	–82,1	0,0	0,00	0,0
Холодильные установки, компл.	10,7	53,1	–90,3	0,0	4,43	383,0
Текстильно-вспомогательные вещества, т	14,4	32,2	–17,0	0,0	14,60	5,4

Окончание табл. 3

Мощность	Уровень загрузки		Темп прироста мощностей	Норма ввода за счет факторов:		
	2005 г.	2008 г.		инвест.	номенклатурного	прочих
				2006–2008 гг.		
Мотоциклы, мотороллеры и мопеды, тыс. шт.	14,5	20,6	–50,9	0,0	39,55	47,2
Погрузчики универсальные сельскохозяйственного назначения, шт.	14,8	32,8	1,2	0,0	1,03	0,1
Станки с числовым программным управлением, шт.	15,3	22,8	0,5	3,2	3,12	1,5
Дизели, дизельгенераторы (без автотракторных), товарный выпуск, тыс. л.с.	15,9	37,1	–50,5	0,2	7,57	0,5
Персональные ЭВМ, шт.	16,7	43,9	47,0	4,3	24,2	6,6
Химические средства защиты растений в 100%-м исчислении по действующему веществу, тыс. т	17,4	25,8	16,2	4,4	3,85	5,9
Плитки керамические фасадные, тыс. м ²	18,7	60,1	–49,0	0,0	0,00	65,8
Велосипеды (без детских), тыс. шт.	19,4	63,9	4,4	9,4	0,00	35,6

Только по пяти позициям новая загрузка поднялась до 50–60% и даже 74% (краны на гусеничном ходу, комбайны очистные и струговые, плитки керамические, велосипеды и т.д.). И опять-таки во всех случаях, кроме одного (велосипеды), это стало результатом крупного списания старых мощностей (от 2 до 10 раз за три года) при одновременном обновлении оставшихся. Только по производству велосипедов благодаря успешному выходу производителей на рынок крупный рост загрузки мощностей (до 64%) достигнут без сокращения их объемов, но при их обновлении почти наполовину (за счет оборудования, купленного на вторичном рынке, в меньшей мере – инвестиционных программ). Еще одной позицией

с ростом загрузки при расширении мощностей стали персональные ЭВМ. Их загрузка поднялась не столь сильно (до 44%), но при значительном приросте мощностей (на 47%, в основном за счет номенклатурного фактора при небольшом обновлении оборудования, следовательно, определяющую роль сыграли резервы действующих мощностей).

Частично это относится и к мощностям по производству гражданских самолетов. После сокращения на четверть в 2005 г. они несколько возросли в последующие три года за счет смены номенклатуры продукции без преобразования технической базы производства, но даже это позволило несколько поднять уровень загрузки.

Таким образом, рассматриваемая группа лишь в редких случаях стала базой роста производства, и то, как правило, после преобразования мощностей.

Для полноты картины следует отметить, что в ходе исследования было выявлено не более 5–7 мощностей (из 320), не входящих в рассматриваемую группу, которые, имея предельно низкую степень использования по окончании кризиса, сумели поднять ее к середине 2000-х годов до достаточно высокого уровня (65–75%) практически без сокращения объемов и без обновления (мощности для производства фотобумаги, вагонов грузовых и для метрополитена, тепловозов магистральных и др.). Это показывает, что они действительно располагали резервами конкурентоспособного предложения, но давно реализовали их.

Группа мощностей с загрузкой 20–40%

По состоянию на 2005 г. эта группа насчитывает 68 позиций (или 22% всех мощностей). Наполовину она состоит из мощностей машиностроения. Заметную долю в ней занимают также мощности легкой промышленности (11,4%), химии и нефтехимии (8,6), пищевой (8,6), промышленности строительных материалов (7,1).

Чтобы понять, за счет каких факторов происходило повышение загрузки мощностей от низкого исходного уровня, мы добавили в анализируемую группу мощности, которые в прошлом (начиная с 2001 г.) имели загрузку 20–40%, но затем повысили ее и перешли в более высокие группы. Оказалось, что их 70 позиций. В результате выборка расширилась до 138 позиций.

В полученной расширенной группе важнейшим фактором роста загрузки также является сокращение излишних объемов мощностей: это касается до 70% рассматриваемых мощностей (рис. 5). Наиболее яркие примеры – машины чесальные (мощности сократились на 94% в течение 1997–2005 гг., что повысило степень использования с 1,5% до 23% в 2005 г.), косилки тракторные (сокращение на 80% за тот же период, рост загрузки с 21% в 2001 г. до 45% в 2005 г.). Однако по четверти позиций сокращение (зачастую достаточно крупное) не привело к заметному повышению уровня их использования, более того, по 17 позициям оно сопровождалось падением. Следовательно, они продолжали терять конкурентоспособность и вытеснялись из хозяйственного оборота. Наибольшее число таких мощностей находится в машиностроении (часы бытовые, видеокассеты, телефонные аппараты, фотоаппараты, станки деревообрабатывающие и т.д.).

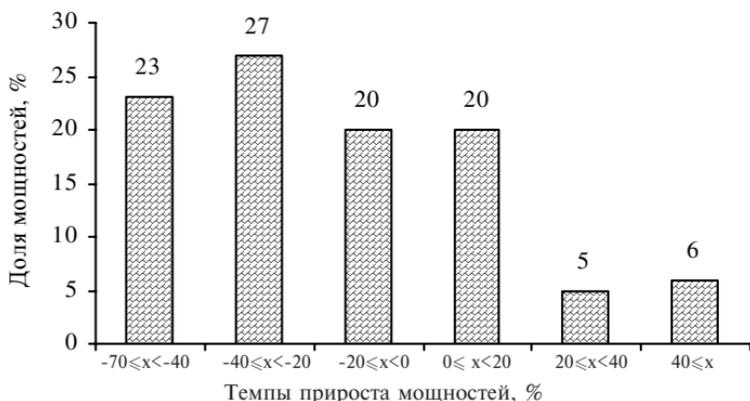


Рис. 5. Распределение мощностей с загрузкой 20–40% по темпам прироста в 2001–2005 гг., %

Вместе с тем статистика отчетливо показывает, что для достижения более высокой загрузки мощности данной (расширенной) группы чаще прибегают к обновлению за счет инвестиционных факторов: группа имеет в 2,5 раза меньшую долю мощностей с нулевым вводом и значительно большую долю – с вводом 5–20% (за пятилетие) по сравнению с предшествующей самой низкоиспользуемой.

Чтобы более четко показать зависимость роста загрузки мощностей от глубины их обновления, мы выделили в составе

анализируемой группы сегмент мощностей, достигающих наиболее высокого роста загрузки – более чем 2 раза за анализируемое пятилетие (от изначально низкого уровня). Таких видов мощностей оказалось 38. Как видно из табл. 1, они имеют очевидные преимущества по степени обновления по сравнению со всей расширенной группой – содержат значительно меньшую долю мощностей, не затронутых инвестиционным процессом в последние годы, и в то же время в 2 раза большее число мощностей, прошедших относительно глубокое обновление в 2001–2005 гг. – на уровне 20–30% и выше.

Еще более наглядно зависимость роста загрузки мощностей от глубины обновления (за счет инвестиций) предстает на рис. 6. На нем сопоставлены выделенные мощности с крупным ростом загрузки в 2001–2005 гг. (в 2 раза и более) и мощности из состава анализируемой группы, достигающие меньшего роста загрузки (не превышающего 2 раз). Видно, что при норме обновления до 20% преобладают мощности с относительно небольшим ростом загрузки. Вместе с тем за пределами 20%-й нормы остаются практически только первые мощности. Весьма показательно, что большинство высокообновленных мощностей достигают **роста загрузки при одновременном расширении своих объёмов** (рис. 7, последняя колонка на диаграмме). Это означает, что они стали базой роста производства в ходе восстановительного периода.

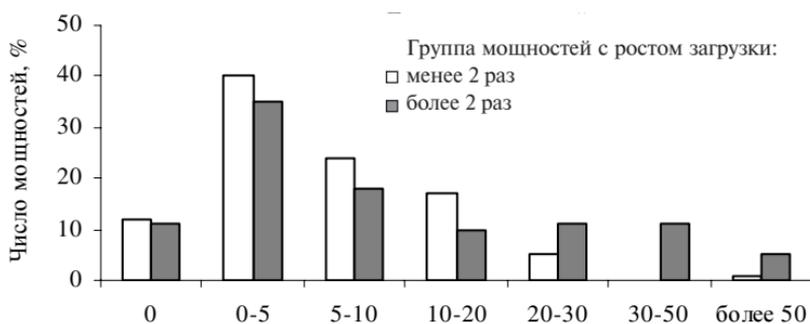


Рис. 6. Распределение мощностей по степени обновления в 2001–2005 гг. в зависимости от роста загрузки, %

Приведём перечень таких мощностей: колонки газовые (обновлены на 70% за истекшее пятилетие), телевизоры (на 62), плодоовощные консервы (на 46), турбины газовые (на 34), машины и оборудование для строительства (на 31), изделия из пластмасс (на 21%). При этом уровень использования этих мощностей поднялся до 60–78% в 2005 г. (по турбинам газовым этот эффект наступил позже – в 2007 г.).

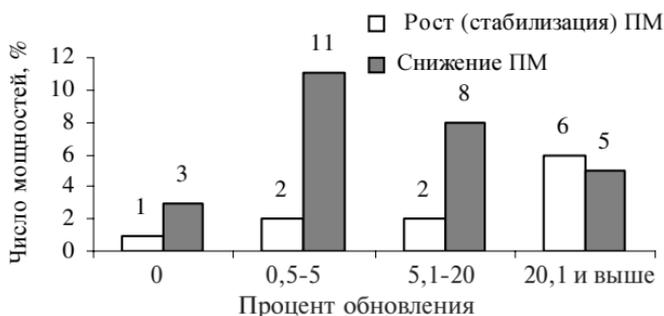


Рис. 7. Распределение мощностей по степени обновления в 2001–2005 гг. в зависимости от их динамики (для группы с высоким ростом загрузки), %

Полученные результаты статистически подтверждают общеизвестный теоретический вывод: **для более полного использования наличного промышленного потенциала следует заниматься глубоким и крупномасштабным его обновлением за счет ввода новых мощностей, ориентированных на выпуск продукции, отвечающей современным требованиям, а не выжимать последнее из остатков старого.**

Наконец, едва ли не важнейшую роль сыграл фактор спроса – часть мощностей в их исходном состоянии оказалась достаточно востребованной рынком, следовательно, реализовала резервы конкурентоспособного предложения.

Приведем перечень таких мощностей. Электровозы – загрузка возросла в 4 раза за 2001–2005 г. без сокращения объемов мощностей в этот период (заметим, что сокращение в 2 раза произошло в 1999 г.). Генераторы к турбинам – рост загрузки в 2 раза без сокращения объемов в 2001–2005 гг. (сокращение на 60% произошло в 1997–2000 гг.). Краны башенные (рост загрузки более 6 раз – с 8% до 48% – сокращение объема наполнину). Особо выделим мощности по тепловозам магистральным (мы уже упоминали их) – они сохранили свой объем на уровне 1997 г. (более ранних данных мы не имеем), при этом загрузка поднялась с 17% в 1998 г. до 89% в 2007 г. Повышенный спрос на продукцию (а также на упоминаемые ранее электровозы, вагоны грузовые и пассажирские) был вызван обновлением подвижного состава РЖД, развернувшимся после выхода страны из кризиса.

Маловероятно, что такими резервами располагают остальные мощности данной группы. И логика здесь простая: с начала экономического оживления прошло достаточно времени для адаптации предприятий к рыночной конъюнктуре. Поэтому, если у них и были резервы конкурентоспособного предложения, то они давно реализованы. И с каждым годом шансы найти дополнительные ниши на рынках уменьшаются –

оборудование продолжает стареть, а продукция – морально обесцениваться.

Это полностью подтверждается данными за очередные 2006–2008 гг. Те мощности данной группы, которые не были обновлены ранее либо в эти годы, снизили свою загрузку (средства защиты растений химические, витамины, снегоочистители, колонки водогрейные и другие). Большинство остальных, если и подняли ее, то в основном незначительно и, как правило, за счет сокращения невостребованных объемов. Рост объемов мощностей произошел по 7 позициям из 68 в основном за счет оборудования, взятого в аренду либо приобретенного на вторичном рынке (трансформаторы силовые, котлы паровые, пуги тракторные, икра).

Инвестиционные преобразования остаются по-прежнему редким явлением среди рассматриваемых мощностей. Относительно глубокое обновление за счет инвестиционных процессов (на уровне 16–20% и более) в период 2006–2008 гг. прошли только 6 видов мощностей (машины стиральные, листы из термопластов, паркет, пуги тракторные, лакокрасочные материалы и часы бытовые). И фактически только они из всей группы стали базой наиболее значительного роста производства в данный период. За исключением последней позиции в списке – часы бытовые, мощности по которой в последние три года сократились еще на 80% при относительно небольшом росте загрузки.

Итак, можно заключить, что подавляющая часть мощностей, работающих в настоящее время с загрузкой до 40%, также представляет собой остатки старого производственного аппарата, которые без модернизации малопригодны для наращивания выпуска продукции современного качества.

Расчеты показали, что навес излишних объемов мощностей только за счет первых двух проанализированных групп составляет по самой минимальной оценке 10–15% от общего объема промышленных мощностей. Это означает, что реальный промышленный потенциал на сегодняшний день – не 70–80% к уровню 1990 г., как отмечено выше, а максимум 60–65%.

Группа мощностей с загрузкой 60–100%

Этот наиболее востребованный сегмент мощностей насчитывал 118 позиций в 2005 г., что составляет около 40% от общего числа мощностей промышленности. Часть из них достигает высокого и очень высокого процента использования. Достаточно сказать, что 50 видов мощностей работают с загрузкой выше 80%, из них пять – с загрузкой 95,0–99,9%, а три – 100%. В числе наиболее загруженных – мощности по производству машин для внесения минеральных удобрений (загрузка 100%), автоцементовозов (100%), кондиционеров промышленных (100%), шпал железобетонных (99,8%), листов гипсовых (99,4%), кислоты синтетической (97,4%), стекла листового (97,1%) и т.д.

Наибольшую долю мощностей с загрузкой 60–100% в своем производственном аппарате имеют черная металлургия (до 88% от числа мощностей отрасли), топливная (75%), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасль (62%) (рис. 8). Чуть больше половины составляют они в химии и промышленности строительных материалов. Самая низкая доля – в легкой промышленности и фармацевтике. Как и следовало ожидать, лидируют в этом списке экспортно-ориентированные сырьевые отрасли, которые получили наибольший импульс к росту в 2000-е годы.

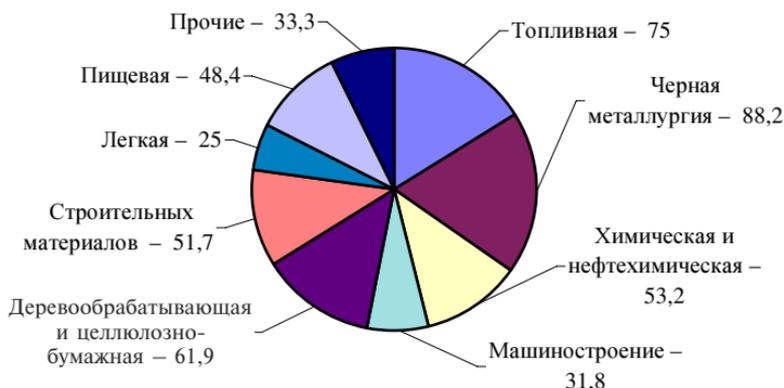


Рис. 8. Доля мощностей с загрузкой 60–100% по отраслям промышленности, %

Мощности данной группы представляют наиболее динамично развивающийся сегмент промышленности, составляющий **основную базу наблюдаемого в стране роста промышленного производства**. До 70% мощностей наращивают свои объемы, и зачастую значительно (рис. 9). Достаточно сказать, что по 21 позиции (пятая часть группы) прирост превышает 40% за пятилетие, из них по 9 позициям – 80%. В то время как крупное снижение в истекшее пятилетие (на 20–40% и выше) затронуло лишь 9% мощностей группы.

Добавим к этому, что группа отличается наиболее активными инвестиционными преобразованиями, что до известной степени объясняет ее высокую востребованность. Она концентрирует самую низкую долю мощностей с нулевым обновлением и в то же время наибольшее число – с крупным обновлением.

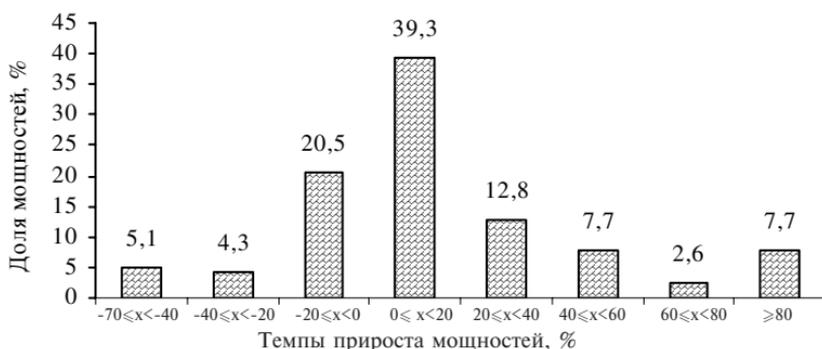


Рис. 9. Распределение мощностей с загрузкой 60–100% по темпам прироста в 2001–2005 гг., %

В частности, обновление, превышающее 20% за пятилетие, прошли 39 видов мощностей (из 47 по всей промышленности). Они составляют более четверти ее позиций. Наиболее глубокое обновление в 2001–2005 гг. (на 40–60%) получили мощности по производству телевизоров, плитки керамической, компрессоров к холодильникам, листов гипсовых, турбин газовых и т.д. В 2006–2008 гг. к ним добавились мощности по производству полипропилена, линолеума, автомобилей легковых, воздухоочистителей бытовых и др.

Превосходство рассматриваемой группы по степени обновления показывает также расчет среднего процента ввода мощностей за счёт инвестиций. Его уровень в данной группе составляет около 13% за пятилетие, в то время как в группе с загрузкой 20–40% (в ее расширенном составе) – 9%.

Отсюда следует, что если и есть резервы роста производства на базе наличных мощностей, то они сосредоточены в первую очередь в данной группе как наиболее обновленной (точнее сказать, в ее первой подгруппе, работающей с загрузкой 60–80%). Однако не следует преувеличивать размеры этих резервов, поскольку доля относительно обновленных мощностей (на уровне 20% и более в расчете на пятилетие) не превышает 14% от общего числа мощностей промышленности. Этого явно недостаточно, чтобы определять общепромышленный рост.

Особый интерес для нас представляет сегмент самых востребованных мощностей, работающих с загрузкой 80–100%. Стало неожиданностью, что этот сегмент заметно отстает по

степени обновления от мощностей с загрузкой 60–80%. Отстает он и от группы мощностей, изначально работавших с загрузкой 20–40%, но затем повысивших ее более чем вдвое (см. табл. 1). К этому же выводу приводит расчет среднего по группе процента обновления мощностей – последний составляет в рассматриваемом сегменте 10%, в то время как в целом в группе, в состав которой он входит (60–100% загрузки), он оценивается, как уже отмечалось, в 13%. Это показывает, что **высокий спрос на продукцию далеко не всегда стимулирует обновление мощностей, особенно, если этой продукцией являются сырье, материалы или продукты первого передела.**

Низкое обновление сегмента наиболее загруженных мощностей остро ставит проблему его дальнейшего поддержания, не говоря уж о давно назревшей технологической модернизации. Достаточно сказать, что из 46 видов мощностей данного сегмента почти половина обновлена в ходе последнего пятилетия на уровне 0–5%. Насколько можно судить по имеющейся у нас статистике, большинство этих мощностей не обновлялось сколько-нибудь заметно и в 1990-е годы (а вполне вероятно, и ранее). Наибольшую долю таких мощностей содержит топливная промышленность (3 позиции из 4, работающих с загрузкой 80–100%), черная металлургия (6 позиций из 10), химия и нефтехимия (7 позиций из 13).

Сейчас на предприятиях нефтехимии эксплуатируется до 70% технических устройств с истекшим сроком службы. Велика доля изношенных мощностей в нефтепереработке: большинство было создано не позднее 1960-х годов. Достаточно сказать, что за весь межкризисный период в данном производстве было обновлено не более 10% мощностей. Немногим лучше ситуация в газопереработке – за тот же период ввод новых мощностей составил 12% от объема действующих и был направлен практически полностью на расширение их потенциала.

Высокой изношенностью отличается также большинство мощностей в черной металлургии, испытывающих в последние годы особенно сильную нагрузку. В условиях высокого спроса на металлопродукцию на мировых рынках ввод новых мощностей в отрасли направлялся почти полностью на

расширение продуктового потенциала, а не на давно назревшую модернизацию устаревших производств. Сейчас черная металлургия занимает последнее место среди промышленных отраслей по уровню выбытия изношенных мощностей (2,5% за 2004–2008 гг.).

Таким образом, в отечественной промышленности сложилась ситуация, когда одна часть мощностей, составляющая важнейшую базу современного промышленного производства, имеет уже достаточно высокую загрузку и зачастую работает на пределе своих возможностей, если принять во внимание ее высокую изношенность. Другая – а это почти (как минимум) треть видов мощностей промышленности, представляет собой остатки старого производственного аппарата, в основном малопригодные для удовлетворения современных потребностей, однако не выведенные из производства. Большое количество последних создает видимость резервов роста производства, которых на самом деле нет.

Из этого следует, что на сегодняшний день в производственном аппарате промышленности практически не осталось крупных стратегических резервов роста производства (с учетом современных требований к качеству продукции). Отечественная промышленность практически исчерпала тот потенциал роста производства, который в течение целого ряда лет являлся базой ее послекризисного оживления. Поэтому дальнейший рост промышленного производства, в том числе его подъем после очередного кризиса, будет все более жестко определяться вводом новых мощностей, а следовательно, масштабами инвестиций, направляемых на развитие отрасли.

Данный вывод вовсе не исключает возможность роста производства на базе отдельных имеющихся мощностей, особенно если этому будут благоприятствовать внутренние и внешние экономические условия. Но этот рост вряд ли будет значительным в масштабах страны.

В статье обсуждаются обоснованность выхода нашей страны из временного применения ДЭХ и минусы такого решения (по причине видимого отсутствия плюсов). По мнению автора, альтернативы ДЭХ в сегодняшнем мире нет, поэтому надо бы стремиться не к его «отмене», а к постоянному совершенствованию по мере развития мировых энергетических рынков. Сохранение Россией своего места в хартийном процессе делает этот процесс возможным и практически реализуемым. Его эффективность зависит только от политической воли российского руководства и адекватности позиции российской делегации в хартийном процессе.

Ключевые слова: Энергетическая хартия, Договор к Энергетической хартии, Транзитный протокол, мифы вокруг ДЭХ, российско-украинский газовый конфликт, дело «ЮКОСа», сценарий «Энергохартия-плюс»

Договор к Энергетической хартии: разрушить нельзя модернизировать*

А. А. КОНОПЛЯНИК**, доктор экономических наук, консультант правления ОАО «Газпромбанк», профессор кафедры «Международный нефтегазовый бизнес» Российского государственного университета нефти и газа им. акад. И.М.Губкина, Москва. E-mail: andrey.konoplyanik@gpb-ngs.ru

ДЭХ, транзит и Транзитный протокол

Со времени внесения Правительством РФ в Госдуму РФ в августе 1996 г. вопроса о ратификации ДЭХ озабоченности России в отношении Договора к Энергетической хартии сводились только к двум вопросам, оба по ст. 7 ДЭХ «Транзит»:

- (1) о возможности интерпретации положений о соотношении уровней транзитных тарифов и тарифов на внутреннюю транспортировку в ущерб России; и
- (2) о непроясненности механизма пересчета временных транзитных тарифов, установленных мировым посредником в ходе согласительного урегулирования транзитного спора, в окончательные транзитные тарифы по завершении спора¹.

* Окончание. Начало см.: ЭКО. – 2010. – № 12.

** В 2002–2008 гг. – заместитель Генерального секретаря Секретариата Энергетической хартии. С публикациями, презентациями, интервью автора на эту тему можно ознакомиться на сайте URL: www.konoplyanik.ru

¹ Помимо этих обоснованных и действительно требовавших прояснения вопросов, противники ратификации ДЭХ Россией, апологетом которых был и остается нынешний зампред Госдумы РФ и глава Российского газового общества В. Язев, выдвигали множество других недовольств, большинство которых следует отнести к категории «мифов».



Таким образом, эти обоснованные озабоченности страны указывали не на неприемлемость указанных положений ДЭХ как таковых, а лишь на возможность их различных интерпретаций, в том числе таких, которые не устраивали бы Россию. Были необходимы практические решения², которые давали бы возможность удовлетворить обоснованные претензии России без внесения изменений в сам Договор³.

В ходе парламентских слушаний в январе 2001 г. по вопросу о ратификации ДЭХ Госдума РФ приняла прагматичное и юридически выполнимое решение, что озабоченности России в отношении транзитных положений ДЭХ должны быть разрешены в специальном юридически обязательном Протоколе к Энергетической хартии по транзиту, переговоры по которому начались в 2000 г.

К 2007 г. все спорные вопросы по Транзитному протоколу, за исключением одного положения, были решены. Разногласие сохранялось в отношении предложения ЕС о внесении в проект Транзитного протокола ст. 20, в соответствии с которой под «транзитом» в случае так называемой Организации региональной экономической интеграции (единственной ОРЭИ на сегодня в рамках стран-членов ДЭХ является ЕС) подразумевалось бы пересечение ВСЕЙ территории ОРЭИ, а движение энергоресурсов внутри ОРЭИ (Евросоюза), то есть пересечение границ отдельных его стран-членов, не классифицировалось бы как транзит. Аргументация ЕС: не может быть транзита – в юридическом понимании этого термина в соответствии со ст. 7 ДЭХ – внутри единого (правда, пока еще только формирующегося) внутреннего рынка ЕС.

Это предложение ЕС может создавать дополнительные транзитные риски для поставок российского газа в Европу. Например, риск так называемого «контрактного несоответствия», являющегося следствием десементации (принудительной вертикальной дезинтеграции) компаний ЕС и так

² На выработку и достижение которых и была в значительной степени нацелена работа автора этой статьи в его бытность заместителем Генерального секретаря Секретариата Энергетической хартии в 2002–2008 гг.

³ Внесение изменений в ДЭХ принципиально возможно тогда и только тогда, когда все подписавшие его страны ратифицируют Договор. До этого момента практически невозможно ожидать, что страны, ратифицировавшие ДЭХ, будут вносить изменения в сам ДЭХ по требованию стран, его не ратифицировавших, как «предварительное» условие ратификации ими Договора.

называемого «обязательного доступа для третьих сторон» к газотранспортной инфраструктуре на территории ЕС в соответствии с положениями законодательства ЕС, поскольку после расширения ЕС в 2004–2007 гг. значительная часть российских поставок – до пунктов сдачи-приемки газа – проходит по территории ЕС⁴.

Однако в рамках сценария «Энергохартия-плюс», обсуждавшегося в 2009 г. (см. ниже), наметился было очень важный новый момент, открывавший путь радикального решения проблемы – возможность включить в Транзитный протокол положение, что ст. 20 автоматически изымается из него в случае ратификации Протокола Россией. А значит, это происходило бы и при ратификации Россией ДЭХ, поскольку ДЭХ и Транзитный протокол Россия может ратифицировать только одновременно (см. таблицу). Однако неявка российской делегации на ряд ключевых заседаний (то, что я в одной из своих статей назвал «противодействие бездействием»⁵) сделала невозможным дальнейшее продвижение этого сценария.

Возможные и невозможные процедурные сценарии ратификации ДЭХ и Транзитного протокола Россией

Сценарий 1. Сначала Россия ратифицирует ДЭХ, затем сообщество Энергетической хартии завершает, подписывает и ратифицирует Транзитный протокол.

⇒ Историческое предложение ЕС, неприемлемо для России.

Сценарий 2. Сначала завершить, подписать и ратифицировать Транзитный протокол с полным учетом обоснованных озабоченностей России в отношении транзитных положений ДЭХ и остающихся открытыми вопросов проекта Транзитного протокола. После этого Россия возвращается к вопросу о ратификации ДЭХ.

⇒ Было бы предпочтительно для России, но невозможно по правилам ДЭХ (никакое государство не может стать стороной Протокола к Энергетической хартии, не ратифицировав ДЭХ).

Сценарий 3. Единственный работоспособный и взаимоприемлемый компромисс: Россия ратифицирует «модифицированный» ДЭХ и Транзитный протокол одновременно.

⁴ О характере этих рисков см., например: Конопляник А. Об эволюции контрактной структуры поставок российского газа в Европу // Перспективы энергетики. – 2006. – Т. 10. – № 1. – С. 1–29; *он же*. Российский газ для Европы: об эволюции контрактных структур (от долгосрочных контрактов, продаж на границе и оговорок о пунктах конечного назначения – к иным формам контрактных отношений?) // Нефть, газ и право. – 2005. – № 3. – С. 33–44; № 4. – С. 3–12.

⁵ Конопляник А. Противодействие бездействием // Ведомости. – 2002. – 23 окт. – С. А4.

При этом «модифицированный ДЭХ» означает существующий ДЭХ, дополненный и расширенный (при необходимости и согласии сторон ДЭХ) новыми Протоколами и другими юридически обязывающими и юридически необязывающими документами, но не означает «переписанный заново» ДЭХ, т.е. не предполагает внесение в него дополнений и изменений как минимум до тех пор, пока все страны, подписавшие ДЭХ, не ратифицируют его.

⇒ Сообществу Энергетической хартии следовало бы сконцентрироваться на практических путях решения обоснованных озабоченностей России в отношении ДЭХ и проекта Транзитного протокола. Однако теперь задача затруднена – ввиду выхода России из временного применения ДЭХ, последовавшими разочтениями правовых последствий ее шага и разочарованиями в хартийном и более широком международном сообществе указанными действиями России.

Расхожие заблуждения

Хартия и ее инструменты регулярно упоминаются в прессе в стремлении «подтолкнуть» процесс ратификации Договора к Энергетической хартии (ДЭХ) Россией. Но, приводя неверные или мнимые аргументы в пользу ДЭХ, СМИ зачастую оказывают этому процессу «медвежью услугу»⁶.

В западной прессе цитирование европейских политиков, призывающих Россию ратифицировать ДЭХ, обычно сопровождалось комментариями о выгодах такой ратификации для Запада. Многие из этих комментариев свидетельствуют о недопонимании рамок действия Хартии и применения Договора к ней. К глубокому сожалению, эти комментарии зачастую дают неверную интерпретацию положений Договора, например, по особо актуальным для России и «Газпрома» вопросам, связанным с транзитом энергоресурсов или доступом к экспортным трубопроводам. Неверная интерпретация ДЭХ на Западе, выдаваемая за фактическое положение дел и идущая вразрез с заявленными приоритетами российской энергетической политики, вызывала вполне предсказуемую негативную реакцию в России – и в политических, и в деловых кругах.

Российская же пресса, комментируя полемику вокруг ДЭХ, зачастую просто перепечатывала досужие комментарии западной прессы, доводя их иногда до фантазмагорического по своему непрофессионализму уровня.

Некоторые российские политики, активно выступающие против ратификации ДЭХ, в своем стремлении заработать

⁶ О мифологизации ДЭХ и ее последствиях см. публикации автора на URL: www.konoplyanik.ru

«политические очки» в «борьбе за защиту национальных интересов», также не утруждали себя прочтением ДЭХ (требуется определенный уровень подготовленности, чтобы прочесть и, главное, понять этот 250-страничный юридический документ). Реагировали, как правило, на комментарии прессы, поставляя ей, в свою очередь, возможность для ссылок на «авторитеты». Образовался заколдованный круг, в котором мифические ожидания или заблуждения одних порождали борьбу с мифами и заблуждениями других. В итоге дискуссии переместились в некое «виртуальное пространство», в котором горячо обсуждались некие положения ДЭХ, на самом деле в нем отсутствующие. Именно этот «виртуальный фон», на мой взгляд, и создавал информационный фон для принятия Россией решения о выходе в 2009 г. из временного применения ДЭХ.

Критика ДЭХ Россией: хронология событий 2009 г.

Критика ДЭХ высшим руководством России, завершившаяся выходом страны из временного применения ДЭХ, все же связана не с многожды озвучивавшимися претензиями в адрес ДЭХ, а с российско-украинским газовым кризисом (январь 2009 г.).

Первый серьезный звонок в адрес ДЭХ с такого уровня прозвучал в ходе российско-украинского газового кризиса в январе. Поводом для критики послужило нарушение Украиной транзитных положений ДЭХ, отсутствие адекватной оценки нарушения со стороны Евросоюза и входящих в его состав государств и бездействие политического руководства Секретариата Энергохартии.

20.01.2009 г., во время встречи с председателем правления ОАО «Газпром» А.Б. Миллером, президент России Д.А. Медведев высказал критику в адрес Энергетической хартии за то, что она не смогла предотвратить завершившийся накануне российско-украинский газовый кризис, и заявил, что «нужны новые международные механизмы». Президент РФ предложил «подумать или об изменении действующей редакции Энергетической хартии (если на это согласятся страны-участники), или о создании нового многостороннего документа...», а также о том, «какой механизм в этом смысле было бы правильно подготовить и предложить всем участникам международного

сообщества», пообещав представить на рассмотрение ряд идей во время лондонской встречи «двадцатки» в начале апреля⁷.

Высказав жесткую критику в адрес Энергетической хартии (фактически – политическому руководству Секретариата Энергохартии), президент России предложил альтернативный вариант действий: либо модернизировать Хартию (в широком смысле), либо «подготовить новую Энергетическую хартию или новую версию Энергетической хартии»⁸.

Однако в конце апреля характер президентских намерений изменился. 20 апреля в Хельсинки Д.А. Медведев заявил, что «Россия намерена изменить юридическую основу отношений с потребителями энергии и транзитными странами». Он сказал относительно «Энергетической хартии и других документов», что «мы эти документы не ратифицировали и не считаем себя связанными этими решениями». Президент сообщил, что им «будет распространен... базовый документ, который определяет вопросы международного сотрудничества в сфере энергетики»⁹.

На следующий день на официальном сайте президента России был размещен вышеупомянутый «базовый документ»¹⁰. Это – пятистраничный «Концептуальный подход к новой правовой базе международного сотрудничества в сфере энергетики (цели и принципы)».

Апрельская инициатива президента России изменила «альтернативный» характер критики в адрес ДЭХ (либо усовершенствовать хартийный процесс и его документы, либо разработать новый набор документов): российское руководство стало озвучивать только второй вариант – разработать новый набор документов на основе российских инициатив – на безальтернативной основе. Но российские предложения о создании новой системы *взамен* ДЭХ не вызвали энтузиазма у потенциальных партнеров. Брюссель и отдельные члены ЕС заявили, что об отказе от Энергохартии речи быть не может. И это понятно – ДЭХ, после вступления в силу в 1998 г., стал частью системы международного права, его подписала 51 страна, 46 – ратифицировали.

⁷ URL: <http://kremlin.ru/text/appears/2001/01/211884.shtml>

⁸ URL: http://eng.kremlin.ru/text/speeches/2009/03/01/1002_type82914type82916_213434.shtml

⁹ URL: <http://www.1tv.ru/news/polit/142214>

¹⁰ URL: <http://news.kremlin.ru/news/3812/print>

Тем не менее 29.04.2009 г. в Софии российский премьер В.В. Путин заявил, что «к сожалению, Энергетическая хартия ...своей роли не сыграла. Российская Федерация считает и раньше всегда говорила о том, что мы не считаем себя связанными этим документом, потому, что мы его не ратифицировали. А сегодня можем точно и однозначно сказать, что не видим никакого смысла даже в сохранении нашей подписи под этим документом»¹¹.

05.06.2009 г. в Санкт-Петербурге президент РФ Д.А. Медведев подтвердил российскую позицию, что Энергетическая хартия не может справиться со всеми проблемами в международной газовой сфере. «Эта Энергетическая хартия помогла в ходе известного газового конфликта в начале этого года? Процедуры, которые заложены в этой хартии, не работали, стимулы, которые в ней заложены, не работали, договор к Энергетической хартии не применялся. Это означает, что мы должны получить какие-то другие основы для того, чтобы такого рода конфликты сглаживать», – сказал он¹².

29.06.2009 г. участников межведомственного совещания под руководством вице-преьера И.И. Сечина проинформировали, что (несмотря на возражения всех основных ведомств) принято решение о прекращении Российской Федерацией временного применения ДЭХ.

Нарастающий вал критики привел к логическому завершению: в октябре 2009 г. Россия перестала быть стороной, применяющей ДЭХ на временной основе, оставшись тем не менее внутри Договора и хартийного процесса. Надеюсь, не отрезав себе пути назад, поскольку в заявлении российской делегации на двадцатой сессии Конференции по Энергетической хартии в Риме 09.12.2009 г. сказано, что «несмотря на прекращение временного применения Договора к Энергетической хартии (ДЭХ) Россия рассматривает ДЭХ как важное многостороннее соглашение в области энергетики»¹³.

¹¹ URL: <http://premier.gov.ru/events/2670.html>

¹² URL: <http://www.rian.ru/economy/20090605/173397918.html>

¹³ URL: http://www.encharter.org/fileadmin/user_upload/Conferences/2009_Dec/Russia_RUS.pdf

Выход из временного применения ДЭХ – только «минусы»

Во-первых, приняв такое решение, Россия сыграла на руку антироссийским силам в мировой политике, которые в очередной раз стали утверждать, что Россия подтвердила свою репутацию страны, не уважающей верховенство закона. В экономической сфере повысятся риски кредитования на Россию, возрастет стоимость заимствования в рамках открываемых кредитных линий на страну, а объем кредитования сократится. В итоге вырастут финансовые издержки инвестиционных проектов в российской энергетике. Но утрата репутации дороже возросших рисков кредитования.

Во-вторых, ДЭХ – единственный многосторонний инструмент по защите и поощрению инвестиций в наиболее капиталоемкой и высокорискованной сфере предпринимательской деятельности – энергетике. ДЭХ защищает не только иностранные инвестиции в России, в случае ратификации ДЭХ парламентом он защищал бы и российские за рубежом, в первую очередь, от «рисков либерализации» на рынке ЕС. А они усилились в связи с принятием «Третьего либерализационного пакета» ЕС (об этом будет ниже), ряд положений которого многие обозреватели расценивают как антироссийские.

По мнению российской стороны, ДЭХ недостаточно защищает интересы производителей – тезис, как минимум требующий доказательства, особенно в сопоставлении с другими инструментами защиты и поощрения инвестиций в энергетике. Но на сегодня ДЭХ – это наивысший многосторонний компромисс юридически обязывающего характера, достигнутый международным сообществом. И, кстати, договор будет продолжать защищать европейские компании от антиинвестиционных мер «Третьего либерализационного пакета» ЕС...

В-третьих, неучастие России в ДЭХ не приведет к ликвидации договора. Просто его позитивными сторонами (как механизма снижения рисков) будут пользоваться другие страны, у которых финансовые издержки энергетических проектов снизятся относительно российских, а конкурентоспособность – повысится. Своим неучастием в ДЭХ Россия усугубит разрыв в уровне конкурентоспособности российских инвестиционных проектов в энергетике с конкурирующими проектами в третьих странах и не сможет влиять на выработку правил

игры на этой площадке с учетом своих интересов. Может произойти то же, что произошло с ГАТТ/ВТО: в 1947 г. СССР пригласили участвовать в создании правил мировой торговли – СССР отказался. Правила ГАТТ были разработаны без нашего участия и без учета наших интересов. В итоге мы 17 лет подряд пытаемся (пока безуспешно) вступить в этот всемирный клуб.

В-четвертых, отказ России от ДЭХ не означает, что нашей стране удастся в обозримый срок создать другой, более эффективный многосторонний инструмент. Окно политических возможностей, позволившее быстро завершить переговоры и подписать ДЭХ в начале 1990-х годов, резко сузилось. В сегодняшних условиях ДЭХ, даже в его нынешнем виде, скорее всего, не был бы подписан. Нужно было бы продолжать работать над постепенным улучшением многогранного процесса Энергетической хартии и его инструментов. Для чего в хартийном процессе предусмотрены адаптационные механизмы.

Отсутствие в ДЭХ механизма эффективного предотвращения кризисных ситуаций и быстрого их разрешения, как и бездействие политического руководства Секретариата Энергетической хартии в преддверии январского российско-украинского газового кризиса 2009 г., могло бы стать поводом, чтобы интенсифицировать (на базе принятого в июне 2004 г. Конференцией по Энергетической хартии решения о регулярной адаптации хартийного процесса к меняющимся условиям функционирования энергетических рынков) и возглавить процесс модернизации многогранного хартийного процесса, включая его юридически обязательные документы. В частности, предложить добавить к нему новое соответствующее соглашение о механизмах предотвращения чрезвычайных ситуаций в транзите, тем более, что его проект был подготовлен «Газпромом». Однако Россия подписала соглашение с ЕС о предотвращении чрезвычайных ситуаций в транзите на двусторонней основе. Но вряд ли без участия транзитных стран механизм предотвращения чрезвычайных ситуаций в транзите сможет эффективно заработать. Вариант, предложенный Россией, мог бы стать отправной точкой для выработки работоспособного механизма в рамках многостороннего форума стран-производителей, потребителей и транзитных госу-

дарств. Энергетическая хартия – единственный в этой сфере форум, опирающийся на действующую многостороннюю международно-правовую базу.

В-пятых, отказ от ДЭХ сегодня не приведет к появлению хотя бы его слабого аналога завтра, а то и послезавтра. Значит, отказ от ДЭХ, с одной стороны, создаст для России зону правового вакуума в наиболее высокорискованной сфере предпринимательской деятельности. С другой – после вступления ДЭХ в силу в 1998 г. и в условиях временного применения его Россией многие российские министерства и ведомства (например, ФАС) в своем нормотворчестве уже стали опираться на правовые нормы ДЭХ и ввели их в отечественное законодательство.

Отказавшись от ДЭХ, Россия тем не менее сохранит его наследство частично инкорпорированным в российское законодательство. Значит, местами его вновь придется переписывать, создавая дополнительные инвестиционные риски (что всегда является результатом любого переписывания любого законодательства: какими бы благими целями ни руководствовался законодатель, инвесторам, в первую очередь, нужна стабильность «правил игры»).

В-шестых, заявление России о намерении не становиться Договаривающейся Стороной ДЭХ либо останавливает завершение Транзитного протокола, либо (как в свое время с ГАТТ/ВТО) приведет к его завершению без учета обоснованных озабоченностей России. Страна в итоге не получит приемлемый для нее многосторонний юридически обязательный инструмент по вопросам транзита, на котором сама же и настаивала и на подготовку которого было затрачено десять лет.

В то же время, предлагая обнародованные президентом РФ 21.04.2009 г. документы «фактически взамен Энергетической хартии» (именно так это было прокомментировано его помощником по экономическим вопросам А.В. Дворковичем)¹⁴, Россия де-факто предлагает выстраивать две параллельные системы правового регулирования международной энергетики, причем обе (как показывает анализ новых российских предложений) построены на принципах Энергохартии и полностью отвечают ее целям.

¹⁴ URL: http://news.kremlin.ru/ref_notes/186/print

Представляется, что на одном фундаменте все же нельзя построить два разных дома, точнее, пристраивать к имеющемуся дому на его же фундаменте еще один дом. Сомнительно, чтобы России удалось заинтересовать другие страны в открытии нового переговорного процесса, нацеленного на практический результат, на базе новых российских предложений. Но вполне реально, что международное сообщество могло бы взять за основу предложения России в качестве стартовых позиций по адаптации многогранной Энергетической хартии к новым реалиям, «чтобы отражать новые события и вызовы на международных энергетических рынках» (такое требование было записано в Выводах политического обзора 2004 г. хартийного процесса, принятых Конференцией по Энергетической хартии)¹⁵.

ДЭХ как механизм снижения «рисков либерализации» ЕС

Система заключения международных договоров ЕС с третьими странами выстроена так, что с ЕС крайне трудно, чтобы не сказать невозможно, договориться на условиях, совместимость которых с европейским правом не вполне очевидна. В соответствии со ст. 300(6) Договора о Европейском сообществе, Европейский парламент, Евросовет, Еврокомиссия и государства-члены вправе получать от Суда Европейских сообществ заключение о совместимости проекта международного договора с правом ЕС. Негативное заключение Суда влечет за собой необходимость ратификации международного договора всеми государствами-членами ЕС, что делает малореальным его подписание (собрать сегодня 27+1 ратификаций в ЕС практически невозможно).

Аналогично и с международными договорами отдельных государств-членов ЕС: ст. 133(6) Договора о Европейском сообществе запрещает государствам-членам заключать договоры, не соответствующие внутреннему законодательству ЕС¹⁶. Таким образом, через систему своих международных договоров ЕС проводит политику экспорта своего законодательства. Сегодня только ДЭХ дает возможность ей противостоять.

¹⁵ URL: http://www.encharter.org/fileadmin/user_upload/document/Final_Review_conclusions_rus.pdf

¹⁶ *Энтин М. Л.* В поисках партнерских отношений: Россия и Европейский Союз в 2004–2005 годах. – СПб: СКФ «Россия–Нева», 2006. – С. 330–331.

Естественно, не автоматически, а в ходе постоянного, непрерывающегося, зачастую рутинного технического диалога между заинтересованными сторонами, то есть на профессиональном, а не на политическом уровне.

В начале 1990-х годов, когда велись переговоры по ДЭХ, готовились и Первые Энергетические директивы ЕС (принятые в 1996 и 1998 гг.); между ДЭХ и этими директивами нет принципиальных разногласий. С тех пор в ЕС приняты новые, более либеральные Вторые директивы (2003 г.) и еще более радикальные Третьи (вступили в силу 3 сентября 2009 г.). В результате разрыв по уровню либерализации «открытых и конкурентных рынков» между ДЭХ и европейским энергетическим правом резко увеличился. Одновременно, с начала 1990-х годов (с момента распада СССР и системы СЭВ и зарождения хартийного процесса), происходит процесс расширения ЕС (с ЕС-15 до ЕС-27), то есть расширение географии применения *acquis communautaire*.

Опережающими темпами расширяется зона применения энергетического *acquis* ЕС: в 2006 г. вступил в силу Договор об Энергетическом сообществе ЕС (ДЭС) с государствами Юго-Восточной Европы, распространивший зону применения Энергетических директив ЕС на 7 государств бывшей Югославии. 1 мая 2010 г. членом ДЭС стала Молдова, а 23 сентября того же года – Украина.

Объективный «конфликт интересов» (правовая коллизия) внутри ЕС нарастает. Поскольку для ЕС в целом (напомним: страны ЕС ратифицировали ДЭХ не только каждая в отдельности, но и как сообщество в целом) *acquis communautaire* является внутренним законодательством, а ДЭХ – международным, то в случае коллизий его нормы будут доминировать над правом ЕС в рамках единого внутреннего рынка ЕС и над правилами регулирования этого единого рынка.

ДЭХ – это часть законодательства ЕС. Каждая страна может идти в своем национальном законодательстве дальше, чем того требует ДЭХ, в отношении уровня конкуренции, либерализации, недискриминации, но не может требовать того же от других стран-членов ДЭХ на основании положений этого договора (ибо таких положений там просто нет), а тем более наказывать их за неприменение более либеральных, чем в ДЭХ, норм. Отказ от ДЭХ в этих условиях лишает возможности страны, не входящие в ЕС, договариваться с европейцами о «новом мировом энергетическом порядке» на отличных от содержащихся в законодательстве ЕС условиях.

Евросоюз постоянно навязывал России такую интерпретацию положений ДЭХ, которая соответствовала все более и более либеральному внутреннему законодательству ЕС, но противоречила заложенному в ДЭХ принципу «минимального стандарта». Особо крупные негативные последствия

принудительно-ускоренной либерализации по модели ЕС испытала бы страны-производители, перед которыми стоит задача реализации крупномасштабных капиталоемких проектов по добыче и транспортировке, в первую очередь, газа, ориентированных на рынки ЕС.

Такие нормы либерального рынка, характерные для стран-импортеров, как сегментация вертикально-интегрированных компаний, обязательный доступ третьих сторон (ОДТС) к энергетической инфраструктуре, повышают риски финансирования инвестиционных проектов и сдерживают инвестиции в них. Ведь не случайно все основные капиталоемкие инфраструктурные проекты в газовой сфере в ЕС (приемные терминалы СПГ, трубопроводы-интерконнекторы) в последние годы осуществляются не на базе законодательства ЕС (Второй Газовой директивы 2003 г.), а на основе изъятий из него, предусмотренных ст. 21–22 этой директивы. Причина: только так – отказом от принципа ОДТС на период окупаемости инвестиций, например, можно гарантировать объемы транспортной работы создаваемой/финансируемой инфраструктуры, повысить и ускорить окупаемость инвестиций, стимулируя развитие инфраструктуры транспортировки, чтобы увеличить объемы и расширить географию поставок в ЕС энергоресурсов извне ЕС.

Нарастающий разрыв по уровню либерализации между ДЭХ и *acquis* ЕС является, на мой взгляд, наряду с демонстрацией Россией негативного отношения к ДЭХ, одним из факторов утраты интереса со стороны ЕС и к ДЭХ, и к участию в процессе Энергетической хартии, что бы официальные представители ЕС ни заявляли на словах. И напротив, показывает усиление интереса к расширению Энергетического сообщества со странами Юго-Восточной Европы. Вхождение в Договор об Энергетическом сообществе (ДЭС) – это первый шаг по внедрению директив ЕС в этих странах. Эта роль ДЭС схожа с ролью, которую Договор к Энергетической хартии играл в странах Центральной и Восточной Европы после распада СЭВ. Этот договор послужил своего рода «тренировочной базой» для внедрения Первых Энергетических директив ЕС в странах Центральной и Восточной Европы до

их присоединения к ЕС¹⁷. Договор об Энергетическом сообществе выполняет аналогичную функцию в отношении Вторых Энергетических директив ЕС для государств, ранее входивших в СФРЮ (заметим, что к ДЭС постепенно начинают присоединяться и некоторые республики бывшего СССР).

Различие между двумя договорами (на английском языке аббревиатуры обоих договоров одинаковы – ЕСТ, что довольно символично) состоит в том, что Договор к Энергетической хартии основан на Первых Директивах ЕС по электроэнергии и газу (1996 г. и 1998 г.), Договор об Энергетическом сообществе (ДЭС) – на более либеральных Вторых Директивах ЕС по электроэнергии и газу (от 2003 г.). Кроме того, в Договоре к Энергетической хартии установлены минимальные стандарты применения для стран-членов, Договор об Энергетическом сообществе обязывает своих членов в полной мере применять формирующийся *acquis communautaire* ЕС. Таким образом, ДЭС является механизмом дальнейшей экспансии, экспорта *acquis communautaire* ЕС, а ДЭХ – механизмом защиты от «рисков либерализации» ЕС. И не использовать этот механизм страной, которая не собирается вступать в ЕС и/или применять на своей территории законодательство Евросоюза, по крайней мере, контрпродуктивно.

ДЭХ и «дело ЮКОСа»

Приходилось слышать, что, дескать, Энергетическая хартия предоставила возможность акционерам «ЮКОСа» подать иск против России на основании ДЭХ¹⁸, и надо, «выйдя из ДЭХ», исключить этот и аналогичные случаи в будущем. Известно,

¹⁷ Более подробно об этом см., например: *Вальде Т., Конопляник А.* Договор к Энергетической хартии и его роль в мировой энергетике // Нефть, газ и право. – 2008. – № 6. – С. 56–61; 2009. – № 1. – С. 46–50; № 2. – С. 44–49; № 3. – С. 48–55.

¹⁸ Автору приходилось довольно много писать на тему ДЭХ и «дело ЮКОСа». См., например: *Конопляник А.* The Energy Charter Treaty: Dispute Resolution Mechanisms – and the Yukos Case // *Russian/CIS Energy & Mining Law Journal.* – 2005. – № 1. – Vol. III, – P. 27–33; *он же.* Energy Charter Treaty – and «Yukos case» // *Petroleum Economist.* – July 2005. – № 8. – P. 35–36; *Конопляник А.* ДЭХ и «дело ЮКОСа» // Нефть России. – Август 2005. – № 8. – С. 83–86; *он же.* Выход России из временного применения ДЭХ и «дело ЮКОСа»: комментарий по итогам процедурного решения арбитражного суда в Гааге // Нефть, газ и право. – 2010. – № 1. – С. 42–49.

что иск акционеров «ЮКОСа» к Российской Федерации возник на основании ст. 26 ДЭХ, предусматривающей возможность подачи прямого иска иностранным инвестором против принимающей страны в международный арбитраж без согласования со страной-ответчиком и/или без предварительного рассмотрения иска в судах национальной юрисдикции принимающей страны¹⁹. Истцы выдвигают иск по ст. 13 ДЭХ «Защита инвестиций». Предмет иска – дискриминационные меры и экспроприация инвестиций (активов «ЮКОСа»).

С момента подачи первого иска в международный арбитраж на основании ст. 26 ДЭХ в 2001 г. известно о более чем 20 таких исках, но иск акционеров «ЮКОСа» – самый крупный. Более того, суммы имущественных претензий акционеров «ЮКОСа» к России постоянно растут: сначала 33 млрд дол., потом 50, сейчас уже 100 млрд дол. «Магия цифр», видимо, все же оказала свое негативное влияние на принятие решения в отношении судьбы ДЭХ в России...

Однако выход из временного применения ДЭХ не поможет России в процессе, который ведут против нее акционеры «ЮКОСа» в международном арбитраже ЮНСИТРАЛ (Комиссия ООН по международному торговому праву). Но именно эта иллюзия могла стать одним из основных мотивов для принятия решения о выходе. Однако отказ от временного применения не имеет обратной силы, и Россия согласно ст. 45 (3-b) ДЭХ, будет связана обязательствами по выполнению инвестиционных положений Договора и процедур разрешения споров в течение последующих 20 лет (до 2029 г.). Поэтому решение «дела ЮКОСа» лежит не в выходе из временного применения ДЭХ, а в процессуальной сфере в ходе арбитражных разбирательств, тем более что 30.11.2009 г. Постоянный третейский суд в Гааге по арбитражному регламенту ЮНСИТРАЛ вынес решение по юрисдикции – подтвердил правомочность рассмотрения «дела ЮКОСа» по существу.

Ст. 45 ДЭХ «Временное применение» является ключевой для дальнейшего хода процесса. Именно эта статья будет определять следующий – на мой взгляд, весьма длительный, этап процесса арбитражного разбирательства: анализ соответствия

¹⁹ См.: Конопляник А. Договор к Энергетической хартии: механизмы разрешения споров // Нефть, газ и право. – 2005. – № 1. – С. 35–41.

положений ДЭХ действовавшему в то время российскому законодательству, ибо временное применение ДЭХ в России осуществлялось «в той степени, в которой такое временное применение не противоречит ее конституции, законам или нормативным актам». Это означает, прежде всего, тщательную проработку вопроса, находится ли указанный исковый случай (содержание которого широкой публике официально неизвестно) в юридических рамках временного применения ДЭХ Россией или нет.

После ратификации ДЭХ Россией Договор станет неотъемлемой частью российского законодательства. До 20.10.2009 г. ДЭХ таковым в полном объеме не являлся, если некоторые его положения противоречили российской «конституции, законам или нормативным актам». Таким образом, у российского законодательства и ДЭХ (в рамках его временного применения) могла (должна была) существовать «зона наложения», где положения Договора являлись неотъемлемой частью российского законодательства, и зона, в которой до ратификации ДЭХ Россией они на территории страны были неприменимы.

Обоснование того, в каком объеме использовался до настоящего времени ДЭХ Россией в рамках временного применения Договора, по-видимому, будет являться предметом состязательной деятельности юристов обеих сторон спора (фирма Shearman & Sterling LLP со стороны истца; фирма Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton LLP – со стороны ответчика). При этом следует иметь в виду, что если ДЭХ – это международный договор, содержание которого неизменно во времени с момента его подписания сторонами, то за 16 лет с момента подписания ДЭХ российское законодательство претерпело существенные изменения. Поэтому границы «зоны наложения» также не постоянны.

В какую зону попадает иск «ЮКОСа» в этой ситуации? Тех положений ДЭХ, которые не применяются Россией, пока она не ратифицировала Договор? Или, наоборот, тех, которыми она руководствовалась в рамках временного применения ДЭХ? Или же часть исковых требований оказывается в одной, а часть – в другой зоне, либо вообще выходит за рамки ДЭХ? Все это есть предмет доказательного разбирательства сторон.

Без результатов детального юридического анализа ответить на эти вопросы невозможно.

Ясно другое: выход из временного применения ДЭХ никак не влияет (в содержательном плане) на рассмотрение существа дела, но создает дополнительный негативный информационный фон для его рассмотрения по существу.

Сценарий «Энергохартия-плюс»: упущенная возможность? – Еще нет...

Итак, ряд претензий, выдвигаемых российским руководством к процессу Энергетической хартии и к ее основному юридически обязательному документу – ДЭХ, вполне обоснован: в Договоре существуют положения, допускающие неоднозначную интерпретацию, ДЭХ не может заставить его участников выполнять положения Договора, в нем отсутствуют механизмы принуждения стран-членов к выполнению взятых на себя обязательств, быстрого и эффективного многостороннего предупреждения и разрешения чрезвычайных ситуаций в энергетике, быстрых и эффективных санкций за нарушение положений ДЭХ. Все эти утверждения, на мой взгляд, вполне справедливы. Однако требование отказаться от ДЭХ и разработать вместо него новый документ – наименее эффективный способ удовлетворить обоснованные претензии российской стороны в адрес Энергетической хартии (если его вообще можно реализовать).

Предложенный Россией в апреле 2009 г. «Концептуальный подход...»²⁰ нельзя рассматривать всерьез как альтернативу ДЭХ, но, скорее всего, международное сообщество приняло бы его в качестве стартового предложения по совершенствованию процесса Энергетической хартии.

Раз в пять лет проводится Обзор деятельности Энергетической хартии и обсуждается процесс ее адаптации к новым условиям на энергетических рынках. Решения по итогам очередного Обзора принимались в конце 2009 г. Этот Обзор представлял хорошую возможность внести ряд доказательных изменений и дополнений в процесс Энергетической хартии и ее документы, что позволило бы снять обоснованные озабоченности России²¹. Для этого следовало активно участвовать в адаптационном процессе. Но, похоже, сработала мгновенная реакция нижестоящего российского бюрократического

²⁰ URL: <http://news.kremlin.ru/news/3812/print>

²¹ URL: <http://www.encharter.org/index.php?id-22&L-1>

аппарата на еще не заверченный процесс принятия решения «наверху». Так, еще до распоряжения правительства России о выходе страны из временного применения ДЭХ уже были практически сведены на нет аппаратные действия, необходимые для продолжения и, тем более активизации участия российской делегации в рамках процесса Энергетической хартии. Включая продвижение в рамках хартийного процесса апрельских президентских инициатив, в той их ипостаси и в той степени, что позволили бы России занять в адаптации хартийного процесса лидерские позиции.

Россия могла предложить хартийному сообществу сценарий действий, при котором президентские инициативы от 21.04.2009 г. были бы реализованы в рамках процесса Энергетической хартии – сценарий реформирования процесса Энергетической хартии (условное название «Энергохартия-плюс»²²) обсуждался на неформальном уровне с некоторыми ключевыми фигурами этого процесса, а через них – с представителями ряда европейских государств и получил их принципиальную поддержку. Дальнейшее движение вперед имело бы целью выработать детальную «дорожную карту» на основе этой инициативы. «Дорожная карта» могла бы стать частью сбалансированного пакетного решения очередной конференции по Энергетической хартии в декабре 2009 г.

Выход из временного применения ДЭХ в принципе не мешает России участвовать вместе с другими странами в реализации сценария «Энергохартия-плюс». Например, Норвегия, которая также, подписав ДЭХ, не применяет Договор на временной основе, весьма активно участвует в хартийном процессе. Но, маловероятно, что Россия, а именно высшее руководство страны, в ближайшее время поменяет вектор своего отношения к Энергетической хартии на противоположный. Свидетельством тому является дальнейшая работа российской стороны по материализации «Концептуального подхода»:

²² Сценарий «Энергохартия-плюс» описан автором в: *Конопляник А.* Выход России из временного применения ДЭХ: мифические угрозы оказались сильнее реальных выгод? // *Нефть и газ.* – 2009. – № 9. – С. 32–35 (*Украина*); *он же.* Энергетическая хартия: почему Россия берет тайм-аут // *Международная жизнь.* – 2010. – № 1. – С. 27–44; *Konoplyanik A.* Why Is Russia Opting Out of the Energy Charter? // *International Affairs.* – 2010. – Vol. 56. – № 2. – P. 84 – 96.

подготовлен, распространен и предлагается к обсуждению проект «Конвенции по обеспечению международной энергетической безопасности»²³, фактически являющейся попыткой заменить ДЭХ иной (однако по большинству положений аутентичной ДЭХ – проект Конвенции и ДЭХ сходны по существу²⁴) международной организацией и Договором.

Впрочем, Россия остается страной, подписавшей ДЭХ, поэтому все обоснованные российские претензии остаются в силе, как и найденные по ним развязки. Ничто не мешает России в будущем вернуться к вопросу о ратификации ДЭХ. Главное – продолжить активно участвовать в хартийном процессе, стремясь инкорпорировать в него апрельские (2009 г.) президентские инициативы, а не противопоставлять их действующему многостороннему международно-правовому инструменту – единственному многостороннему договору по защите и стимулированию инвестиций, торговли, транзита в энергетике, повышению энергоэффективности и разрешению споров, каковым является не имеющий аналогов ДЭХ. Надо не отрицать его, а коллективными усилиями улучшать, совершенствовать, модернизировать, расширять предметную и географическую базу этого уникального Договора и всего многогранного процесса Энергетической хартии.

Только продолжение активного участия в процессе Энергетической хартии будет залогом получения желаемых результатов: удовлетворения обоснованных озабоченностей России, дальнейшего совершенствования многогранного хартийного процесса и адаптации его инструментов к новым вызовам и рискам вслед за эволюцией международных энергетических рынков.

²³ См.: Секретариат Энергетической хартии, Сообщение 915/10 от 26 ноября 2010 г. «Проект Конвенции по обеспечению международной энергетической безопасности» URL: http://www.encharter.org/ntc_admin/dev_extranet/files/1057101_1290793313.pdf

²⁴ См.: Секретариат Энергетической хартии, Сообщение 917/10 от 17 декабря 2010 г. «Сравнительный анализ проекта Конвенции по обеспечению международной энергетической безопасности» URL: http://www.encharter.org/ntc_admin/dev_extranet/files/105711_1294764498.pdf

Статья кратко знакомит со взглядами наиболее влиятельных западных последователей на пространственную структуру российской экономики, в том числе применительно к Сибири. Автор подвергает научной критике роль концепции «пространственной мисаллокации» в развитии географически детерминированного подхода к региональной экономике; обсуждает успешность попыток измерить степень пространственной мисаллокации в России с помощью закономерности Ципфа.

Ключевые слова: детерминизм, пространственная мисаллокация, закон Ципфа, региональная экономика, Сибирь

Географический неопредетерминизм, пространственная мисаллокация и закон Ципфа

Л.В. МЕЛЬНИКОВА, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск. E-mail: larisa.svet.victorovna@gmail.com

Одним из традиционных течений в региональной науке является *природный или географический детерминизм*, интеллектуальные корни которого восходят к эволюционной теории Ч. Дарвина. Последняя трансформировалась в «социальный дарвинизм» Г. Спенсера, а согласно этой доктрине «выживание наиболее приспособленных» определяет облик общества. Географы Ф. Ратцел¹ и Е. Сэмпл² в попытках объяснить региональное неравенство соединяли социальный дарвинизм и природный детерминизм, уподобляя национальное государство человеку. Природный детерминизм дискредитировал себя в начале XX в., поскольку использовался политиками того времени для оправдания колониализма, империализма и расизма³.

¹ Ratzel F. The growth of territorial states// Scottish Geographical Magazine. – 1896. – №12. – P. 351–361.

² Semple E. Influences of Geographic Environment on the basis of Ratzel's System of Anthropogeographie// New York, Henry Holt, 1911.

³ Christopher D. Merrett. Debating Destiny: Nihilism or Hope in Guns, Germs and Steel?//Antipode. – 2003. – September. – Vol.35 Iss.4. – P.802–803.



Новое развитие идеи детерминизма получили в конце XX в.: применительно к истории – в работах Ф. Фукуямы⁴ и Дж. Даймэнда⁵, а к экономике – в публикациях Дж. Сакса⁶. Дж. Сакс находит обоснование своим позициям у Адама Смита, который еще в 1776 г. в первой части «Богатства наций» писал, что внутренние районы Африки и земли к северу от Черного и Каспийского морей – древняя Скифия, а ныне Татария и Сибирь, – с незапамятных времен и поныне остаются в нецивилизованном и варварском состоянии, окруженные замерзающими морями, которые не позволяют развивать торговлю⁷. «Я провел 15 лет, стучась головой о стену в Африке, Сибири и Центральной Азии, – пишет Дж. Сакс, – в попытках помочь понять, как осуществлять там экономическое развитие»⁸.

Автор выделяет три географико-климатических фактора, определяющих успех экономического развития страны: транспортная доступность, возможность эффективного сельскохозяйственного производства и распространенность инфекционных заболеваний. По его мнению, в странах, расположенных в гористой местности и внутри континента, вдалеке от морских путей, эффективно только производство продуктов, имеющих высокую удельную стоимость на единицу веса, а для таких стран, как Таджикистан, Киргизия, Узбекистан, Казахстан, Туркмения и Афганистан, таковыми продуктами оказываются нефть и героин⁹.

Причины возрождения географического детерминизма многие авторы увязывают с неудачами структурных реформ в странах Латинской Америки и Африки, осуществленных по программам международных финансовых организаций. Первое объяснение, предложенное после азиатского финансового кризиса, было «институциональным»: несамостоятельность

⁴ Fukuyama F. The end of history?// The national interest – 1989. – V. 16,

⁵ Diamond J. Guns, Germs, and Steel. New York, Norton, 1999.

⁶ Gallup John Luke, and Sachs Jeffrey D. with Mellinger Andrew D. Geography and Economic Development. Paper presented at the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C. – 1998. April.

⁷ Sachs J. D. Institutions Matter, but Not for Everything// Finance & Development. – 2003. – June. – P. 38–39.

⁸ Sachs J. D. Economic Possibilities for Our Time (16TH Annual Panglaykim memorial lecture)// Van Zorge Report. – 2005. – September 8. – P. 9.

⁹ Sachs J. D. Economic Possibilities... – P. 12.

центральных банков, незащищенность прав собственности, неразвитость фондовых рынков и т.п. Вплоть до середины 90-х годов «институциональная реформа» оставалась новой «мантрой» в экономической политике¹⁰. Но после осуществления предложенных реформ в названных странах не последовало ожидаемого экономического возрождения, и тогда появилось на свет географическое объяснение в изложении Дж. Сакса.

Вокруг «ресурсного проклятья»

Географический фактор может влиять на экономическое развитие двояко: увеличивая издержки производства или формируя специфические институты и способы управления. Действие последнего фактора названо «ресурсным проклятьем», согласно которому страны, обильно наделенные природными ресурсами, склонны формировать «государства-рантье», для которых характерны плохое качество управления и расточительные траты ресурсов. Это направление исследований, начатое в середине 90-х годов Дж. Саксом¹¹ и Р. М. Оти¹², продолжено в работах Р. Аренда¹³, П. Стивенса¹⁴ и других ученых.

По их мнению, наличие минеральной ренты порождает рен-тоориентированное поведение властей, отставание в проведении структурных реформ, эффекты «голландской болезни», неравенство в распределении доходов и неустойчивость экономики. Главная проблема видится в том, что ресурсные экономики чрезмерно опираются на государственную

¹⁰ *Mkandawire T.* The Intellectual Itinerary of Jeffrey Sachs//Africa Review of Books / Revue africaine des Livres. URL: www.codesria.org/Links/Publications/arb2_1/page4_5.pdf

¹¹ *Sachs J.D. and Warner A.M.* (2001). The curse of natural resources. *European Economic Review* 45: 827–838.

¹² *Auty R.M.* Russia: the political economy of transition in a mineral economy//In: Murshed S.M. (ed.) *Issues in Positive Political Economy*, London: Routledge, 39–56. 2002;; *Auty R.M.* Political economy of resource-driven growth, *European Economic Review*, 45(4–6), 839–46. 2001; *Auty R.M.* *Resource Abundance and Economic Development*, 2001, Oxford University Press, Oxford.

¹³ *Ahrend R.* How to sustain growth in a resource-based economy? The main concepts and their applications to the Russian case//OECD Economics Department Working Paper, № 478, 09–Feb–2006. URL: www.oecd.org/eco

¹⁴ *Stevens P.* Resource impact – A curse or a blessing?: A literature survey. *CEPMLP Electronic Journal* – 2003. URL: www.cepmlp.org

собственность и регулирование, представляющие собой тормоз для экономического развития. А избежать негативных эффектов «ресурсного проклятья» можно, развивая институты частной собственности и проводя правильную макроэкономическую политику. «Ресурсное проклятье» порождает и политические проблемы: возникает так называемое «нефтегосударство»¹⁵, в котором доходы от минеральной ренты сосредоточиваются в нескольких регионах, у нескольких влиятельных групп.

Далее следует вывод о тесной взаимосвязи природных ресурсов с состоянием демократии в государстве: «Экспорт продовольствия и топлива не оказывает прямого негативного воздействия на экономический рост, но скорее, изобилие топливных ресурсов отрицательно влияет на демократию, как и на политические и гражданские свободы»¹⁶. Успешными примерами авторы считают Канаду, Австралию и Норвегию, применительно же к России предостерегают от усиления государственного участия в экономике и ограничений иностранных инвестиций в добывающих отраслях. Авторы более одиозные – такие, как Андерс Аслунд, переформулируют «ресурсное проклятье» в «российское», подтверждая таким образом, что географический детерминизм опасен уклоном в расизм¹⁷.

Сторонники институционального подхода видят влияние географического фактора в зависимости типа унаследованных институтов от наделенности ресурсами данной страны. Так, Д. Эсемоглу предлагает «природный эксперимент»¹⁸. Если все расовые различия к XV в. уже сформировались, требуется ответить на вопрос, почему настолько неодинаков уровень экономического развития в бывших колониях? Если превалирует географический фактор, то регионы, которые пять столетий назад были богатыми, должны и сейчас процветать, и наоборот. Однако высокоразвитые общества в Центральной Америке

¹⁵ *Rutland Peter*. The politics of regulatory reform in a petro-state // Association for studies in public economics. The fifth international conference on «PUBLIC SECTOR TRANSITION», 2002. URL: http://www.aspe.spb.ru/Papers/25_1.pdf

¹⁶ *Korhonen Iikka*. Does democracy cure a resource curse? // BOFIT Discussion Papers 18/2004.

¹⁷ *Aslund Anders* Russia's «Curse» // Moscow Times. – 2004. – Jan. 16.

¹⁸ *Acemoglu Daron*. Root Causes // Finance & Development. – 2003. – June. – P. 27–30.

(ацтеки и инки), а также в Индии теперь пребывают в бедности, а наиболее отсталые территории Северной Америки, Новой Зеландии и Австралии ныне в числе лидеров по уровню жизни.

Ответ находится в неодинаковости качества институтов, установленных европейскими колонизаторами. На территориях, богатых природными и трудовыми ресурсами, они устанавливали или сохраняли существующие эксплуататорские иерархические структуры, зачастую с применением рабского труда, как в случае бельгийского Конго и Карибских островов. Там же, где было нечего добывать и мало населения, и где во множестве селились европейцы, развивались законы и институты, которые были способны защитить их экономические и политические права. Эти институты и сыграли в дальнейшем решающую роль в экономическом успехе бывших колоний.

Замкнутый регион, по Дж. Саксу, имеет только три альтернативы: дальнейшее обнищание населения, миграция населения из глубины континента к побережью или иностранная помощь, достаточная, чтобы инфраструктурно связать данный регион с внешним миром. Отсюда следует, что миграция должна быть внутренней, поскольку внешняя миграция чревата социальным напряжением и вспышками насилия¹⁹.

В последние годы были осуществлены попытки количественно измерить влияние климатического фактора на показатели производства. Для этого была использована глобальная база данных G-Econ, где данные по производству валового внутреннего продукта приведены в расчете на «клетку» поверхности земли размерами в 1 градус географической широты и долготы исследования. Расчеты В.Д. Нордхауза²⁰ и Х.-М. Фюсселя²¹ выявили, что плотность населения и плотность производства по территории достигают максимума при среднегодовой температуре 10–14 °С и норме

¹⁹ *Sachs J.D.* Institutions Matter, but Not for Everything// *Finance & Development* – 2003. – June. – P. 40.

²⁰ *Nordhaus W.D.* Geography and macroeconomics: New data and new findings.// *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 103(10):3510–3517, MAR 7. 2006. URL: www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0509842103.

²¹ *Hans-Martin Füssel.* New results on the influence of climate on the distribution of population and economic activity// *MPRA Paper № 13788*, posted 05. March 2009 / 12:30at. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/13788/>

осадков около 1000 мм/год. При этом климатические факторы оказывают гораздо большее влияние на плотность населения, чем на душевые показатели производства, а поскольку плотность производства в примененной методике рассчитывается как произведение плотности населения и объема производства на душу населения, то географическое и климатическое распределения населения и производства оказываются очень близкими. Но поскольку база данных G-Ecop не содержит достаточных данных по добыче нефти и газа в холодных районах, оценки плотности производства в них ненадежны, так что использовать данный результат для каких-либо оценок эффективности размещения производства в Сибири и на Дальнем Востоке не представляется возможным.

Наследие территориального планирования

В анализе зарубежными исследователями экономики регионов России, и Сибири в частности, есть важная концепция, принимаемая априори. Это пространственная «мисаллокация», то есть неправильное размещение производительных сил, в силу политических, стратегических, но отнюдь не экономических соображений. Считается, что концепция возникла вместе со знаменитой дискуссией по поводу строительства Урало-Кузнецкого комбината. Ее суть: несмотря на экономические аргументы в пользу Украины как места размещения, конечное решение было принято, скорее, из военно-стратегических соображений. В ходе Великой Отечественной войны это решение полностью себя оправдало.

В современной литературе «мисаллокация» трактуется как негативное последствие «коммунизма» для территориальной структуры экономики. Как правило, для целей анализа 70-летний период территориального развития России по умолчанию вырывается из общеисторического контекста. Постулируется, что производственные мощности размещались на востоке страны волюнтаристски, в целях осуществления так называемого принципа равномерного размещения производительных сил по территории, приписываемого Ф. Энгельсу. Трудовые ресурсы перемещались насильственно, через систему ГУЛага либо мерами идеологического и материального по-

ощрения, а также через систему обязательного распределения специалистов. В результате территориальная структура производства и расселения оказалась искаженной по сравнению с той, которой была бы в результате свободного рыночного развития (что подразумевает действие предпосылок о совершенной конкуренции и свободе входа на рынки)²². Искажения усиливаются и неблагоприятным климатом в восточных регионах страны²³.

Соответственно, осуществлялись попытки оценить – качественно и количественно, последствия пространственной мисаллокации, то есть неэффективности территориального размещения производительных сил. Эти исследования не остались незамеченными российской прессой²⁴. Одна из оценок касается структуры городского расселения и является плодом работы специалистов Всемирного банка, которые констатируют неэффективность распределения ресурсов в российской экономике. Эта неэффективность имеет и территориальный аспект, так что, «исправляя наследие централизованного планирования», Россия должна сталкиваться с массовыми территориальными и демографическими изменениями²⁵.

Основное проявление неэффективности территориальной структуры расселения специалисты Всемирного банка видят в отсутствии в России крупных городов – с населением 1,5–4,0 млн чел. (рисунок). Наличие таковых позволило бы улучшить качество построенной на основе «закона Ципфа» линейной регрессии $y = -0,985x + 16,5$, в которой логарифм численности населения города зависит от логарифма его порядкового по численности номера (ранга)²⁶.

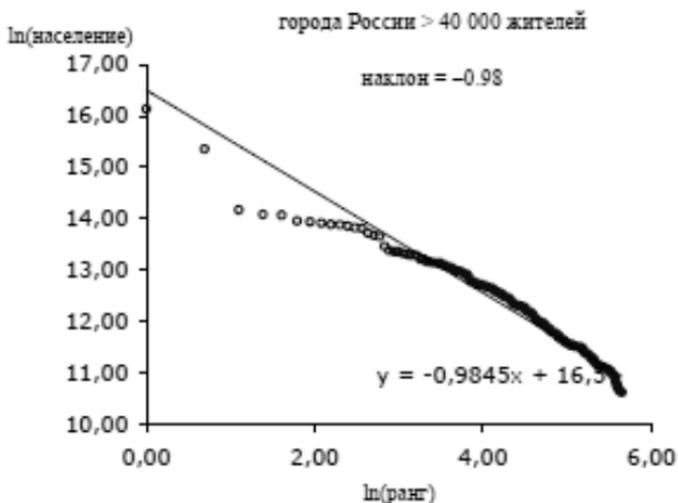
²² Gaddy C., Hill F. The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold. Brookings Institution Press, Washington D.C. 2003.

²³ Lynch A.C. Roots of Russia's Economic Dilemmas: Liberal Economics and Illiberal Geography // Europe-Asia Studies. – 2002. – Vol. 54. – № 1. – 3149.

²⁴ См., например: Хилл Ф., Гэдди К. Сибирское проклятье; Мельникова Л.В. Освоение Сибири: ревнивый взгляд из-за рубежа // ЭКО. – 2004. – № 6.

²⁵ От экономики переходного периода к экономике развития. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации. Апрель, 2004 год. Всемирный банк. – С. 18.

²⁶ Это эмпирическое наблюдение, согласно которому самый большой город страны в два раза больше второго по величине города, в три раза больше третьего, в четыре раза больше четвертого и т.д.



Распределение российских городов по размерам

Источник: От экономики переходного периода к экономике развития. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации. Апрель, 2004 г. Всемирный банк. – С. 46.

Замечательная статистическая закономерность состоит в том, что во многих странах размеры городов хорошо аппроксимируются Парето-распределением. Однако существующая литература до сих пор не может предоставить убедительное экономическое объяснение этой закономерности. Ведущие мировые ученые в области региональной экономики признали, что не решаются объяснить эту поразительную закономерность в распределении размера городов: «...это представляет действительную интеллектуальную проблему для нашего понимания городов...»²⁷, и «неудивительно поэтому, что нам недостает такой модели. Это оказалось реальным препятствием, потому что правило «ранг – размер» является одним из устойчивых статистических отношений, до сих пор известных в экономике»²⁸.

²⁷ Masahisa Fujita, Krugman Paul and Venables Anthony J. The Spatial Economics: Cities, Regions, and International Trade. – Cambridge, MA: The MIT Press), 1999. – P. 225.

²⁸ Masahisa Fujita, Thisse J.M. The Formation of Economic Agglomerations: Old Problems and New Perspectives // In Economics of Cities: Theoretical Perspectives, Huriot, Jean-Marie and Jacques-Francois Thisse (Editors), (Cambridge, UK: Cambridge University Press). – P. 9.

Однако для специалистов Всемирного банка важно, что в предлагаемую законом Ципфа линию не вписываются Румыния и Албания, что позволяет им усилить теоретическую силу закона Ципфа, вменяя ему функцию индикатора рыночности или нерыночности исторического развития страны. По их мнению, в результате необъяснимого роста в стране возникло «слишком большое число городов с населением 0,5–1,5 млн жителей, следовательно, они создавались методом “штамповки” с принудительным переселением, который предпочитали советские органы планирования». Этот вывод сопровождается расчетами по простым моделям темпа роста городов. Отсюда следуют рекомендации стимулировать «обратную миграцию», ликвидировать льготные тарифы на электричество и энергию в отдаленных районах, передавать налоговую и бюджетную ответственность с федерального на местный уровень и т.п.

И Сибирь-таки не Америка

Таким образом, неэффективность территориальной структуры экономики России выявляется на основе тестирования соответствия ранга и размера российских городов образцам – рангам и размерам городов в странах с развитой рыночной экономикой. Различия в размере территории и плотности населения в расчет не принимаются. Все же следует признать, что существующее состояние региональной науки не позволяет абсолютизировать правило Ципфа и, тем более, делать на его основе далеко идущие рекомендации в области пространственной политики. Тем не менее полученный результат приобрел популярность и развивается далее как зарубежными²⁹, так и российскими авторами для иллюстрации нерациональности городского расселения³⁰ и рекомендаций к поощрению миграции в западные регионы России³¹.

²⁹ *Iyer S. D.* Increasing Unevenness in the Distribution of City Sizes in Post-Soviet Russia // *Eurasian Geography and Economics*. – Vol. 44. – No. 5. (July – August 2003).

³⁰ *Зубаревич Н.* Агломерационный эффект или административный угар? Российское экспертное обозрение. – № 4–5 (22). – 2007. – С. 11–12.

³¹ *Андриенко Ю., Гуриев С.* Географическая мобильность населения в России // *Служба занятости*. – 2005. – Октябрь. – С. 66–74.

Есть недавние исследования, где авторы задаются вопросом: «А почему же все-таки жители территорий, предназначенных для реструктуризации, в массе своей уезжать не хотят?»³². Обнаруживая, что северные национальные округа Западной Сибири обладают способностью привлекать мигрантов, эти исследователи находят такой результат поразительным³³. С их точки зрения груз поддержания обществом социальной инфраструктуры в удаленных регионах является «проклятием советской эры», и по соображениям экономической рациональности России нужно сжать свой географический размах на Севере, внедряя там вахтовый метод взамен постоянного населения.

Воплотить такую «рационализацию» оказывается гораздо более сложной задачей, чем ее описать. Нежелание населения покидать северные регионы свидетельствует о том, что рекомендуемая оптимизация системы расселения не учитывает потери социальных, человеческих взаимосвязей, привязанности к своему городу, привычки к определенному образу жизни и т.д. Сокращение национального экономического пространства оборачивается разрушением социального и ментального пространства.

Трудности с объяснением закономерности Ципфа заставляют строить все более сложные эконометрические модели, базирующиеся на поведении экономических агентов, побуждают искать микроэкономические основания наблюдаемых распределений городов, хотя распределение Ципфа не учитывает ни взаимного расположения городов, ни динамики их развития. В этом смысле более плодотворными представляются исследования из области естественно-научного знания, например, представленные в совместной работе русского и японских исследователей. Находясь вне рамок экономико-статистических моделей, физики Г. Александров, Г. Иноуэ и Т. Мацунага представили совершенно неожиданное доказательство того, что в Сибири распределение городов может отличаться от подобных распределений в других странах, прежде всего, в силу естественных, физико-географических причин.

³² *Round J.* Rescaling Russia's Geography: the Challenges of Depopulating the Northern Periphery // *Europe-Asia Studies*. – 2005. – Vol. 57. – № 5.

³³ *Kumo Kazuhiro.* Inter-regional Population Migration in Russia: Using an Origin-to-Destination Matrix // *Post-Communist Economies*. – 2007. – V. 19:2. – С. 131 – 152.

Экологические пределы глобального экономического роста определяются потенциалом биосферы как источника первичных пищевых энергетических ресурсов. В условиях, когда человечество потребляет уже 20% всего органического вещества, производимого экосистемами суши, экологическая устойчивость становится немаловажным фактором регионального развития и должна учитываться при оценке перспектив развития Сибири.

Ключевые слова: экологически устойчивое развитие, чистая первичная продукция экосистем на душу населения, экологические пределы роста городов

Биосферные аспекты развития Сибири

Г.А. АЛЕКСАНДРОВ, кандидат физико-математических наук,
Институт физики атмосферы РАН, Москва. E-mail: g.alexandrov@nies.go.jp
ИНОУЭ Г., НИИ человека и природы, Киото, Япония
МАЦУНАГА Т., НИИ окужающей среды, Цукуба, Япония

Поскольку ресурсы биосферы не безграничны, экологическая устойчивость становится немаловажным фактором регионального развития. Ниже мы анализируем биосферные аспекты возможных вариантов развития Сибири, принимая в расчет общее количество органического вещества, производимого экосистемами суши, оцениваем перспективы экологически устойчивого пути развития¹.

Общее количество органического вещества, производимого экосистемами суши – чистая первичная продукция суши (NPP) – оценивается в 60 петаграмм углерода ($1 \text{ PgC} \cdot 10^{15} \text{ гC}$) в год. Это число характеризует потенциал биосферы как источника первичных пищевых энергетических ресурсов для всех неавтотрофных видов, включая человека. По разным оценкам, человечество присваивает себе от 8 до 15 PgC NPP в год², потребляя 1–2 тC NPP на человека в год. Там, где NPP на душу

¹ В расчетах использовались общедоступные данные о географическом распределении нормативной продуктивности растительного покрова суши (см.: Alexandrov G., Matsunaga T. Normative productivity of the global vegetation // Carbon Balance and Management. – 2008. V. 3:8–; doi:10.1186/1750-0680-3-8 URL: <http://www.cbmjournals.com/content/3/1/8>; also available at URL: <http://www-cger.nies.go.jp/cger-e/db/enterprise/csa/index.html>], or on request) и плотности населения (см.: Center for International Earth Science Information Network (CIESIN), Columbia University; International Food Policy Research Institute (IFPRI); and World Resources Institute (WRI). Gridded Population of the World (GPW), Version 2. (Palisades, NY: CIESIN, Columbia University, Collins et al). URL: <http://sedac.ciesin.columbia.edu/plue/gpw>).



населения (NPPc) меньше 2,5 тС/чел./год, уже поздно говорить об экологически устойчивом развитии, так как мало что остается на долю других неавтотрофных видов. Для таких районов перспективным является экологически жизнеспособное развитие³ – то есть такой путь развития, при котором NPPc не падает ниже 1–2 тС/чел./год.

Из всей заселенной территории суши перспективны в плане экологически устойчивого развития – 75% и только 30% – в плане природоохранного развития. Перспективы экологически устойчивого развития Сибири намного лучше мировых (рис. 1). Свыше 95% заселенной территории Сибири можно отнести к категории земель, перспективных в плане экологически устойчивого развития, а 70% – к перспективным в плане природоохранного развития.

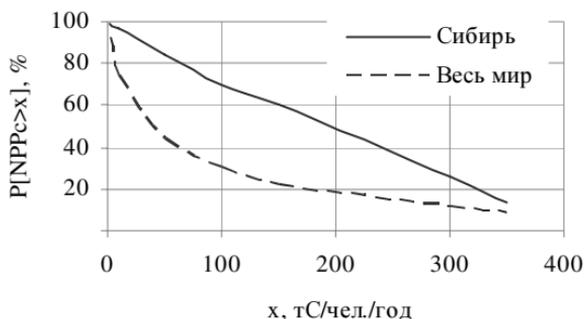


Рис. 1. Распределение заселенной территории Сибири по уровню чистой первичной продукции экосистем, приходящейся на душу населения: $P[NPPc > x]$ – площадь территории, где $NPPc > x$, % от общей площади территории, где плотность населения выше, чем 1 чел./км².

Примечания: на 65% территории Сибири плотность населения ниже, чем 1 чел./км²; на 30% территории суши плотность населения ниже, чем 1 чел./км².

² Vitousek P., Ehrlich P., Ehrlich A., Matson P. Human appropriation of the products of photosynthesis // Bioscience. – 1986. – V. 36: 3. – P. 68–73; Imhoff M. et al. Global patterns in human consumption of net primary production // Nature. – 2004. – V. 429. – P. 870–873; Haberl H et al. Quantifying and mapping the human appropriation of net primary production in earth's terrestrial ecosystems // PNAS. – 2007. – V. 104. – P. 12942–47; Foley G., Monfreda M., Ramankutty N., Zaks D. Our share of planetary pie // PNAS. – 2007. – V. 104: – P. 12585–86.

³ Meadows D. It is too late to achieve sustainable development, now let us strive for survivable development. In: Murai S, editor. Toward global planning of sustainable use of the Earth. – Amsterdam: Elsevier, 1995. – P. 359–374.

Продуктивность экосистем, окружающих город, то есть экологического кольца⁴, имеет существенное значение для экологически устойчивого развития города и определяет экологические пределы его роста. Общая численность населения в пределах экологического кольца, включая сам город, должна соответствовать общему объему органического вещества, производимого экосистемами. Если NPPс опускается ниже 10 тС/чел./год, перспективы экологически устойчивого развития становятся сомнительными.

Экологическое кольцо не может расширяться бесконечно, рано или поздно оно начнет наползать на экологическое кольцо другого города. Оптимальный радиус экологического кольца в низкопродуктивных районах в 2–3 раза больше, чем в высокопродуктивных (рис. 2). Соответственно, расстояние между городами тоже должно быть больше, или же города должны быть меньше.

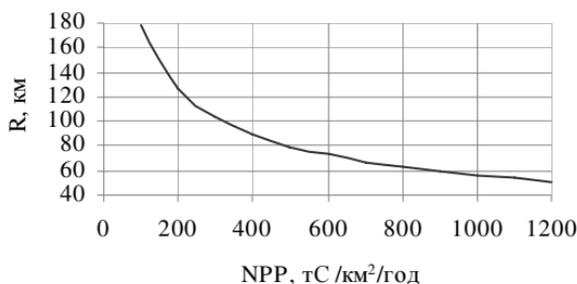


Рис. 2. Изменение оптимального радиуса (R) экологического кольца города-миллионера в зависимости от продуктивности окружающей его экосистем (NPP).

Расстояние между городами представляет собой серьезную помеху для экономического развития. Расселение людей по всей территории и, соответственно, большие расстояния между крупными городами России выглядят как огромная ошибка советских плановиков⁵. Проведенный нами анализ показывает, что такое распределение населения может отражать низкую продуктивность территории. Чтобы обеспечить экологически устойчивое развитие, расстояние между городами в России (и, тем более, в Сибири) должно быть больше, а сами города – меньше, чем в США.

⁴ Collins J. et al. A new urban ecology // American Scientist. – 2000. – V. 88. – P. 416–425.

Сравним, к примеру, географическое распределение NPPc в окрестностях агломераций Сент-Пол – Минеаполис и Новосибирска (рис. 3). Так как по мере удаления от города концентрация населения падает, то чем больше ширина координатной клетки (D), для которой рассчитывается NPPc, тем выше NPPc. Когда клетка включает в себя город и его ближайшие окрестности ($D-1$), NPPc равно 1,4 тС/чел./год (Новосибирск) и 2 тС/чел./год (агломерация Сент-Пол – Минеаполис). И в том и в другом случае экологически оптимальное значение NPPc (10 тС/чел./год) достигается при $D-3$ (то есть, когда клетка включает в себя город и земли, находящиеся на расстоянии около 150 км от него).

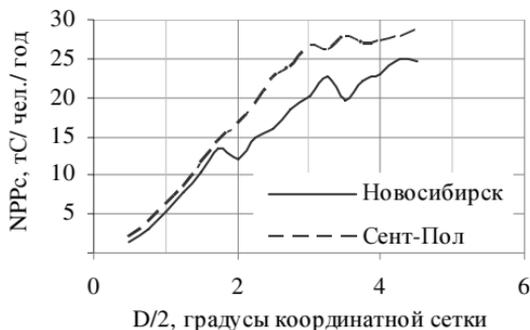


Рис. 3. Чистая первичная продукция экосистем, приходящаяся на душу населения (NPPc), в зависимости от ширины (D) координатной клетки, в которой находится Новосибирск и агломерация Сент-Пол – Минеаполис (США).

Таким образом, перед советскими плановиками стоял сложный выбор: концентрировать население в районах экологически неустойчивого развития или переселять в климатически дискомфортные районы Сибири. Они выбрали последнее. Если это и было ошибкой, то далеко не очевидной. Никто не знал тогда о том, что переселенцы часто не могут адаптироваться к суровому сибирскому климату. Пределы адаптации к дискомфортным и экстремальным природным условиям были установлены⁶ только в 1980-х.

Экономический кризис 1990-х выявил этнографический результат переселенческих кампаний 1920–1980 годов. Несмотря на отсутствие каких-либо стимулов для того, чтобы

⁵ Hill F., Gaddy C.G. The Siberian Curse: How communist planners left Russia out in the cold. – Washington: Brooking Institution Press, 2003.

⁶ Прохоров Б. Б. Медико-географическая информация при освоении новых районов Сибири (для проектных и плановых разработок). – Новосибирск: Наука, 1979.

оставаться в районах дискомфортного климата, сибиряки не переехали в более теплые, более продуктивные районы. **Похоже, что в результате переселения сформировался жизнеспособный этнос – «сибиряки», насчитывающий 20 млн чел. и хорошо приспособленный к специфическим условиям Сибири⁷.**

Что ожидает сибиряков в XXI веке? Глобальное потепление и рост мирового населения создают предпосылки для интенсивного экономического развития Сибири и очередных переселенческих волн. И, соответственно, экономическая мысль встает перед той же дилеммой, что стояла перед советскими плановиками. Какими критериями руководствоваться при оценке возможных вариантов развития Сибири?

Некоторые считают, что в условиях экономической глобализации экологическая устойчивость не имеет принципиального значения. Население концентрируется в крупных городах и, по большей части, зависит от глобальных рынков, а не от состояния экосистем, окружающих города. Экологические пределы роста как бы исчезают. На самом деле это не совсем так. В условиях, когда человечество присваивает себе уже 20% органического вещества, производимого экосистемами суши, возникает естественный вопрос: «Какую часть биосферной продуктивности человечество может себе присвоить, не создавая угрозы для нормального функционирования глобальных рынков?».

Значение экологического фактора выявляется именно тогда, когда происходит сбой в экономике. Тот факт, что сибиряки смогли пережить кризис 1990-х годов, позволяет предположить, что они гораздо легче адаптируются к предстоящим глобальным изменениям, если будет сохранен исторически сложившийся баланс между концентрацией населения и продуктивностью экосистем, то есть, если будет сделан выбор в пользу экологически устойчивого пути развития Сибири.

⁷ *Моисеев Р.С.* Некоторые методологические и методические вопросы районирования Севера России // Тр. Камчатского филиала Тихоокеанского института географии ДВО РАН. – 2006. – Вып. VI.

По результатам обследования более 500 респондентов автор делает вывод о том, что в сфере услуг общественного питания цены на продукты, не требующие сложной технологии изготовления, непомерно высоки. Причина – отсутствие реальной конкуренции (количество предприятий в отрасли не соответствует реальному спросу, в сотни раз меньше общемировых показателей), а также высокие риски предпринимателей.

Ключевые слова: потребители, сфера услуг, свободное время, цена, конкуренция, малый бизнес, предпринимательские риски, государственная поддержка

Сфера услуг и ценовой паралогизм с чашкой кофе

Е.А. РАЗОМАСОВА, кандидат экономических наук, Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск. E-mail: razomea@land.ru

Хочу выпить чашку кофе. Кофе поблизости нет. Еду через полгорода в центр. Чашка кофе – 90 руб., дороже бутылки водки?!

Так далеко и так дорого... Почему?

На первый вопрос расхожий ответ такой: все кофейни в центре, потому что на окраинах живут граждане небогатые. А вот почему так дорого? Видимо, потому, что высока себестоимость производства чашки кофе...

В поисках ответа на вопрос о себестоимости чашки кофе судьба свела меня с хозяином крупнейшей сети кофеен «Travelers Coffee», известным американским предпринимателем Кристофером Майклом. Упомянутая сеть кофеен осущест-



вляет полный цикл переработки кофе, начиная с закупки в странах, его выращивающих, до обжарки в Новосибирске и приготовления напитка. По расчетам Майкла получается, что если учесть в себестоимости чашки кофе всё, всё, всё, то результат выходит никак не выше 35 руб. за чашку. Заметим, что в Европе чашка кофе стоит $\hat{1}-1,2$, т.е. 40–48 руб. Европейская рентабельность затрат на чашку кофе не превышает 37%, а в России – не менее 150%!

Аналогичная ситуация и в других отраслях сферы потребительских услуг. Химчистки, прачечные, сапожные мастерские расположены, как правило, далеко от потребителя, и цены в них ненормально высокие. Ясно, что ценовые предложения отечественных предприятий в сфере услуг формируются на основе общеизвестных законов рыночного ценообразования. А предположение о том, что оказание услуг – это сложный и потому очень дорогостоящий процесс, является ложным. Ценовой паралоги́зм (от греческого *paralogismos* – неправильное рассуждение) в отечественной сфере услуг является тотальным.

Кому выгодно поддерживать это заблуждение? Недобросовестным предпринимателям и лицам, сдающим в аренду помещения. Цель – извлечение монопо́льно высокой прибыли.

Почему я об этом пишу? В чем значимость этого ценового паралоги́зма, распространенного, конечно же, по всей стране. Новосибирск – только пример.

Услуги и свободное время

Экономически активным жителям крупного мегаполиса в силу заданного ритма жизни ежедневно приходится прибегать к помощи специализированных предприятий сферы услуг. Работающий человек не всегда находит время для удовлетворения текущих потребностей силами своего домашнего хозяйства: на бытовые проблемы времени не хватает. В процессе опроса более 500 жителей Новосибирска нами составлена примерная структура расхода времени городского жителя в неделю.

Оказалось, что работа в среднем занимает 70 часов, транспорт – 10, сон – 42. Свободного времени у работающего жителя мегаполиса в неделю остается примерно 46 часов, или около 6,6 часов в день. Казалось бы, немало, но расход времени нерационален. Почти 86% опрошенных ежедневно

6 ЭКО №2, 2011

затрачивают от 3,0 до 4,5 часов на домашнюю работу и самообслуживание. По мнению респондентов, эта мера вынужденная, поскольку услуги потребительского характера дороги, а специализированные предприятия чаще всего – в центре города, далеко от мест проживания.

В результате расходы свободного времени на поиск недорогих и близких территориально услуг дополняют список невосполнимых потерь, поскольку в широком понимании сфера потребительских услуг – отрасль, доставляющая гражданам свободное время!

К сожалению, большая часть населения нашей страны не может себе позволить передать процесс организации домашнего хозяйства в руки специалистам – клининговым и другим предприятиям. Специализированных предприятий, способных качественно и в срок удовлетворить потребности, не хватает даже в крупных городах. Это подтверждают проводимые нами ранее исследования¹.

Получается, что возможностей для интеллектуального или профессионального роста у горожан нет: средний курс повышения квалификации в стране занимает около 500 часов и рассчитан примерно на 70 дней, т. е. не менее 49 часов в неделю (напомним, что в наличии – 46 часов, без учета расходов на ведение домашнего хозяйства и самообслуживание).

Сфера услуг, например, предприятия общественного питания, позволяет удовлетворить и потребность в общении. Именно эта потребность, по мнению посетителей ресторанов, баров, кафе и специализированных кофеен города, выступает ключевым мотивом их посещения. Люди хотят отдохнуть, пообщаться, окунуться в атмосферу комфорта, уюта, беззаботного быта. Однако мало кто может позволить себе это на постоянной основе из-за высоких цен. Приобретать по необходимости общение и комфорт, а значит, и свободное время, может ограниченный круг людей, постоянно проживающих или работающих в центральной части города с доходами выше среднего уровня. Хотя спрос на потребительские услуги стабилен и опережает предложение.

При этом, говоря о кофе, в частности, и сфере потребительских услуг вообще, мы должны четко представлять себе,

¹ Басс А.Я., Разомасова Е.А. Сфера услуг и предпринимательство в экономическом развитии // ЭКО. – 2009. – № 2. – С.80.

что здесь не идет речь о продаже редких ресурсов, монополизированных отдельными производителями. Поэтому и ценообразование в этой сфере должно учитывать рыночную конкуренцию. Таким образом, завышенные цены в сфере потребительских услуг могут быть объяснены крайне низким уровнем конкуренции в отрасли. Иными словами, слабым развитием самой отрасли.

К вопросу о конкуренции

Конкуренция в общеэкономическом смысле рассматривается как действенный механизм регулирования цен в рыночной экономике. В нашей стране конкуренция защищена законодательно. Почему же она не развивается?

На отечественном рынке потребительских услуг не выдерживается базовое условие конкуренции – наличие в отрасли большого количества независимых производителей. Ограниченное число производителей, олигополистический характер рынка препятствуют снижению цен и повышению качества услуг. Вот конкретный пример.

По данным статистики, в Новосибирске на 01.01.2010 г. проживало 1409 тыс. чел. Примерно половина – взрослое, экономически активное население.

По предварительным расчетам, на 01.08.2010 г. в городе постоянно действуют 434 предприятия общественного питания разного уровня, 290 из них (67,0%) вообще специализируются на данном предложении. Казалось бы, условия для конкурентной борьбы налицо, почему же цены на услуги этих предприятий похожи, как близнецы? Ответ прост: спрос на услуги в разы превышает предложение! На 1000 жителей города приходится 0,3 предприятия общественного питания и 0,2 – специализированных кофеен. В этих условиях говорить об отраслевой конкуренции, а следовательно, о ценовой доступности предложения, не приходится.

Для сравнения: в Нью-Йорке на 1000 жителей приходится примерно по 2,5–3 предприятия, в Париже по 3–3,5, в Лос-Анджелесе – 7 предприятий. В Москве и Санкт-Петербурге этот показатель близок к единице на 1000 чел.²

Выступая на конференции в Иркутске «Развитие конкуренции в регионах Сибирского федерального округа» 5 февраля

² URL: http://www.pitportal.ru/market_research/6638.html (на 01.01.2008 г.)

2010 г., Э.С. Набиуллина отметила, что «достаточно сопоставить цены и доходы россиян и жителей развитых и даже многих развивающихся стран, чтобы понять, что наши рыночные реалии далеки не только от идеала, но и среднего уровня в мире. Мы платим непомерную цену каждый день в магазине за недостатки развития конкуренции»³. Была поставлена задача до 01.03.2010 г. разработать программы развития конкуренции.

Официальный сайт Новосибирской области информирует нас, что Постановлением № 63-п от 06.10.2010 губернатором Новосибирской области утверждена Программа мер по развитию конкуренции в области на 2010–2012 гг. Текст программы пока не опубликован, хотя и так ясно, что проблем в сфере потребительских услуг в городе и за его пределами достаточно.

Откуда запредельные цены?

Доминирующее положение производителей позволяет диктовать цены на самые популярные сорта кофе в пределах 75–130 руб., при реальной себестоимости ниже 35 руб. Даже эта сумма, по оценке специалистов, уже включает все затраты производителя, от закупки сырья до оплаты труда официанта, включая прибыль в размере 15–20%! Оказание услуг общественного питания на потребительском рынке города – достаточно прибыльный бизнес. Рентабельность затрат чашки кофе колеблется от 120 до 270%, в зависимости от сорта! По мнению предпринимателей, работающих в этой отрасли, кофейный бизнес более интересен, чем алкогольный! Еще бы, при такой рентабельности!

Учитывая, что Новосибирск – третий мегаполис страны, состояние потребительского рынка услуг города может вполне выступать лакмусом развития потребительских услуг в России. Отсутствие реальной конкуренции и территориальное сосредоточение предприятий, оказывающих услуги потребительского характера, в центральных частях города, местах массового скопления или прохождения, приводят к росту цен, снижению потребительской мотивации приобретать услуги чаще и больше.

Эту гипотезу подтверждают результаты нашего исследования, проведенного в кофейнях города. На вопрос анкеты: «Готов ли потребитель приобретать более одной чашки в день

³ URL: www.economy.gov.ru (на 21.10.2010 г.)

любимого сорта кофе при более низкой цене?», все респонденты дали однозначный ответ «Да»! Но при этом более 95% респондентов указали диапазон цены от 50 до 90 руб. за чашку, отметив, что цена на кофе в городских предприятиях общественного питания слишком высокая. И действительно, приобретя в магазине пакет кофе в зернах весом в 200 г примерно за 250 руб., можно самостоятельно сварить чашку кофе всего за 17 руб.!

Конечно, для 78% опрошенных кофейни – место встреч, отдыха и общения. Однако каждый второй клиент идет туда выпить качественно приготовленный кофе, перекусить и готов платить за эти потребности разумную цену с учетом реальных издержек компании. Наценку в 70–90% на продукт, несложный в изготовлении, 98% посетителей кофейен города считают запредельной.

Вывод прост. Отсутствие реальной конкуренции в сфере потребительских услуг доводит рост цен до размеров, противоречащих законам экономики и здравому смыслу. Срабатывает ценовой паралогизм, формирующий общественное мнение, что сфера услуг – отрасль для избранных граждан с высокими доходами. Подобные рассуждения ложны, поскольку в развитых странах мира услуги выступают мерилем цивилизации общества, а их ценовая и количественная доступность – показателем качества жизни. Открытый вопрос: «Почему у нас услуги не стали продуктом массового потребления?» непосредственно связан с другим: «Кто будет заниматься развитием этой отрасли?». Ответ очевиден: «Предприниматели».

Автор задался вопросом: если цены на услуги зависят от количества предприятий, конкурирующих в отрасли, то каким должно быть это количество при приемлемых для потребителя ценах и разумной рентабельности для производителя?

Считаем!

Для ответа на этот вопрос на примере предприятий, оказывающих услуги по приготовлению кофе, нами на основании равновесия Нэша-Курно⁴ построена расчетная модель.

⁴ *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2-х Т. Изд. 2-е испр. /Пер. с англ. под редакцией В.М. Гальперина и Н.А. Зенкевича. СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т. 2. – С. 119.

Она базируется на исследовании функции «цена – спрос» на кофе. С помощью стандартных приемов мы получили такую функцию для Новосибирска. Последующий расчет выглядит следующим образом.

Исходная функция:

$$Q(P) = 386 - 0,017P, \text{ и с учётом этого}$$

$$P(Q) = a - b, Q = 22705 - 59Q,$$

где Q – тыс. чашек кофе

Каждый участник максимизирует свою прибыль независимо друг от друга. Задача:

$$\Pi(q_i) = [P(Q) q_i - c q_i] \rightarrow \max,$$

$$Q = n = \sum_{i=1}^n q_i.$$

Искомым в задаче является число фирм n при заданных значениях себестоимости c (35) и норме рентабельности r (0,2).

$$\text{Решение: } n = \frac{a - c(1+r)}{rc}, \quad P = \frac{a + nc}{n+1}, \quad Q = \frac{n}{n+1} \left(\frac{a-c}{b} \right).$$

При $r = 0,2$ число фирм (при заданных $a=22705$, $b=59$) $n = 3237$.

Сравните: фактически в городе всего 434 предприятия. Расчетное значение обеспеченности при $n=3237$ на 1000 жителей в Новосибирске будет 2,3⁵ (сейчас – 0,3). Тогда средняя расчетная цена чашки кофе будет соответствовать уровню цен, сложившемуся в европейских городах.

А при среднем фактическом (для Новосибирска) значении рентабельности мы получаем число предприятий, равное как раз 430.

«Что делать?»

Результаты проведенного исследования предпринимательских субъектов Новосибирска, действующих в сфере потребительских услуг, позволяют сделать вывод о том, что основная причина низких темпов развития отрасли лежит в плоскости защиты имущественных и коммерческих интересов предпринимателей от рисков, с которыми они постоянно сталкиваются. Защитная реакция на эти риски – рост цен.

⁵ Данный показатель удовлетворяет норму советской плановой экономики градостроительства – СНиП 2.07.01–89., согласно которой на 1000 чел., одновременно проживающих на одной территории поселения, должно приходиться не менее двух предприятий услуг разного вида.

Серьезной статьей затрат бизнеса является арендная плата: 56% опрошенных предпринимателей считают расходы по оплате аренды помещения базовым риском, поскольку ее нужно производить регулярно, независимо от результатов деятельности. На втором месте стоят проблемы налогообложения. Почти 29% респондентов считают, что если честно платить все налоги, то брешь в бюджете образуется весьма заметная, даже с переходом на упрощенную процедуру налогообложения. На третьем месте – риски, связанные с оплатой тарифов и коммунальными платежами. 27% предпринимателей предпочитают закладывать расходы роста коммунальных платежей будущих периодов в действующие цены, чтобы сохранить объемы прибыли.

Расходы по преодолению административных барьеров также ложатся на плечи потребителей. 23% опрошенных обязательно включают в стоимость услуг легальные и нелегальные сборы, 61% постоянно испытывают нехватку финансовых ресурсов, поскольку вынуждены изымать оборотные средства для решения вышеупомянутых проблем, а 17% предпринимателей вообще не могут рассчитывать на получение необходимого кредита, поскольку сроки кредитования крайне малы, а процентные ставки – неподъемны. Можно ли упрекать предпринимателей за высокие цены, выступающие механизмом защиты от неблагоприятных факторов ведения бизнеса?

Теперь совершенно ясно, что снижение цен на услуги может произойти только при условии наличия реальной конкуренции на потребительском рынке среди производителей. Для этого в региональную программу развития конкуренции следует внести предложения по увеличению количества действующих на рынке предприятий, оказывающих услуги населению. Система поддержки, ориентированная на увеличение числа предприятий, позволит создать действующую конкурентную среду, способную решить проблему высоких цен. **Условия, при которых на 1000 потребителей Новосибирска приходится менее одного специализированного предприятия, оказывающего услуги, не способствуют снижению цен!**

Жизнеспособность изложенного подхода напрямую зависит от реализации мер поддержки развития малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях. Ежегодно на всех уровнях власти разрабатываются государственные

программы, финансируемые за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и других источников. Правительством страны на 2010 г. было выделено из средств федерального бюджета 20,25 млн руб. на реализацию программ поддержки развития предпринимательства, что почти вдвое превышает бюджет 2009 г. **Но это в 30–40 раз меньше объемов поддержки, выделяемой правительством развитых стран на аналогичные цели.** На территории Российской Федерации в 2010 г. действовало 5605883 предпринимательских субъекта, соответственно **на каждого пришлось только по 3600 руб.!**

Кроме того, предприниматели в сфере потребительских услуг вообще лишены такой поддержки: **приоритет в государственных программах отдается инновационным, производственным и градообразующим предприятиям.**

Субъекты, не входящие в названную тройку, планируется финансировать по схеме «микрозаймов», при которой, даже в случае положительного решения о выдаче предпринимателю максимального кредита размером до 1,0 млн руб. на срок до 3 лет, процентная ставка займа будет ему не под силу. Согласно условиям процедуры «микрозайма», уровень кредитной ставки для предпринимателей формируется путем суммирования кредитной ставки коммерческого банка, выделяющего средства, и ставки рефинансирования ЦБ, что сразу поднимет планку свыше 15,0%. Подобные условия вряд ли приемлемы и для развития предпринимательской инициативы. По оценке World Bank, Россия по «легкости ведения бизнеса»⁶ занимает 120-е место (из 181) и не может конкурировать со странами, находящимися в верхней части рейтинга.

Отсутствие серьезного экономического интереса к развитию отрасли, универсальных программ поддержки предпринимателей в сфере услуг замедляют процесс активного роста числа предприятий, необходимого для формирования реальной конкурентной среды в сфере потребительских услуг.

Ценовой паралогизм, доминирующий в головах и упирающийся в отсутствие реальных условий поддержки бизнеса, не позволит и в ближайшей перспективе сделать сферу услуг доступной широкому кругу потребителей.

⁶ URL: <http://aillarionov.livejournal.com/110699.html>, <http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/> (на 05.10.2010 г.)

В статье впервые дана оценка рынка стоматологических услуг в России в целом, включая государственный и негосударственный секторы. Анализируется динамика производства стоматологических услуг в 1995–2008 гг., исследуется изменение региональной структуры этого вида услуг.

Ключевые слова: здравоохранение, стоматологические услуги, объем рынка

Развитие рынка стоматологии в России

Т.О. МАНАШЕРОВ, кандидат экономических наук, председатель совета директоров компании «Юнидент», Москва

В научной и коммерческой литературе отсутствует комплексный экономический анализ состояния и развития рынка стоматологии в России, имеющиеся исследования носят фрагментарный характер и в основном посвящены Москве и Московской области. Нет важнейших экономических характеристик этой сферы услуг.

Такое положение дел объясняется целым рядом обстоятельств. Во-первых, в производстве стоматологических услуг как в государственном, так и в частном секторах экономики широко распространена неофициальная оплата, что затрудняет оценку. Так, по данным консультационной компании BusinesStat, основанных на результатах всероссийских ежегодных выборочных обследований 950 медицинских учреждений, объем рынка коммерческих медицинских услуг в России в 2008 г. составил 355 млрд руб.¹ Эта величина существенно превосходит официальные данные Федеральной службы государственной статистики об объеме платных медицинских услуг (195,6 млрд руб.)². Отсюда можно сделать вывод о том, что примерно 55% коммерческих медицинских услуг в России оплачивается неофициально.

Во-вторых, в статистике медицинских услуг, публикуемой в открытых источниках, в большинстве случаев стоматологические услуги отдельно не выделяются.

¹ Анализ рынка медицинских услуг в России в 2005–2010 гг., прогноз на 2011–2014 гг. – М: BusinesStat., 2010. – С. 66.

² Здравоохранение в России. 2009. Стат. сб. – М: Федеральная служба государственной статистики, 2009. – С. 309.



Параметры рынка в 2008 г.

Оценка объема производства стоматологических услуг в России в 2008 г. (за 2010 г. имеется наиболее полная информация) может проводиться двумя методами: 1) на основе данных системы национальных счетов России об объеме производства вида деятельности «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» и информации о доле стоматологических услуг; 2) на основе оценки числа стоматологических установок в России и объема производства стоматологических услуг на одной установке.

Нами были выполнены расчеты по оценке рынка стоматологии в России двумя названными методами. Полученные результаты не противоречат друг другу, но второй метод представляется более точным. Поэтому именно на нем мы остановимся более подробно. Для расчета общего объема выполненных стоматологических услуг вторым методом в 2008 г. определялась их величина для Москвы, Санкт-Петербурга и остальной России.

По данным компании «Маркет Аналитика»³ и информации, полученной в частных московских стоматологических клиниках, в среднем в Москве в 2008–2009 гг. одно стоматологическое кресло приносило выручку примерно 500 тыс. руб. в месяц. По оценкам⁴, в коммерческом секторе производства стоматологических услуг Москвы в 2008 г. имелось 6300 стоматологических установок. На основании этих данных объем продаж услуг коммерческой стоматологии Москвы в 2008 г. составил примерно 37,8 млрд руб., или 1,5 млрд дол. (по среднегодовому обменному курсу рубля к доллару США в 2008 г.). *Эта оценка достаточно близка к данным других источников.* Например, коммерческий рынок стоматологических услуг Москвы в 2008 г. оценивается в объеме 1,1 млрд дол. США⁵.

Суммарное количество стоматологических установок в государственных (3000 шт.) и в ведомственных стоматологических

³ Российский рынок стоматологических услуг. Маркетинговое исследование и анализ рынка. – М: Маркет Аналитика, 2009. – С. 33.

⁴ Российский рынок стоматологических услуг. – С. 7–8.

⁵ Маркетинговое исследование «Рынок стоматологии Москвы в 2008–2011 гг. с учетом экономического кризиса» (2-е изд.). Экспертно-консультационный центр «Инвест-проект». – М.: 2009. – С. 41.

поликлиниках (500 шт.) составляет 3500 шт.⁶ Поскольку цены в государственных и ведомственных стоматологических клиниках примерно на 20% ниже, чем у частников⁷, объем выполненных ими услуг на одну стоматологическую установку принимается на уровне 400 тыс. руб. в месяц, а объем продаж в государственном секторе стоматологии Москвы в 2008 г. составил около 16,8 млрд руб., или 0,7 млрд дол.

В целом в 2008 г. объем рынка стоматологических услуг Москвы в государственном и негосударственном секторах, по нашей оценке, составлял 54,6 млрд руб., или примерно 2,2 млрд дол.

Далее было оценено количество стоматологических установок (наше исследование показало, что их количество примерно равно численности врачей-стоматологов с высшим и средним образованием: в Москве на одну установку приходилось 0,99 специалиста, в Санкт-Петербурге – 0,94) и производство услуг на одну установку в Санкт-Петербурге и во всей России с учетом разницы в ценах на стоматологические услуги. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2008 г., общая численность врачей-стоматологов в России, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга, составляла 69171 чел. Эта величина и была принята в качестве оценки количества стоматологических установок в России в 2008 г.

Затем мы оценили объем производства услуг на одну стоматологическую установку в Санкт-Петербурге и прочих регионах России (предполагалось, что загрузка по всем регионам России одинакова). Следовательно, разница в объеме производства услуг на одну стоматологическую установку должна быть обусловлена отличием в уровне цен.

Уровень цен на стоматологические услуги фиксируется Росстатом во всех регионах России в Форме федерального государственного статистического наблюдения № 1 (потребительские цены) – «Бланк регистрации цен и тарифов на товары и платные услуги населению». На основе данных этого

⁶ Маркетинговое исследование «Рынок стоматологии Москвы в 2008–2011 гг.

⁷ URL: <http://www.stom.ru/dmg/0506/article2.shtml>. Рынок: обзор сектора негосударственных стоматологических клиник Москвы по итогам 2004 года; Dental Management Group. – 2005. – № 10.

статистического наблюдения за 2005–2009 гг.⁸ (средняя цена лечения кариеса по регионам России в 2005–2009 гг. и изготовления одной стальной коронки с напылением) нами было посчитано среднее соотношение цен на стоматологические услуги в регионах России к уровню цен на эти услуги в Москве в 2008 г. Средний уровень цен на стоматологические услуги в провинции составлял примерно 38%, а в Санкт-Петербурге – 83% от уровня цен в Москве.

Официальная статистика не приводит данных о количестве стоматологических установок в государственном и негосударственном секторе медицинских услуг в регионах. Не было и коммерческих исследований, позволяющих выявить этот важный параметр. Поэтому для оценки объема производства стоматологических услуг в провинции и в Санкт-Петербурге был определен средний уровень производства услуг на одной стоматологической установке в Москве в 2008 г. в месяц путем деления общего объема продаж в этом секторе экономики (54,6 млрд руб.) на общее количество стоматологических установок – 9800. Таким образом, средний уровень производства услуг на одну стоматологическую установку в месяц в Москве в 2008 г. был равен 464 тыс. руб. Эта цифра в дальнейшем была использована для оценки производства услуг на одну установку в Санкт-Петербурге (385 тыс. руб. в месяц) и в регионах России (кроме Москвы и Санкт-Петербурга), равное 175 тыс. руб. в месяц.

На основе выявленного количества стоматологических установок в провинции и Санкт-Петербурге, а также оценки среднего уровня производства услуг на одну стоматологическую установку был определен объем производства стоматологических услуг. В Санкт-Петербурге он составил 19,8 млрд руб., а в провинции – 145,6 млрд руб.

Следовательно, с помощью второго метода получена оценка объема производства стоматологических услуг в России в государственном и негосударственном секторах экономики, равная приблизительно 220 млрд руб., или около 8,7 млрд дол.⁹, что соответствует результатам, полученным первым методом (208–261 млрд руб.).

⁸ Анализ рынка медицинских услуг в России в 2005–2010 гг., прогноз на 2011–2014 гг. – М: BusinesStat, 2010.

⁹ При среднегодовом обменном курсе доллара США к рублю в 2008 г., равном 24,8 руб. за доллар.

Динамика

Результаты расчетов по оценке объемов производства стоматологических услуг в России в 1995–2008 гг. приведены в таблице.

Основные выводы по анализу динамики производства стоматологических услуг в России в период 1995–2008 г. сводятся к следующему.

• В рассматриваемом периоде можно выделить три этапа:

1) стагнация или снижение производства услуг в 1995–1998 гг., когда рост производства стоматологических услуг наблюдался только в Москве (на 8,1%), в Санкт-Петербурге роста не было, а в провинции оказание стоматологических услуг сокращалось (–1,8%);

2) в период экономического подъема 1999–2007 гг. произошло значительное увеличение производства в Москве (на 47,3%) и в Санкт-Петербурге (29,7%) при незначительном росте в провинции (около 5%);

3) существенное падение производства услуг в 2008 г., когда оно сократилось не только в России в целом (на 7,4%), но и в Москве (на 3,5%), что произошло в первый раз за весь анализируемый период.

Сопоставление динамики производства вида деятельности «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» и стоматологических услуг, измеренных в сопоставимых ценах 2008 г., в 1995–2008 гг. показывает, в основном, однонаправленную динамику этих двух показателей. Но в 2008 г. производство стоматологических услуг существенно снизилось (–7,4%), а выпуск вида деятельности «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» – заметно возрос (+7,7%). Такая разнонаправленная динамика может объясняться тем, что отрасль «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» в целом менее коммерциализирована, чем стоматология. В 2008 г. доля рыночных услуг в валовом выпуске данного вида экономической деятельности составляла примерно 25%, в то время как в стоматологии этот показатель, по нашей оценке, был равен 46%. Поэтому последствия финансово-экономического кризиса сказались здесь с определенным лагом. Производство в «Здравоохранении и предоставлении социальных услуг», измеренное в сопоставимых ценах, снизилось, по нашей оценке, на 2,5% в 2009 г. Причина – государство

Динамика численности стоматологов, стоматологических установок и производства стоматологических услуг в России в 1995–2008 гг.

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Численность врачей-стоматологов, тыс. чел.	49,1	50,9	51,5	54,4	55,1	55,9	56,5	57,6	58,6	60,8	62,0	63,7	65,0	60,2
В том числе:														
Москва	6,3	6,7	6,8	7,6	7,6	7,9	8,2	8,5	8,8	9,3	9,3	9,4	10,0	9,7
Санкт-Петербург	3,5	3,6	3,6	3,9	3,8	3,9	4,0	4,2	4,3	4,5	4,6	4,7	4,6	4,1
РФ (без Москвы и Санкт-Петербурга)	65,4	67,0	65,9	71,3	69,7	69,9	69,8	70,1	70,4	71,9	73,0	74,8	75,4	69,2
Численность среднего медицинского персонала (зубные врачи), тыс. чел.	26,1	26,4	24,7	28,4	26,0	25,8	25,5	25,1	25,0	25,0	24,9	25,2	25,0	22,7
Итого зубных врачей в РФ, тыс. чел.	75,2	77,3	76,2	82,8	81,1	81,7	82,0	82,7	83,6	85,8	86,9	88,9	90,0	82,9
Оценка количества стоматологических установок, шт.														
Москва	6374	6751	6851	7658	7709	7976	8265	8597	8955	9462	9457	9546	10152	9800
Санкт-Петербург	3715	3833	3792	4136	4066	4111	4247	4404	4575	4821	4853	4935	4828	4293
РФ (без Москвы и Санкт-Петербурга)	65400	67016	65856	71335	69650	69944	69831	70055	70440	71907	72981	74817	75419	69171
Итого по России	75489	77601	76500	83129	81426	82031	82343	83056	83970	86190	87292	89298	90399	83264
Объем производства стоматологических услуг, млрд руб., в ценах 2008 г.														
Москва	35,5	37,6	38,2	38,4	40,8	44,4	46,0	47,9	49,9	52,7	52,7	53,2	56,6	54,6
Санкт-Петербург	17,1	17,7	17,5	17,2	17,8	19,0	19,6	20,3	21,1	22,3	22,4	22,8	22,3	19,8
Россия (без Москвы и Санкт-Петербурга)	138	141	139	135	139	147	147	147	148	151	154	157	159	146
Россия – всего	190,3	196,4	194,3	190,7	197,9	210,6	212,6	215,7	219,3	226,3	228,7	233,4	237,6	220,0

Источники: Здравоохранение в России. 2009. Стат. сб. – М: Федеральная служба государственной статистики. 2009. – 365 с.; сайт Федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>; Здравоохранение в России. 2001. Стат. сб. – М: Госкомстат России. 2001; расчеты автора.

смягчило последствия финансово-экономического кризиса для «Здравоохранения и предоставления социальных услуг» в 2008 г., в то время как стоматология испытала в 2008 г. существенный спад.

- Предоставление стоматологических услуг в Москве на протяжении всего рассматриваемого периода развивалось более высокими темпами, чем в российской провинции и в Санкт-Петербурге. В результате доля врачей-стоматологов, работающих в Москве, в общей их численности в России увеличилась на 3,3 п.п., а доля предоставляемых в Москве стоматологических услуг в общем объеме их производства в России возросла на 6,2 п.п.: с 19% в 1995 г. до 25% в 2008 г. Доля провинции – на столько же процентных пунктов сократилась, а доля Санкт-Петербурга осталась неизменной. Как следствие, производство стоматологических услуг на душу населения в Москве в 2008 г. было равно 5200 руб., что превосходило соответствующий показатель для российской провинции (1150 руб.) примерно в 4,5 раза, в Санкт-Петербурге – на 20%.

- Общий объем стоматологических услуг в 2008 г. составил 220,0 млрд руб. Доля негосударственного сектора в общем объеме продаж стоматологических услуг составляет около 43%, государственного – 57%.

- Доля стоматологических услуг в общем объеме произведенных в 2008 г. медицинских услуг в России составила 15,5%, в медицинских услугах, произведенных в негосударственном секторе – 28,5%, в государственном секторе – 11,2%.

- Доля Москвы в общем объеме продаж стоматологических услуг в 2008 г. составила 25% (в негосударственном секторе – 37%), Санкт-Петербурга – 9%, остальных регионов России – 66%. Высокая доля столиц обусловлена двумя обстоятельствами: во-первых, значительной численностью населения (в 2008 г. доля Москвы в общей численности населения России составляла примерно 7,4%, Санкт-Петербурга – 3,2%) и уровнем доходов населения столиц, превышающем общероссийский уровень (в Москве – примерно в три раза), что приводит к более широкому потреблению дорогостоящих услуг стоматологов, мало востребованных в провинции.

Староверие стало одним из важнейших факторов интенсивного освоения Сибири в XVII–XX веках. Правительственные репрессии лишь стимулировали этот процесс – беглецы, ищущие условия для свободного вероисповедания и хозяйствования, уходили в глубь страны, осваивая новые, еще не обжитые территории.

Ключевые слова: старообрядчество, освоение Сибири, крестьянство, промышленность

Освоение Сибири и старообрядчество

Н.Н. ПОКРОВСКИЙ, *академик РАН*, Н.Д. ЗОЛЬНИКОВА, *доктор исторических наук, Институт истории СО РАН, Новосибирск*

Распространение староверия

Изучение восточных земель России, колонизация новых территорий и их освоение – торговое, промысловое, земледельческое, промышленное – изначально были связаны со старообрядчеством. Уже в сентябре 1653 г. за яростное сопротивление церковной реформе Никона был сослан в Тобольск один из «отцов-основателей» староверия – протопоп Аввакум. Прибыв в сибирскую столицу в декабре, он в первый раз пробыл там до июня 1655 г., пользуясь сначала относительной свободой церковной проповеди и личных бесед. Эти месяцы принесли сибирскому староверию немало убежденных сторонников. Аввакум, вероятно, читал в Тобольске главное тогдашнее сочинение о Сибири, ее истории и природных богатствах – Есиповскую летопись¹.

Знаменитый путь Аввакума в качестве ссыльного, нещадно избиваемого командиром военной команды, за Байкал в Даурию, еще не освоенные территории страны, с неповторимой экспрессией и страстностью описан протопопом в его «Житии», которое на века стало одним из самых почитаемых староверами текстов.

Сцены суровых насилий за проповедь «старой веры» в «Житии» перемежаются прекрасными описаниями богатой

¹ Демкова Н.С. Комментарий / Пустозерский сборник. Автографы Аввакума и Епифания. – Л., 1975. – С. 237–238.



сибирской природы: «О горе стало! Горы высокия, дебри непроходимыя, утес каменной, яко стена стоит, и поглядеть – заломя голову! В горах тех обретаются змеи великие; в них же витают гуси и утицы – перие красное, вороны черные, а галки серые; в тех же горах орлы, и соколы, и кречаты, и курята индейския... и лебеди, и иные дикие – многое множество, птицы разные. На тех же горах гуляют звери многие дикие: козы и олени, изубри и лоси, и кабаны, волки, бараны дикия – во очию нашу, а взять нельзя!»².

И далее – описание гор за Байкалом на обратном пути: «Лук на них растет и чеснок, болши романовскаго луковицы, и слаток зело. Там же растут и конопли богорасленные, а во дворах травы красныя – и цветны и благовонны гораздо. Птиц зело много, гусей и лебедей, – по морю (Байкалу. – **Н.П.**) яко снег плавают. Рыба в нем – осетры и таймени, стерледи, и омули, и сиги, и прочих родов много. Вода пресная, а нерпы и зайцы великия в нем: во окиане-море, живучи на Мезени, таких не видел. А рыбы зело густо в нем: осетры и таймени жирны гораздо, – нельзя жарить на сковороде: жир все будет»³.

И сам Аввакум, и его соузники и ученики сохраняли прочную связь с востоком страны, а авторитет первых мучеников староверия приводил к тому, что в городах и селах Сибири возникали первые тайные общины ревнителей древней веры. О том, что Сибирь стала наполняться староверами, с тревогой отмечалось уже на церковном соборе 1681 г.

Количество проповедников, выступавших против власти и официальной церкви, заметно увеличилось в последней четверти XVII в., когда преследования староверов стали массовыми. В это время в Сибири было положено начало сети тайных лесных убежищ старообрядцев, представлявших собой нечто среднее между крестьянской заимкой и небольшой (2–12 монахов) «пустынью» – скитом, в котором беглец молился Богу, спасая душу «в последние времена». Старообрядческие скиты стали своеобразными приходскими центрами, к которым тяготела крестьянская или заводская

² Житие протопопа Аввакума, им самим написанное, и другие его сочинения. – Иркутск, 1979. – С. 32.

³ Житие протопопа Аввакума... – С. 46.

округа. Власти не раз громили такие скиты, которые постепенно складывались в цепочки пристанищ для всех бежавших в Сибирь от крепостного права, а позднее – и от рекрутчины. Задача их полной ликвидации веками оказывалась непосильной для властей и военных команд, так как скиты было трудно обнаружить, а после разгрома они легко восстанавливались в непроходимых лесах на огромных пространствах от Урала до Алтая.

Староверие становится одним из важных факторов интенсивной тайной колонизации Сибири. Правительственные репрессии лишь ускоряют этот процесс: желание властей заставить своих строптивых подданных нести немалые повинности и исполнять обязательные работы наталкивалось на растущее стремление беглецов найти хотя бы в самых непроходимых дебрях условия для свободного исповедания веры и хозяйствования, не обремененного фискальным гнетом, поборами чиновников и крепостническими отношениями.

Тайные заимки староверов на века оказались связанными с процессом земледельческого и скотоводческого освоения новых территорий, подчас довольно глухих их уголков. Но был и обратный процесс, когда уже расчищенные для пашни леса, островки аграрного освоения, погибали под ударами правительственных репрессий.

В ответ на попытки насильно обратить в «никонианскую» веру, старообрядцы собирались в тайных убежищах и при подходе военных команд предавали себя самосожжению.

В первой «гари» на р. Березовке в Тобольском уезде, организованной старообрядческим деятелем Доментианом, 6 января 1679 г. погибло 1700–2000 чел. В том же году произошло самосожжение в Мехонской слободе, а другое удалось предотвратить. Тогда же около 40 чел., собравшихся для самосожжения в с. Мостовка, перечислили в пространной «сказке» насилия и вымогательства местного приказчика и просили оставить их в старой вере.

В 1682 г. в Утяцкой слободе Тобольского уезда сгорело 104 чел., в 1687 г. в лесу близ Киргизской слободы Верхотурского уезда – 100 чел., на р. Пышме в д. Боровикове Куяровской слободы – около 150 чел., на р. Тегень в Тюменском уезде – более 300 чел. В 1688 г. в результате «гари» в Новой Деревне близ Красноярска погибло около 30 чел. В том же году в Верхотурском уезде сгорели семьи известных староверов Лепихиных, в д. Реченге на Пышме – еще около 50 чел., а в деревне на р. Юрмыч Киргинской слободы – более 50 чел.

Вся эта волна опустошительных «гарей» напрямую связана с карательным законодательством последней четверти XVII в., особенно с законами царевны Софьи, грозившими сожжением за принадлежность к старой вере.

Провозглашение веротерпимости в первые годы правления Петра I привело к значительному сокращению «гарей». Однако постепенно усиление преследований ревнителей «старой веры» привело к новым самосожжениям. В декабре 1715 г. военная команда была послана против Кошутской пустыни в тюменских лесах. Здесь действовали руководители умеренного крыла поморских староверов брата Украинцевы, но прямое военное насилие привело к трагедии, в которой погибло 149 чел.

В 1722 г. казачий гарнизон староверов г. Тары отказался подписываться под странным текстом присяги о престолонаследии, где не было указано имя наследника: тут же распространился слух, что на деле речь идет о присяге самому антихристу. Вооруженное подавление этого бунта и последовавшие жесточайшие репрессии привели к многолетнему запустению целой округи и вызвали около десятка самосожжений по всей Западной Сибири⁴.

Последняя крупная вспышка сибирских самосожжений (около 20) приходится на 1750–1756 гг. и связана прежде всего с энергичной попыткой тобольского митрополита Сильвестра немедленно покончить с нарушениями сурового антираскольнического законодательства в его епархии⁵. Гораздо более терпимое к староверам законодательство Екатерины II привело к постепенному сокращению сибирских самосожжений.

Староверы в промышленности

Петровские и послепетровские времена ознаменовались важным экономическим явлением: открытием уральских, а затем алтайских и нерчинских руд и созданием мощностей по их выплавке и обработке. Острая необходимость в металле,

⁴ Покровский Н.Н. Антифеодальный протест урало-сибирских крестьян-старообрядцев в XVIII в. – Новосибирск, 1974. – С. 34–66.

⁵ Там же. – С. 252–287.

начавшаяся с Северной войны, заставила государство стимулировать развитие разведки, добычи и обработки черного и цветных металлов.

Это новое и весьма трудоемкое дело требовало хороших знатоков неизведанных территорий, а также немалого количества рабочей силы (напомним, что тогда выплавка металла происходила на древесном угле). Вполне объяснимо, что старoverы оказались среди самых первых рудознатцев, открывателей месторождений Урала и Алтая. Заводчики, несмотря на понятный риск, охотно ставили их приказчиками на своих предприятиях, а подчас – даже строителями оных. При этом покровительство владельцев заводов позволяло им разными способами обходить официальный статус беглых крепостных; отношения с работодателями строились на новой основе.

Приведем два примера. Влиятельный старover Родион Федорович Набатов происходил из семьи крепостных крестьян Троице-Сергиевой лавры, еще в ранней юности бежал на Урал, в скитаниях стал умелым рудознатцем, услугами которого с немалой выгодой пользовались Петр Осокин и Акинфий Демидов. Он открыл несколько месторождений железных и медных руд, «построил и в действие произвел» известный Иргинский завод, осокинские соляные промыслы в Кунгурском уезде. Он находился в близких отношениях с семейством Осокиных. Позднее сын Осокина Михаил под его влиянием открыто перешел из православия в старообрядчество, что в конце концов стоило Набатову свободы и жизни. Набатов пользовался доверенностью А. Демидова, несколько раз занимал на его уральских и алтайских заводах высокие административные посты, даже управлял от его имени Колывано-Воскресенскими заводами. Свою административную деятельность, связанную с разъездами по Сибири, Уралу и даже поездками в Петербург, Набатов использовал как для торговли, так и для связи со старообрядческими деятелями.

На окраине Нижнего Тагила Набатову принадлежал хорошо известный лесным пустынным и беглым крестьянам обширный двор, где под носом у властей тайно располагался старообрядческий монастырек, укрепленный «с великою крепостью», – предосторожность эта оказалась не лишней.

Друг Набатова Иван Осенев был из ясашных крестьян Казанской губернии. В 1714 г. он вместе с отцом бежал в Холмогорскую волость, а когда их там достиг подушный оклад, они в 1723 г. передвинулись на екатеринбургские заводы. Дав изрядную взятку их начальнику Георгу Вильгельму де Геннину, они легализовали свое положение в Екатеринбурге. На новом месте Осенев стал успешно заниматься торговыми делами, вел крупные торговые операции не только от своего имени, но и от имени заводчиков Осокина и Демидова, принимал участие в заводских делах. Он был владельцем двух больших дворов в Екатеринбурге и одного при Шайтанском заводе. Мать Осенева Агафья Кондратьевна

происходила из семьи поморских крестьян-старообрядцев и сохраняла тесную связь с известными центрами старообрядчества в Поморье и на Керженце. Им принадлежало несколько дворовых людей, однако отношения с ними были у Осеневых куда сложнее, чем у обычных холоповладельцев. Так, например, «купленной в Питербурге чухонской породы Петр Стефанов», значившийся холопом И. Осенева, был видным старообрядческим деятелем, который связывал его с крупным центром урало-сибирского старообрядчества в деревне Таватуйской.

Дом Осенева при Шайтанском заводе был полной чашей – шесть лошадей, три коровы, огород, двое саней, два ковра и т.д.; одних предметов столовой и кухонной утвари опись 1736 г. насчитала 108. Были там и церковные книги, в том числе учебные. Осеневу принадлежали три лавки, несколько кораблей. Его торговые операции охватывали Урал и Зауралье, Западную Сибирь, обе столицы. Отправляясь однажды в Тобольск для нелегальной операции по освобождению беглых старообрядцев, Осенев прихватил с собой большую партию товара, за которую выручил в сибирской столице 1300 руб.

Осенев и Набатов вели деятельную жизнь. Успехи в торговле и горнозаводском деле позволили им вырваться из обычного сельскохозяйственного быта крестьянской семьи, приобрести немалые капиталы и положение на заводах. Но это были успехи полулегальные – юридически они оставались беглыми крестьянами. Им обоим часто приходилось преступать рамки закона даже в делах торговых и заводских, не говоря уже о старообрядческих. Пробившись в быстро формировавшуюся торгово-промышленную верхушку старообрядчества, они, по своему новому положению, естественно, тяготели к более компромиссному курсу в отношениях с властями. Но по происхождению, неустойчивости своего положения они были еще близки к крестьянской среде, могли успешно действовать в ней, лично знали видных тайных руководителей крестьянского радикального старообрядчества. Последнее оказалось особенно важным, когда после разгрома властями в начале 1720-х годов крупнейшего керженского центра староверия многие десятки тысяч его обитателей бежали на окраины страны, в том числе – на Урал и в Сибирь.

Беглецы были резервуаром рабочей силы для рудников и заводов; и именно на частных заводах умели ее использовать, создав своеобразную полулегальную систему «вольнонаемного» труда. И пока государство не в силах было совладать с ним, частная заводская промышленность процветала.

Новый начальник уральских заводов Василий Никитич Татищев писал в 1734 г., что в лесах близ заводов скрывается более трех тысяч беглых староверов, и признавал, что демидовские заводы с вчетверо меньшим числом рабочих выдают вдвое больше продукции, чем казенные⁶. Он также

⁶ Полн. собр. законов Российской империи. Собр. первое. – Т. IX. – № 6559. – С. 293.

жаловался, что «всеми харчами и потребностями» в это время торговали «олончане, туляки и керженцы – все раскольники»⁷. Но его попытки вернуть беглецов помещикам в Европейской России отнюдь не помогли процветанию уралосибирских заводов.

Тем не менее весь XVIII в. и первую треть XIX в. успешно действовали и способствовали экономическому процветанию староверов их разветвленные организации, охватывавшие весь Урал и Сибирь. Так, екатеринбургское купечество поднялось именно на использовании конфессиональных связей, перерабатывая на своих предприятиях скупленные на этих территориях продукты животноводства и земледелия, торгуя ими в стране и за границей. Лидеры купечества – Рязановы, Казанцевы, Тарасовы при поддержке заводчиков Расторгуевых, Харитоновых, Зотовых, Китаевых и их управляющих пытались добиться даже легализации староверия⁸. Надежды на это рухнули в николаевское царствование.

Гонения и новые миграции

Несколько факторов способствовало постепенному угасанию системы, созданной уралосибирскими заводчиками. Опасность использования нелегальной рабочей силы заставляла хозяев рудников и заводов настойчиво добиваться приписки к заводам целых селений, то есть все шире привлекать полукрепостной труд. Переход в Европе к выплавке металла на каменном угле менял роль российской металлургии в мировой экономике. Государство же, видя предыдущие успехи частных предпринимателей, поспешило забрать многие их заводы в свои руки.

В этих условиях деятельная верхушка староверия находит иные сферы приложения своих немалых возможностей.

⁷ *Кафенгауз Б.Б.* Очерки внутреннего рынка России первой половины XVIII в. – М., 1958. – С. 88–89; *Байдин В.И., Пихоя Р.Г., Шашков А.Т.* Что читали на Урале в XVIII в. / Книги старого Урала. – Свердловск, 1989. – С. 151–153. Здесь же содержится упоминание о влиятельных заводских приказчиках-староверах.

⁸ *Байдин В.И.* Новые источники по организации и идеологии уралосибирского старообрядчества в конце XVIII – первой половине XIX вв. / Сибирское источниковедение и археография. – Новосибирск, 1980. – С. 95.

С начала 1830-х годов капиталы все чаще вкладываются в сибирскую золотопромышленность, и торговые связи с единоверной округой теряют прежнюю актуальность. К тому же вскоре вся централизованная организация рухнет: с середины 1830-х годов начинается продлившаяся до конца царствования Николая I новая волна преследования староверов. Тысячи их попали под суд, многих приговорили к различным наказаниям, включая ссылку. Одновременно возросли роль побега в крестьянской колонизации востока России и влияние более радикальных старообрядческих общин⁹.

Пути крестьянских миграций, в том числе потаенных, уходили все дальше на восток и юг – на верхнюю и среднюю Обь, Енисей.

В 1750 г. Краснослободская канцелярия по доносу устроила успешную облаву на десяток беглецов, скрывавшихся по берегам Каранинского озера на северо-восток от Тюмени. Среди них было двое староверов, включая черноризца Семена Воротова, негласного лидера беглецов. Живший с ним в одной избушке крестьянин Семен Санников был ранее в своем селе «никонианским» церковным старостой. Побег сблизил крестьян разных конфессий, и проповедь староверия могла звучать особенно убедительно. Беглым удобно было пользоваться тайной сетью старообрядческих убежищ – ее создание предшествовало массовой крестьянской миграции.

Любопытно, что на Каранинском озере был по ошибке схвачен и некий крестьянин Л. Валов. Он не был беглым, так как исправно уплачивал все подати по своему главному месту жительства в деревне Земляной. На озере же у него было лишь отходное хозяйство. Это обычный путь: уходя от выпаванности земель и притеснений властей, крестьяне сначала заводили «отхожие пашенки», подчас в десятках верст от предыдущих поселений, а затем постепенно перемещались все дальше, иногда десятилетиями числясь за старыми своими селами¹⁰.

В 1760-х годах правительство с помощью войск в несколько приемов заселило Западную и Восточную Сибирь староверами, бежавшими когда-то в Польшу и прилежавшие территории, где успешно занимались сельским хозяйством и торговлей. Они образовали две большие группы: в Забайкалье в 1765 г. было поселено около 5000 чел., на Алтае – несколько

⁹ Там же. – С. 93–109; Байдун В.И. Старообрядчество Урала и самодержавие. Конец XVIII – середина XIX в. / Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. ист. наук. – Новосибирск, 1983. – С. 13–16.

¹⁰ Покровский Н.Н. Беглецы на Каранинском озере (середина XVIII в.) // Изв. Сиб. отделения АН СССР. Сер. общест. наук. – 1974. – № 1. – Вып. 1. – С. 90–95.

меньше¹¹. Так появились алтайские «поляки» и забайкальские «семейские». Им предоставили некоторые налоговые льготы, а светские власти старались не вникать в их расхождения с официальной церковью.

Вскоре ссыльные староверы образовали ряд больших и зажиточнейших поселений в Западной Сибири – Староалейское, Екатерининское, Бобровское, Секисовское, Верх-Убинское, Алейское и др. и в Восточной – Бичура, Куналей, Тарбагатай, Чикой, Мухоршибир и др. Бичура стала одним из крупнейших сел России¹².

В 1808 г. иркутский губернатор Трескин писал: «Пример редкого трудолюбия, прилежания к хлебопашеству подают поселенные в Верхнеудинском уезде старообрядцы. Они поселены лет за сорок на местах песчаных и каменистых, где даже не предвиделось возможности к земледелию, но неусыпное трудолюбие их и согласие сделало, так сказать, и камень плодородным. Ныне у них лучшие пашни, и их хлебопашество составляет им не токмо изобильное содержание, но есть главнейшая опора Верхнеудинского и Нерчинского уездов»¹³.

Следует отметить, что именно переселенцы из Польши за Байкал и на Алтай стали первыми в Сибири применять плуг, а у алтайских «поляков» его заимствовали бухтарминские «каменщики»¹⁴.

Новые направления

Со второй половины XVIII в. пути крестьянской колонизации, связанные как с ползучей миграцией, так и с тысячеверстыми побегам староверов, все решительнее поворачивают на юг Сибири, Среднее Приобье и Алтай, а подчас – и за тогдашние границы России. Это вызовет еще одно успешное мероприятие Екатерины II по колонизации юго-востока

¹¹ *Болонев Ф.Ф.* Старообрядцы Забайкалья в XVIII – XX вв. – М., 2004; *Покровский Н.Н.* Антифеодальный протест... – С. 313–315; *Покровский Н.Н.* К истории появления в Сибири забайкальских «семейских» и алтайских «поляков» // Изв. Сиб. отделения АН СССР. Сер. общест. наук. – 1975. – № 6. – Вып. 2. – С. 109–112.

¹² *Михайлович А.* Русская колонизация горного округа Алтая. – Тобольск, 1896. – С. 18; *Алексеевко Н.В.* Русская колонизация Рудного Алтая в XVIII–XIX вв. / Экономика, управление и культура Сибири (Сибирь периода феодализма, вып. 2). – Новосибирск, 1965. – С. 141–153.

¹³ *Кеткович В.А.* Семейские – староверы Забайкалья. URL: www.predistoria.org

¹⁴ *Русакова Л.М.* Орудия труда / Крестьянство Сибири в эпоху феодализма. Отв. ред. А.П. Окладников. – Новосибирск, 1982. – С. 179 – 180.

державы. Речь идет о «каменщиках» Алтая и их возвращении в российское подданство, результатом чего станет создание там двух весьма зажиточных волостей. В начале XX в. именно там возникнут первые русские животноводческие фермы.

Сеть тайных старообрядческих укрытий существовала в XVIII и XIX веках и на Урале, и в Сибири; со второй трети XVIII в. у староверов находили своеобразные описания тайных маршрутов в Сибирь с указанием таких убежищ. Документы фиксируют первые случаи бегства в дебри Алтайских гор, «в Камень» в 1740-х годах.

В верховьях р. Убы поселилось несколько беглецов во главе с чернецом Кузьмой Некрасовым. Путь Кузьмы, крепостного Строгановых, начинался на Чусовой, продолжался через известные своими скитами Чернораменские леса, где он был пострижен легендарным о. Иовом; далее с рабочими Демидовых он ушел на Обь, в места близ Колывано-Воскресенских заводов. Здесь он скрывался 24 года у одного из окрестных крестьян, затем другой крестьянин переправил его на р. Убу. Биографии его сотоварищей были сходными. Беглецы пытались даже завести пашни вокруг своих тайных избушек, но пашни были обнаружены военной командой, а их возделыватели арестованы¹⁵.

С возникновением алтайских рудников и заводов среди ушедших в «Камень» («каменщиков») стали появляться работники этих предприятий, а также беглые рекруты, колодники. Центром и во многом символом бегства «в Камень» стали теснины и ущелья близ р. Бухтармы. Первое убежище там создали братья Селезневые, герои сибирского фольклора, бежавшие из кузнецкой тюрьмы и уведшие с собой десяток родственников. Несмотря на последовавший арест и разгром поселения, слава бухтарминских убежищ все росла, увеличивалось и их нелегальное население. В 1760–1980-х годах власти узнавали о новых десятках избушек, но уничтожение части из них не могло серьезно помешать существованию нелегальной общины, члены которой были тесно связаны законами взаимопомощи, столь традиционными у староверов. Историки иногда видели здесь параллели со взаимовыручкой членов первых протестантских общин, выживавших и богатевших во враждебном мире¹⁶.

¹⁵ Покровский Н.Н. Крестьянский побег и традиции пустынножительства в Сибири XVIII в. / Крестьянство Сибири XVIII – начала XIX в. Классовая борьба, общественное сознание и культура. – Новосибирск, 1975. – С. 27–31.

¹⁶ Crummeу Robert O. The Old Believers and the World of Antichrist. The Vyg Community and the Russian State, 1694–1855. – London, 1970. – P. 135–137.

По свидетельству А. Принтца, записывавшего в 1863 г. рассказы о начале колонизации староверами Бухтармы, «каменщики, желая укрыться от всякого преследования, избирали места неприступные, в непроходимых ущельях Листвяжьего хребта, Холзуна и Катунских белков, по рекам Белой, Тургун-Усу, Бобровке, Середчихе, Поскочихе, Околенке, Берелу и прочим, текущим с правой стороны в реку Бухтарму, также близ вершин Катуня, Коксы и др... Они жили мирно, соблюдая строго старообрядческие правила веры; земля, никогда не возделанная, щедро вознаграждала труды земледельцев, звероловство давало несметные богатства промышленникам...

Отправляясь в Камень преимущественно весной, беглецы... срубали... избу, помещаясь по несколько человек вместе или останавливаясь у других, прежде там поселившихся. Вступая с ними в товарищества, они помогали в хозяйстве, засеивали хлеб, косили сено, занимались рыболовным промыслом... Промышленники составляли небольшие артели – человека по 3–4 и, пришедши на промысел, обзаводились полным хозяйством... Вначале, когда число каменщиков было невелико... они жили между собою мирно., образ их жизни был самый патриархальный. Отчужденные от общества и связанные одной участью, они жили между собою согласно и составляли род братства или товарищества; в случаях возникавших недоразумений, ссор, обид, и т.п. дела решались по приговору лучших людей, удостоенных доверием общества»¹⁷.

Но трудности суровой жизни в горах, а также появление в непосредственной близости русской горной администрации (в 1791 г. на Бухтарме был открыт самый южный, Зырянский рудник) заставили «каменщиков» просить о возвращении их в русское подданство. Екатерина II «милостиво» уважила просьбу, и 15 сентября 1791 г. последовал соответствующий указ. При этом они получили немалые привилегии: освобождение от рекрутчины и замену тяжелых податей куда менее обременительным «ясаком».

В поисках Беловодья

Эти привилегии, трудолюбие и относительная независимость «каменщиков» привели к быстрому росту числа поселений и богатства их жителей. Так, в Сибири возникли две из самых зажиточных сибирских волостей: Бухтарминская и Уймонская. По мнению К.В. Чистова, именно это способствовало появлению в конце XVIII в. на Русском Севере и в

¹⁷ Принтц А. Каменщики, ясачные крестьяне Бухтарминской волости Томской губернии и поездка в их селения и в бухтарминский край в 1863 г. / Записки Русского геогр. общества по отд. общей географии. – СПб., 1867. – Т. 1. – С. 552.

Сибири утопической легенды о стране крестьянского счастья Беловодье, где нет ни налогового, ни религиозного гнета и труд на земле дает невиданные прибыли¹⁸. Легенда, ставшая известной столичному начальству в 1807 г. от томского крестьянина Бобылева, почти весь XIX в. вызывала неоднократные попытки крестьян найти прекрасную страну. Бухтарминские «каменщики» и не только они принимали в них самое деятельное участие.

Поиски эти во многом опирались на интереснейший документ крестьянского сознания, своеобразный путеводитель в Беловодье – «Путешественник», известный во многих списках (создание приписывается иноку Топозерской старообрядческой обители Марку). Здесь сообщается маршрут движения в Беловодье, приводятся реальные адреса некоторых укрывателей беглых, включая «каменщиков». К.В. Чистов, детально изучавший эти вариативные списки, особенно конец реальной части маршрута, делает важный вывод: «Итак, маршрут “Путешественника” приводит нас через Бийск в бывший Горноалтайский округ, в Бухтарминскую и Уймонскую долины»¹⁹.

Первая документально подтвержденная попытка искать Беловодье датируется 1825–1826 гг., когда в путь отправилось 43 крестьянина (включая 10 детей), приписанных к Колывано-Воскресенским заводам. В 1827 г. Ф. Паламошный увел за рубеж группу искателей Беловодья из 11 чел., а на следующий год, вернувшись, – еще 86 крестьян и заводских рабочих. В 1838–1839 гг. начальство узнало о подготовке крестьянами Огневыми большого побега, но помешать не смогло: ушло до 300 крестьян из обеих волостей «каменщиков» и соседних селян. В конце 1850-х – 1860-х годах известно несколько таких попыток, в один из побегов ушло более 100 семейств тобольских крестьян. Последние документированные попытки побегов в Беловодье с Алтая относятся к 1888 г. и 1897 г., но участники научных экспедиций фиксировали слухи о побегах, ходившие и в начале XX в.

В 1871 г. и 1884 г. вопрос о поисках страны с «истинным священством» поднимался на авторитетных екатеринбургских соборах крупнейшей урало-сибирской ветви старообрядчества – часовенных. Итогом стало известное путешествие 1898 г. группы уральских казаков в поисках Беловодья

¹⁸ Чистов К.В. Русская народная утопия (генезис и функции социально-утопических легенд). – СПб, 2003. – С. 279–331.

¹⁹ Там же. – С. 296; Мальцев А.И. Беловодье / Православная энциклопедия. – Т. IV. – С. 534–535.

«в Опоньском царстве»; их маршрут охватил Ближний Восток, Цейлон, Сингапур, Китай, Японию. Дневник этого путешествия, составленный Г.Т. Хохловым, был опубликован В.Г. Короленко²⁰.

Еще одно важное направление старообрядческой миграции на необжитые земли – на юг Дальнего Востока, вошедший в состав империи в конце 1850-х годов. Одновременно начался и приток туда староверов – как легальный, так и нелегальный. Предложения генерал-губернатора Восточной Сибири Н.Н. Муравьева-Амурского о вольнонародном заселении Приамурья и Приморья, с дарованием свободы переселенцам из крепостных, были отвергнуты правительством, заменившим этот буржуазный проект решением о колонизации нового края ссыльными²¹. В их число вошли и староверы, хотя уже с 1860-х годов их добровольное переселение на эти территории, никак не поддерживаемое государством, стало превалировать²².

Именно эта категория населения, по общей оценке современников, добилась наибольших успехов в хозяйственном освоении края, о чем вспомнили в связи со строительством КВЖД. Проект заселения Маньчжурии силами староверов и русских сектантов был поддержан министром финансов С.Ю. Витте, который с 1900 г. вел переговоры с представителями старообрядчества. Положительный отклик обсуждение проекта получило на старообрядческих съездах, тем более что еще до введения закона о веротерпимости для переселенцев на землях, принадлежащих КВЖД,

²⁰ *Хохлов Г.Т.* Путешествие уральских казаков в Беловодское царство/ Записки Русского географ. общества по отделению этнографии. – Т. 28. – Вып. 1. – СПб, 1903. – С. 13–77; *Покровский Н.Н., Зольникова Н.Д.* Староверы-часовенные на Востоке России в XVIII–XX вв. Проблемы творчества и общественного сознания. – М., 2002. – С. 70. (О дальнейшем ходе этих споров о священстве и о нескольких поездках на Восток в поисках «истинных» иереев в последней четверти XIX – начале XX вв. см.: *Клюкина Ю.В.* Старообрядцы-часовенные Урала в конце XIX – начале XX в. / Очерки истории Урала и сопредельных территорий. – Екатеринбург, 2000. – С. 99–104).

²¹ *Матханова Н.П.* Генерал-губернаторы Восточной Сибири. – Новосибирск, 1998. – С.191–195.

²² *Сердюк М.Б.* Переселение старообрядцев на Дальний Восток. Проекты и их осуществление / Алтай России. – Вып. 1. – Большой Камень, 1997. – С. 44, 45.

вводились свобода вероисповедания и ряд льгот в отношении повинностей и землеотвода. Проект рухнул из-за начавшейся русско-японской войны.

В дальнейшем еще несколько подобных планов, в частности, заселения Камчатки и о. Сахалин, поддержанные, кстати, местной высшей администрацией, высоко оценивавшей колонизационный потенциал староверов, погибло в «шестеренках» имперской бюрократической машины. До революции наиболее успешно шло, как обычно, самостоятельное переселение старообрядцев на новые земли²³.

Староверы в обществе

Ко времени революции 1917 г. старообрядчество подошло на подъеме, вызванном указом о веротерпимости 1905 г. Ситуация коренным образом изменилась: работали легальные старообрядческие типографии, строились церкви и моленные дома, училища, созывались всероссийские старообрядческие съезды, староверы открыто принимали участие в общественной жизни страны.

Известно, что в Европейской России старообрядческая прослойка среди крупного купечества и предпринимательства была велика; в Сибири она тоже оказалась заметной.

«Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири» упоминает немало таких зауральских имен. Среди тюменского купечества: староверы Заиграевы, промышленники и откупщики; И.В. Барашков (содержал «раскольничью часовню»), несколько поколений семьи Молодых, Нагибины. Среди тарских купцов выделялся С.Д. Макаров, владелец водяной мельницы и маслодельных заводов (сибирское маслоделие достигло расцвета в немалой мере благодаря староверам), до 1902 г. – гласный Тарской городской думы, содержатель молельни, связанный с томскими и нижегородскими староверами (использовал кредит для привлечения в «раскол», требуя присоединиться к оному или срочно вернуть долг).

²³ Сердюк М.Б. Переселение старообрядцев на Дальний Восток. Проекты и их осуществление / Алтарь России. – Вып. 1. – Большой Камень, 1997. – С. 45–46.

Немало староверов было среди омских, томских и алтайских купцов: члены династии Сорокиных были записаны в разные купеческие гильдии Кольвани, Омска, Томска. Томский купец первой гильдии Д.И. Тецков стоял у начала пароходства в Западной Сибири, владел маслобойным и другими заводами, лавками, домами, был золотопромышленником, более 10 лет – городской голова, в течение некоторого времени – директор Сибирского общественного банка, благотворитель, отмеченный четырьмя высочайшими наградами. К томским купцам принадлежал и клан Шумиловых, основатели которого были староверами-беспоповцами Тобольской губернии.

Староверы были среди барнаульских купцов Козловых, крупнейших купцов Морозовых. Годовой оборот первогильдейца А.Г. Морозова оценивался в 1900 г. в 400 тыс. руб. С 1885 г. он избирался гласным городской думы, был членом железнодорожной комиссии в 1906 г., благотворителем. Морозовы помогли построить в 1896 г. и содержать Покровский монастырь на р. Уба (Рудный Алтай), где успешно развивалось племенное коневодство. Известной была также и купеческая фамилия барнаульских и бийских купцов Пешковых. В Восточной Сибири известны: иркутский купец второй гильдии И.Е. Тюлькин, торговец оружием и порохом, выстроивший на свои средства Покровский старообрядческий храм; крупнейшие якутские купцы Кушнаревы, один из которых, первогильдеец А.М. Кушнарев, снабжал золотопромышленников, имел магазины и филиалы в Москве, Иркутске, Томске, Охотске, Олекминске, Витиме²⁴.

Советский период

После Октябрьской революции 1917 г. старообрядческая буржуазия как составная часть этого класса исчезла вместе с ним со сцены российской истории. Осталось старообрядчество лишь

²⁴ Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. – Новосибирск, 1994. – Т. 1. – Кн. 1. – С. 77–78; 1995. – Т. 2. – Кн. 1. – С. 35; 1995. – Т. 2. – Кн. 2. – С. 24, 163–164; 1996. – Т. 3. – Кн. 1. – С. 14, 56, 57, 129, 130, 139, 140; Т. 3. – Кн. 2. – С. 6, 135; 1997. – Т. 3. – Кн. 3. – С. 11, 31, 32; Т. 4. – Кн. 1. – С. 77, 78, 122–124; 1998. – Т. 4. – Кн. 2. – С. 29, 46; 1999. – Т. 4. – Кн. 3. – С. 45–49. Искренняя благодарность Е.В. Комлевой за подборку сведений по данной энциклопедии.

низших социальных слоев, в основном – крестьянское, отношения которого с новой властью стали складываться неблагоприятно по мере усиления давления на деревню и нарастания атеистической агрессии. Компромисс стал невозможен, и староверие опять встало на испытанный столетиями путь конфронтации и побега.

Вновь были объявлены незаконными старообрядческие монастыри, теперь уже как центры «антисоветской агитации и пропаганды». Их обитатели двинулись по проторенным дорогам в труднодоступные места (в тайгу, болота, горы): с Урала – на Тюменщину, в Алтайский край, Томскую область, на Дальний Восток, в Красноярский край. Так двигались, например, часовенные скиты в сопровождении сотен своих единоверцев-крестьян: голод 1920–1921 гг., подавление Западно-Сибирского крестьянского восстания привели к переселениям с Урала на Тюменщину, в конце 1920-х годов начавшаяся коллективизация и разгром женских скитов погнало их дальше, в тайгу и болота Нарымского края.

В середине 1930-х годов преследования властей настигли староверов и там: по селам прокатились массовые аресты не только «кулаков» и уклоняющихся от вступления в колхозы, но и лидеров старообрядческих общин, что вызвало всплеск тайной миграции в неосвоенные места енисейской тайги севернее Ярцево, куда ранее заходили лишь охотники. Советские чиновники репрессивной службы никогда не могли понять, почему крестьяне тайно бежали в места массовой принудительной ссылки (Нарымский край, Ярцевский район с его зловещей пересылкой) – для староверов же отсутствие тотального вмешательства государства во внутреннюю крестьянскую жизнь было главным условием полноценного существования.

Миграцию на северо-восток остановила серия смертей от голода в бесплодных местах, а обосновавшиеся на левых притоках Енисея скиты были уничтожены в 1951 г.²⁵ Разгром восстания с участием староверов Дальнего Востока в 1932 г. и дальнейшие репрессии привели к тому, что многие ранее процветавшие районы обезлюдели, земли запустели²⁶.

²⁵ Покровский Н.Н., Зольникова Н.Д. Староверы-часовенные на востоке России в XVIII–XX вв. – М., 2002. – С. 28–57.

²⁶ Кобко В.В. «Бикинские соборные уложения» старообрядцев-часовенных северного побережья Приморья как историко-этнографический источник / Алтай России. – Вып. 1. – С. 65, 66.

В начале 1930-х годов был нанесен непоправимый удар по хозяйству и культуре процветавших алтайских старообрядческих общин; в середине десятилетия подавили последний очаг сопротивления «раскрестьяниванию» в Уймонской долине.

Силы крестьянской части русского старообрядчества были значительно подорваны в советский период. Некоторые ушли от коллективизации за китайскую границу, через несколько десятилетий переселившись оттуда в США, Канаду, Бразилию, Австралию, где возникли большие поселения с богатыми фермерскими хозяйствами.

Небольшая часть бывших эмигрантов в Китай вернулась в Россию во второй половине XX в., поселившись, в основном, на Дальнем Востоке. Однако на родине они столкнулись все с теми же проблемами идеологического и хозяйственного прессинга государства, к которым пришлось приспособливаться. Со слов самих староверов мы знаем, что в 1990-е годы ряд старообрядческих семей попытались основать передовые фермерские хозяйства в Минусинской долине, но агрессия недавно обосновавшихся там тоталитарных сектантов, к которым благоволила местная администрация, не только не позволила осуществить проект, но и привела к полному вытеснению староверов из этого места. Во второй половине XX в. отмечалась и небольшая миграция староверов на Дальний Восток, но она не приобрела массового характера.

В 2009 г. в средствах массовой информации появились сведения о новом опыте реэмиграции: на Дальний Восток переселилось несколько заокеанских староверов. Телекомментаторы сообщали, что если они приживутся, переселиться могут многие и многие тысячи. По-видимому, успех старообрядческой колонизации страдающего от недостатка населения огромного региона будет зависеть от того, как сложатся отношения с властями людей, привыкших к свободе совести и хозяйствования. Будущее покажет.



Ключевые слова: инфляция, регулирование, стратегия воспроизводства

Красавина Л.Н., Пищик В.Я. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика // М.: Финансы и статистика, 2009. – 280 с.

Регулирование инфляции в России

Огромный научный потенциал известного российского ученого Лидии Николаевны Красавиной, заслуженного деятеля науки Российской Федерации, доктора экономических наук, профессора, исследователя мировых и внутрироссийских проблем денег и кредита, нашел отражение в исследовании, посвященном решению ключевой проблемы российской экономики – нахождению способов обуздания инфляции. В написанной в соавторстве с доктором экономических наук, профессором В. Я. Пищиком книге регулирование инфляции впервые рассмотрено системно в контексте мирового опыта.

Авторы дают критическую, четко обоснованную оценку приверженности финансовых и денежных властей России (Банка России, Министерства финансов РФ, Минэкономразвития и др.) монетарной прозападной политике, не учитывающей различия в уровне развитости рыночной экономики России и других стран.

Рассмотрение с эволюционной позиции кейнсианских и монетаристских концепций возникновения и обуздания инфляции раскрывает новый горизонт оценки и регулирования инфляции в развитых и развивающихся странах. Это важно, так как в России преобладает (особенно на государственно-управленческом уровне) ориентация на первоначальные, а не современные варианты этих концепций, причем без учета особенностей инфляции в стране. Действительно, как подчеркивают авторы, это приводит к тому, что осуществляемые меры регулирования инфляции с помощью инструментов консервативной денежной и бюджетной политики оказываются неадекватны декларируемому целям ее снижения. Так называемая антиинфляционная политика противоречит взятому курсу на модернизацию экономики страны.

Примечательно, что в оценке инфляции и ее регулирования авторы отказались от характерного для многих работ воспроизведения



заимствованных из зарубежных источников многочисленных математических формул, графиков, диаграмм. Они ограничились лишь самыми необходимыми для анализа инфляции в России, а также ссылками на некоторые отечественные публикации.

Научно-практический интерес представляют систематизация и анализ особенностей инфляции и ее регулирования в России. Системный подход позволил авторам структурировать особенности инфляции в России с учетом динамики денежных и неденежных факторов. На основе принципа исторической и логической преемственности авторы рассматривают эволюцию этих особенностей по мере улучшения макроэкономических показателей и перехода от стагфляции 1990-х годов к снижению среднегодового темпа инфляции. Правильно отмечено изменение вида связи динамики денежной массы (M2) и инфляции в средне- и долгосрочном периоде от определенной к неопределенной, продолжение инфляции в условиях огромного бюджетного профицита и стерилизации части денежной массы в Стабилизационном фонде (создание последнего сдерживало экономический рост).

Интересна оценка авторами отрицательного влияния ценовой политики (точнее, ее отсутствия) на инфляционный процесс и его регулирование. Они обращают внимание и на неразвитость цивилизованных рыночных отношений, слабую конкуренцию в России.

Заслуживает внимания отмеченное в работе влияние на инфляцию роста заработной платы (но не в бюджетной сфере) и доходов, опережающего повышение производительности труда.

Впервые в отечественной экономической литературе обстоятельно рассмотрены внешние факторы инфляции. Их влияние возрастает с повышением уровня открытости экономики России (явно не адекватном уровню ее развития) и степени ее интеграции в глобализирующуюся мировую экономику.

В работе оцениваются не только объективные, но и субъективные факторы инфляции, важные для ее регулирования (это недоверие общества к властным структурам, участникам рыночной экономики, национальной валюте, а также инфляционные ожидания). Обращает на себя внимание систематизация видов этих ожиданий, зависящих от объективных и субъективных оценок достижения целевого ориентира инфляции.

Особую ценность для адресного регулирования инфляции представляет рассмотрение в работе сочетания разных видов инфляции в России и их классификация.

В книге исследуются мировой опыт регулирования инфляции (в частности, в США, Евросоюзе, Японии), с акцентом на существенные различия уровней инфляции в развитых и развивающихся странах (в России – до 11,5% в 2007 г., 13,5% в 2008 г.), и социально-экономические последствия этого феномена. Сравнение денежно-кредитной политики, проводимой центральными банками европейского экономического и валютного союзов, США и Японии подтверждает их приверженность приоритету ценовой стабильности, обеспечивающей благоприятные условия для долгосрочного роста национальной экономики. Низкий темп инфляции и стабильность национальной валюты являются основными предпосылками для принятия хозяйствующими субъектами и населением эффективных решений в области осуществления сбережений, инвестиций и потребительских расходов.

В монографии выделена отличительная особенность стратегии денежно-кредитной политики Европейского центрального банка – ее гибкий и комплексный характер, учитывающий особенности действия передаточного механизма этой политики и макроэкономических условий в Евросоюзе. Обоснован вывод, что четко определенная цель единой денежно-кредитной политики Европейского центрального банка – поддержание ценовой стабильности в зоне евро в среднесрочной перспективе – обеспечивается с помощью стратегии двухпорного подхода, включающей ежегодно утверждаемые ориентиры Гармонизированного индекса потребительских цен (ГИПЦ) и агрегата денежной массы. Выявлена особенность стратегии Европейского центрального банка: он допускает отклонение фактического уровня инфляции и денежной массы в обращении от задаваемых количественных ориентиров ГИПЦ (в пределах 1,85–2,0%) и агрегата М3 (4,5% в год), в то время как стратегии прямого таргетирования инфляции или твердой фиксации валютного курса предусматривают жесткую привязку к «якорю» денежно-кредитной политики и ориентированы на выполнение установленных целей. При этом значения количественных ориентиров могут ежегодно пересматриваться в зависимости от прогноза макроэкономической ситуации в Евросоюзе и в мире в целом.

Научно-практический интерес представляет данный в работе анализ стратегии денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы США (ФРС), хотя официально она не сформулирована и в настоящее время не имеет декларируемых целевых количественных ориентиров. В соответствии с Федеральным резервным актом ФРС

и один из ее ключевых органов управления – Федеральная комиссия по операциям на открытом рынке (FOMC, ФКООР) – призваны «эффективно обеспечивать достижение целей поддержания максимальной занятости, ценовой стабильности и умеренных долгосрочных процентных ставок»*. В работе приводится высказывание лауреатов Нобелевской премии в области экономики Дж. Акерлофа и Дж. Стиглица о том, что контроль за инфляцией должен быть не самоцелью, а средством ускорения темпов экономического роста и снижения уровня безработицы. Поэтому, по их мнению, режим прямого таргетирования инфляции в условиях США нецелесообразен. Зарубежные экономисты полагают, что США удастся до сих пор избегать «ловушки дефляции» (в отличие, например, от Японии) благодаря тому, что агрессивная политика ФРС по снижению процентных ставок подкрепляется эффективными мерами по уменьшению налогообложения и сопровождается ослаблением внешних позиций доллара к валютам ведущих торговых партнеров США. Авторы обосновывают вывод, что таким образом решается задача повышения общей деловой активности в американской экономике.

Новизной отличается анализ особенностей стратегии денежно-кредитной политики Банка Японии, которая, как и в США, официально не сформулирована и не представлена в виде целевых количественных ориентиров поддержания ценовой стабильности. На выбор стратегии Банка Японии влияет одна из главных проблем японской экономики – не прекращающаяся с начала 1990-х годов стагнация и сопровождающая ее дефляция. В начале 2000-х годов Банк Японии в условиях нулевого уровня краткосрочных процентных ставок стал использовать нестандартные методы пополнения ликвидности денежного рынка, избрав в качестве операционной цели объем текущих депозитных счетов японских финансовых институтов в центральном банке или «балансы центрального банка».

Интересны выявленные авторами особенности стратегии и проведения денежно-кредитной политики Банка России, оценка контрапродуктивности его ориентации на опыт развитых стран с игнорированием существенных различий, обусловленных структурными особенностями российской экономики.

С позиции регулирования инфляции заслуживает внимания обоснование вывода о позитивном опыте Европейского центрального банка для антиинфляционной политики Банка России, а именно: ориентация его денежно-кредитной политики на поддержание ценовой стабильности в среднесрочной перспективе. Справедливо отмечено, что с учетом опыта США в условиях новых экономичес-

* The Federal Reserve System: Purposes and Functions. Board of the Federal Reserve System, Washington, D.C., 1994. P.17.

ких вызовов и перекосов в финансовой сфере следует взвешенно относиться к использованию стратегии прямого таргетирования инфляции в Японии и России. При этом поддержание ценовой стабильности связывается авторами с использованием инструментов не только денежно-кредитной, но и финансовой политики, с обеспечением взаимной координации с налогово-бюджетной, структурной, региональной и другими направлениями экономической политики.

Впервые в экономической литературе сформулированы концептуальные предложения по разработке долгосрочной комплексной программы регулирования инфляции как многофакторного процесса на основе системного и воспроизводственного подхода. Эти предложения четко структурированы по линии регулирования денежных и неденежных, внутренних и внешних, а также макроэкономических факторов инфляции с учетом разных методов воздействия на них и осуществления контроля за их реализацией.

В монографии доказана необходимость формирования макроэкономических условий для повышения эффективности регулирования инфляции. К этим условиям отнесены: пропорциональный сбалансированный экономический рост на основе инновационной, а не экспортно-сырьевой модели; регулирование инвестиций, особенно иностранных, и концентрация их в приоритетных и быстро окупаемых проектах; противостояние теневой экономике, совершенствование законодательства и контроля за его соблюдением.

Авторы монографии справедливо и, главное, обоснованно подчеркивают необходимость повышения качества управления рыночной экономикой и уровня компетентности менеджеров, в том числе во властных структурах.

Монография небольшая, всего 278 страниц, но по содержанию, новизне и продуктивности решения самых острых денежных проблем в контексте социально-экономического развития существенно превосходит обширные научные исследования с множеством математических и логических моделей, теоретических изысков, но оторванных от особенностей социально-экономической среды. Надо надеяться, что высочайший уровень обоснования решения стратегической проблемы модернизации – регулирования инфляции в России – будет в ближайшей перспективе взят финансовой и денежной властью за основу обновленной финансовой и денежно-кредитной политики.

О.Л. РОГОВА, доктор экономических наук,
Институт экономики РАН, Москва.
E-mail: kurova@inecon.ru

Blam Yu.Sh., Mashkina L.V., Ermolaev O.V., Novosibirsk

Forestry Yoke of Russia

The authors question the widespread assessment that Russia is able to sell forest products of the complex at 100 billion dollars. After all, before selling, you must invest, and quite a lot. In addition, regulation and lawmaking in the forestry is chaotic.

Reforms in the forestry industry, Forestry Code, the State objective, strategy, environmental requirements, fire fighting

Vasilenko V.A., Novosibirsk

Changing the Courses of the Rivers: Withdrawal and What Then?

Much has changed since the projects on changing the courses of some Siberian rivers into Kazakhstan and the republics of Central Asia were stopped in 1986. The issue of water-resources redistribution (from the north – to the south) which had been an interregional problem turned to be an international one. A hydroeconomic situation in both Aral and Ob-Irtysh basins becomes more critical with each year. However, the public interest to the idea of the nature transformation, alas, has less support. Such projects, as it is known from experience, require a legal support and the scientific substantiation studies made on good methodology.

Decisions of economic experts, changing the courses of the Siberian rivers, Aral basin, spatial resources redistribution, protection of nature, strategic ecologic assessment

Shirov A.A., Yantovsky A.A., Moscow

The Estimation of Multiplicative Effects in Russian Economy

In the article are considered methodical approaches to quantitative estimations of multiplicative effects in Russian economy. As the basic tool of calculations authors use I-O tables. In article are analyzed the key factors influencing on measures of multiplicative effects in different sectors of economy. In the paper is described the mechanism of multiplicative effects from realization of significant investment projects.

I-O tables, the multiplier, multiplicative effects, fixed capital investments, GDP, budget incomes

Bekarev A.A., Novosibirsk

Pharmaceutical Business as It Runs in Russia: Not «Thanks to» But «Contrary to»

Pharmaceutical sector, generics, new medications, pharmaceutical cluster, Pharmgorod Company

Sorokin D.E., Moscow

Machinery of Inovational Growth Sowdown

Contrary to the widespread opinion, the percentage of government expenditures on research and development in the Russian GDP is comparable with that in developed countries. But entrepreneurs spend for this much less than in those countries. This article analyzes reasons for such a disparity and considers distribution of roles between government and private business in inovational activity.

Innovations, institutional environment, property rights

Gurkov I.B., Morgunov E.B., Moscow

Motivation of Executives of Russian Medium-Size Companies Towards Innovations

The survey of Russian medium-size companies was the basis for analysis of the structure of motives for innovations of top Russian executives. Innovations are perceived as key element of post-crisis recovery; the difficulties for execution of innovative actions are not impossible to overcome. However, the scope of innovative actions raises only in the firm surpasses the level of annual investments at 10% of the annual sales.

Motivation, innovations, surveys

Seliverstova N.N., Novosibirsk

Capacities Reserves in Russian Economy: the Myth or Reality?

The paper analyzes reserves of the industrial capacities (over 300 types) and concludes that there are no large reserves observed in Russia, so the import substitution policy – presently urgent for Russia – should originate from intensive modernization of the production to ensure the higher competitiveness of our producers against foreign ones in domestic markets.

Capacities reserves, capacity utilization, renewal and replacement of capacities, innovation

Konoplyanik A.A., Moscow

Energy Charter Treaty: To Withdraw From or Improve?

The paper discusses whether the withdrawal of our country from the Treaty process could be regarded reasonable and what negative impact this step may bring. In the author's opinion, there is no alternative to Energy Charter Treaty at present, so to keep it improving as the world energy markets develop would be better than to withdraw from it.

Energy Charter, Energy Charter Treaty, gas conflict between Russia and Ukraine, «UKOS» case, «Energy Charter-Plus» scenario

MeĤnikova L.V., Novosibirsk

Geographic Neo-Determinism, Spatial Misallocation and Zipf's Law

This article briefly represents some of the most influential viewpoints in the Western analysis of the spatial pattern of Russian economy in application to Siberia. It stresses the role of the «spatial misallocation» concept in the development of the geographically deterministic approach to regional economics. It evaluates attempts of measuring the degree of «spatial misallocation» with the use of Zipf's regularity.

Determinism, spatial misallocation, Zipf's regularity, regional economy, Siberia

Alexandrov G.A., Inoue G., Matsunaga T., Moscow, Kioto, Zukuba, Japan

Biospheric Aspects of Siberia Development

Biosphere potential to supply primary food energy source ecological limits to the global economic growth. In conditions when humankind appropriates already 20% of all organic matter produced by terrestrial ecosystems, sustainability becomes an important issue in regional development and must be taken into account in an evaluation of the perspectives for Siberia development.

Sustainable development, net primary production of ecosystems per capita, ecological limits to city growth

Razomasova E.A., Novosibirsk

Services Sector and Price Paralogism With the Cup of Coffee

In the article the problem of high prices on consumer services of public catering is considered. Researches have shown that profitability for the products which are not demanding difficult manufacturing techniques is more than 120%. According to the author's opinion high prices are caused by absence of a real competition in industry, where number of the enterprises, capable to satisfy demand of the first level, in tens times less than universal indicators.

Consumers, services sector, price, competition, small business, entrepreneurial risks, government support

Manasherov T.O., Moscow

Retrospective Analysis of the Dental Market Development in Russia

Estimation of the whole dental market volume in Russia is done in the article, including commercial and noncommercial sectors. Additionally the dynamic of dental services production in 1995 – 2008 and change of its regional structure is analyzed in the paper.

Russian dental market, dental services production

Pokrovsky N.N., Zolnikova N.D., Novosibirsk

The Development of Siberia and the Old Belief

The Old Belief became one of the key factors of the intensive development of Siberia in the XVII–XX centuries. The government's repressions only stimulated this process as runaways who were seeking for religious freedom and labour liberty penetrated far inland and thus settled down and developed new areas.

The Old Belief, the development of Siberia, peasantry, industry

Rogova O. L., Moscow

Regulation of Inflation in Russia

The review of L. N. Krasavina and V. Ia. Pishik's book «Inflation Regulation: the World Experience and the Russian Practice»

Inflation, regulation, strategy of reproduction

0131-7652. «ЭКО». 2011. № 2. 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 23.01.10.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08.

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1200. Заказ 420.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книоторговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Анонс следующих номеров

Главные темы:

- № 3: Пенсионная реформа в контексте российской социально-экономической политики
- № 4: Межотраслевой баланс как инструмент формирования экономической политики
- № 5: Проблемы развития топливно-энергетического комплекса Сибири
- № 6: Собственность и собственники: поведение, способы защиты, нормативно-правовая база, создание институтов, эффективность государства как собственника
- ✓ НИОКР в военно-промышленном комплексе: способны ли мы создать прогрессивные виды вооружений?
 - ✓ Программа сотрудничества между восточными регионами России и Северо-Востоком Китая – первые итоги
 - ✓ Финансовый рынок – это технологии
 - ✓ Здоровье населения и современный экономический кризис
 - ✓ Трудовой хлеб: как прокормиться на зарплату
 - ✓ Надо ли восхищаться Екатериной II?

