

**В номере:**

**А нужна ли королям «капуста»?**



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,  
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

# 1 (367) 2005

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

**РЕДКОЛЛЕГИЯ:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



# В НОМЕРЕ

## СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

- 2 ЧЕРЕВИКИНА М. Ю.  
Институциональные соглашения  
в инновационной деятельности  
НИИ

## ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 19 ЛЕТЕНКО А. В.  
Размышления над циклом работ  
академика Л. И. Абалкина
- 39 ИЛЬИНСКИЙ А. А.  
Экономические и экологические  
аспекты реализации Киотского  
договора
- 46 БЫКОВСКИЙ В. А.  
Не в деньгах счастье, а в их  
количестве

## «ЭКО»-ИНФОРМ

50–51, 101

## ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 53 Короли и «капуста», или как  
и за что платят наемным  
работникам?

## ОТРАСЛЬ

- 75 АМОСЕНКО Э. П.,  
БАЖАНОВ В. А.  
Машиностроение как доминанта  
в стратегиях развития отраслей  
экономики
- 91 ЧУРАШЕВ В. Н.  
Топливо-энергетический  
комплекс Сибири

## ВЕРШИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

- 102 ВОРОНОВ Ю. П.  
Правила важнее прав. Нобелев-  
ские лауреаты по экономике  
2004 г.

## РЕГИОН

- 117 АМОСОВ А. И.  
Где предприятию жить хорошо
- 130 КОЧЕТОВ Н. В.  
Что будет с машиностроением  
при интеграции экономики  
Республики Беларусь в мировую  
хозяйственную систему?

## УПРАВЛЕНИЕ

- 135 ПРОХОРОВ А. П.  
Генезис русской модели  
управления

## ДИСКУССИЯ

- 148 ХОТИН Л.  
Сибирское проклятье?

## ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 167 ФЕДОРОВ Я. П.  
Секреты провинциальных  
банков: банковская система  
Чувашии

## СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 173 САВЕНКО А. В.  
Страхование ответственности.  
Русский опыт

## КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 188 КОТИЛКО В. В.  
Экономическая безопасность –  
комплексное исследование

## POST SCRIPTUM

- 192 Мэрфология

Страничка «ЭКО» в Интернете:

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



Сложилось мнение, что наука и бизнес говорят на разных языках. Автор статьи показывает, что это не всегда так.

---

# Институциональные соглашения в инновационной деятельности НИИ<sup>1</sup>

**М. Ю. ЧЕРЕВИКИНА,**  
кандидат экономических наук,  
президиум Сибирского отделения РАН,  
Новосибирск

## «Самсунг Электроникс»

Институциональные соглашения – это формальные и неформальные договоренности, определяющие позитивное восприятие одних и невосприятие других моделей поведения. Выраженные формально соглашения выступают в форме контрактов – институциональных рамок осуществления конкретных сделок, в пределах которых уменьшаются риски оппортунистического поведения партнеров.



---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке РГНФ, проект 02-02-00198а.



Соглашения, особенно выраженные формальным образом, предназначены для создания атмосферы доверия и взаимопонимания, определения круга взаимных интересов и рамок решения противоречий. Субъектом таких соглашений выступает, как правило, не отдельный НИИ, а Российская академия наук (РАН) или ее отделения, в задачи которых входит выработка общих норм и правил для входящих в их состав организаций, а также представление и защита общих интересов.

Партнеров НИИ со стороны сферы бизнеса можно разделить на три категории: иностранные компании, крупные российские компании и малые отечественные фирмы.

Особенности соглашений с крупной иностранной компанией можно рассмотреть на примере соглашения Российской академии наук с «Самсунг Электроникс» (Samsung Electronics), которое было подписано в декабре 2002 г.

Компания «Самсунг Электроникс» сегодня – безусловный лидер на мировом рынке в области современных цифровых технологий. Она занимает первое место по доле мирового рынка полупроводников (18%), мониторов (22%), цветных телевизоров, видеомагнитофонов (25%); второе по DVD-плеерам; третье место по мобильным телефонам, видеокамерам, принтерам. На российском рынке «Самсунг Электроникс» также заняла прочные позиции.

Ежегодно компания инвестирует 6–8% своего дохода в разработку новых продуктов и технологий. В научные исследования в 2002 г. компания инвестировала 2,4 млрд дол., что составляет около 7% дохода. Треть персонала «Самсунг Электроникс» (около 17 тыс. чел.) – исследователи. В структуре компании 6 научных центров в Корее и 9 научных центров по всему миру. Они создают мощную глобальную научно-исследовательскую сеть, которая сосредоточила свои усилия на развитии передовых технологий в области компьютерного оборудования, телекоммуникаций, цифровых устройств и полупроводников.

Особенностью компании «Самсунг Электроникс» стала совместная научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа с ведущими зарубежными партнерами. Способность компании к вовлечению исследований мировых научных центров в область своих интересов – одна из важнейших составляющих ее быстрого превращения в корпорацию мирового масштаба<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> <http://www.samsung.com/>

Сам характер выпускаемой компанией продукции определил место инноваций и научных исследований в ее деятельности. Бизнес-стратегия компании, нацеленная на мировое лидерство в IT-продукции, определяет необходимость проведения фундаментальных исследований для постоянного создания технологий следующего поколения.

Интересы РАН и «Самсунг Электроникс» лежат не в сфере совместной научно-исследовательской работы, а в области коммерциализации разработок институтов РАН. Соглашение устанавливает рамки этого процесса. Во-первых, доступ компании к информации о законченных НИР в областях, отвечающих ее интересам, и возможность проводить отбор для коммерциализации в интересах компании. Во-вторых, соглашение определяет направления коммерциализации: либо в виде продуктов компании «Самсунг Электроникс», либо в виде прав на использование отобранных разработок. И, в-третьих, закрепление этих прав: процесс регистрации патентов на прошедшие отбор разработки институтов РАН.

Надо отметить, что Академия наук РФ обладает равными правами в рамках соглашения, предоставляя информацию о законченных НИР, участвуя в отборе разработок для коммерциализации и защищая свои интересы в области регистрации патентов.

В соглашении «Самсунг Электроникс» с РАН были определены основные направления интересов компании: телекоммуникации, полупроводниковые и нанотехнологии, алгоритмы. В процессе работы в рамках соглашения области интересов конкретизировались и уточнялись. Интерес РАН и НИИ РАН связан, прежде всего, с возможностью доведения разработок до реализации, закреплением прав на объекты интеллектуальной деятельности, в том числе за рубежом, и привлечением дополнительных источников финансирования для проведения научных исследований.

Соглашение задает не только предметные рамки, определяемые интересами сторон, но и механизмы реализации. Для отбора НИР и разрешения возможных противоречий предусмотрена специальная организационная структура –

Рабочая комиссия по поддержке сотрудничества, состоящая из представителей обеих сторон. И хотя выбор законченных разработок осуществляет компания, Рабочая комиссия определяет формат предоставления информации и процесс отбора. Для разрешения споров предусматривается третья сторона – международный арбитражный суд международной торговой палаты в третьей стране.

Данное соглашение – рамочное, определяющее общие правила действия. Разработанное для заключения хозяйственных договоров типовое соглашение о порядке сотрудничества отдельных научных организаций с компанией вписывается в эти общие рамки, учитывая интересы институтов, их права на установление договорных отношений по поводу конкретных разработок.

Для институтов участие в процессе коммерциализации разработок с таким сильным и опытным в этой области партнером является хорошей школой, позволяющей отработать механизм трансфера, включая отношения прав собственности на объекты интеллектуальной деятельности и разделение доходов от их использования. В процессе такого взаимодействия появляются собственные специалисты, прошедшие школу трансфера, международной патентной работы, налаживаются партнерские отношения.

### «Шлюмберже»

В Сибирском отделении РАН с 2004 г. действует соглашение с компанией «Шлюмберже» (Shlumberge).

«Шлюмберже» является международной компанией и крупнейшим в мире поставщиком услуг и технологий в области разведки и добычи нефти для нефтяной и газовой промышленности. Компания предоставляет все виды отраслевых технических решений: от разработки месторождений до эксплуатации внутрипромысловых систем. Выполняемые компанией «Шлюмберже» работы по бурению горизонтальных скважин, гидроразрывам, применению погружных центробежных электронасосов, планированию разработок месторождений широко используются российскими и международными компаниями.

На территории России расположены 11 баз. Главные производственные базы находятся в Ноябрьске, Нефтеюганске, Южно-

Сахалинске, Усинске, Тимано-Печоре (в районах Западной Сибири находятся еще пять баз). Кадровая политика компании заключается в привлечении и подготовке кадров в странах, на территории которых она ведет работу. На сегодняшний день в России в «Шлюмберже» работают свыше 3000 специалистов, из которых 92% являются гражданами России.

«Шлюмберже» не только продает технологию и технические решения, но и проводит работы по их осуществлению, поэтому в отличие от «Самсунг Электроникс» имеет свои производственные базы в странах-контрагентах.

«Шлюмберже», как и «Самсунг Электроникс», активно участвует в проведении фундаментальных исследований. Разработка новых технологий включает в себя использование полного цикла научно-исследовательских и проектных работ. Компания «Шлюмберже» каждый день тратит более 1,5 млн дол. на разработку новых технологий, имеет научно-исследовательские центры во многих странах, позволяющие интегрироваться в научно-техническую культуру стран, в которых «Шлюмберже» ведет работы<sup>3</sup>.

Для разработки новых технологий освоения и эксплуатации месторождений нефти и газа важно знать существующие технические решения, используемые на данном месторождении. «Шлюмберже» придает большое значение развитию технологических решений в нефтегазовой промышленности в стране.

В 2002 г. компания «Шлюмберже» открыла научно-исследовательский центр на территории Московского государственного университета. Сейчас Центр более чем по 25 проектам тесно сотрудничает с РАН, техническими институтами и университетами по всей России.

Интерес компании «Шлюмберже» к Сибирскому отделению РАН (СО РАН) обусловлен тем, что ряд институтов СО РАН давно и успешно проводят исследования, связанные с геологией нефти и газа, проблемами освоения месторождений, повышения отдачи пластов, экономикой нефти и газодобычи. При этом основным полигоном исследования являются сибирские нефтегазоносные провинции, технологии и компании, работающие в Сибири.

<sup>3</sup> [www.slb.com](http://www.slb.com)

Рамки соглашения СО РАН с компанией «Шлюмберже» во многом сходны с рассмотренным соглашением с «Самсунг Электроникс»: предоставление информации в областях, интересующих компанию, отбор компанией интересующих ее потенциальных проектов, создание рабочего органа – координационного комитета. Но есть и особенности. Так, области интересов «Шлюмберже» определены Соглашением, но объем и форма предоставляемой информации в каждом случае вырабатываются представителями сторон, имеются отличия и в целях деятельности рабочего органа. Эти отличия связаны с тем, что целью соглашения СО РАН и Шлюмберже является не коммерциализация разработок институтов, а установление диалога между сторонами, обсуждение возможностей сотрудничества и разработки совместных проектов.

Большая по сравнению с «Самсунг Электроникс» ориентация Соглашения СО РАН и «Шлюмберже» на научно-исследовательские проекты может объясняться двумя обстоятельствами. Во-первых, возможностью НИИ выйти на иные (кроме НИР) стадии разработки в создании крупногабаритного и материалоемкого оборудования для нефте- и газодобычи, и, во-вторых, тем, что многие результаты исследований институтов, интересующие компанию, по своей сути являются научно-исследовательскими работами и легко вписываются в рамки договора НИР.

## **ОАО «Новосибирский завод химконцентратов»**

Наиболее плодотворные взаимодействия СО РАН с крупными отечественными компаниями осуществляются в рамках двусторонних программ научно-технического сотрудничества. Примером является Программа научно-технического сотрудничества ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» (НЗХК) с институтами Сибирского отделения РАН на 2004–2006 гг.

ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» – крупнейшее за Уралом многопрофильное предприятие атомной промышленности. Продукция, которая определяет основные финансово-экономичес-

кие параметры предприятия, – это ядерное топливо для атомных электростанций, доля которого в суммарном объеме товарной продукции составляет 69%. Его производство представляет собой промышленный комплекс по комплектации и герметизации топливных элементов и сборке кассет для активной зоны энергетических реакторов. Комплекс оснащен автоматизированным оборудованием, обеспечен передовыми технологиями производства и средствами контроля качества продукции<sup>4</sup>.

В настоящее время НЗХК предлагает своим партнерам большой выбор традиционной для предприятия продукции, производимой с помощью передовой технологии: тепловыделяющие сборки для ядерных энергетических и исследовательских реакторов; уран металлический различного обогащения и его соединения; литий и его соединения; литиевые источники тока. За высокий уровень техники, технологии и качества продукции НЗХК неоднократно получал государственные премии, международные премии и награды. Мировой уровень качества и снижение издержек позволили комбинату выдерживать конкуренцию с такими известными компаниями, как BNFL (Великобритания), Cogema (Франция), Siemens (Германия), ABB (Швеция), Westinghouse (США), не только сохранить позиции на внешнем рынке, но и увеличить свое присутствие.

В программе научно-технического сотрудничества НЗХК с институтами СО РАН отражены конкретные проекты – работы, обязательства по выполнению которых берет на себя Сибирское отделение РАН. Предусматривается выполнение 22 проектов – работ на общую сумму 27 млн руб.; в реализации проектов участвуют восемь институтов СО РАН.

Программа не отменяет необходимости разработки и подписания договора с НИИ-исполнителем, но значительно облегчает работу по его заключению. Тем самым снижаются транзакционные издержки ведения переговоров и оппортунистического поведения контрагентов. При этом соглашения как подписанного документа нет.

Отсутствие документа-соглашения отражает большую работу по снятию ряда институциональных барьеров, предшествующую составлению программы. В неявном виде (без формального отражения) преодолен информационный барьер. До разработки программы были определены сферы об-

---

<sup>4</sup> Никульков В. Большой скачок // Эксперт-Сибирь. 2003. 25 авг.

щих интересов и отобранные законченные разработки институтов Отделения, которые в дальнейшем вошли в перечень работ по программе. Таким образом, был выработан и некоторый механизм, и критерии отбора, а, следовательно, найден «общий язык», пройден барьер различной ментальности бизнеса и науки. Фактически формальное соглашение заменено на неформальное.

Такой характер соглашения и составление сразу программы работ обусловлены не только опытом взаимодействия и знанием поведения партнеров, но и задачами, которые стоят перед собой крупные российские компании.

Интересы отечественных компаний связаны, прежде всего, с совершенствованием существующего производства, решением актуальных технических и технологических задач. Именно поэтому разработки, направленные на их решение, легче воспринимаются отечественным бизнесом, причем тем легче и успешнее, чем больше доведена разработка до готового продукта или технологии. Это не поисковые исследования, а стадия, по крайней мере, ОКР или даже малосерийного производства. Именно бизнес-стратегия определяет отличия соглашений зарубежных и отечественных крупных фирм с наукой.

Для НЗХК основой завоевания рынков стала стратегия повышения качества производимой продукции. По словам генерального директора ОАО НЗХК Ю.В. Забелина, модернизация оборудования позволила предприятию производить продукцию, соответствующую мировому уровню эффективности и качества<sup>5</sup>.

Используя новейшие научные и практические разработки в области переработки вторичного сырья основного

---

<sup>5</sup> Это было бы невозможно без серьезных инвестиций концерна «ТВЭЛ». ОАО «ТВЭЛ», 100% акций которого принадлежат Минимущества РФ, было создано по указу президента России в 1996 г. путем консолидации в его уставном капитале акций АО ядерно-топливного цикла, находящихся в федеральной собственности. Корпорация «ТВЭЛ» выпускает 17% мирового топлива для АЭС и занимает третье место в мире среди его производителей. По официальным данным корпорации, в 2002 г. объем продаж «ТВЭЛа» вырос на 21,2% по сравнению с 2001 г. и составил 22,8 млрд руб. Прибыль до налогообложения достигла 6,4 млрд руб., чистая прибыль – 4,5 млрд руб. (на 9,9% выше, чем в 2001 г.).

производства, НЗХК осваивает новые, перспективные направления деятельности: цеолитные катализаторы, используемые при производстве высокооктановых неэтилированных бензинов; гель полиэтиленоксида, применяемый в производстве косметической продукции и в медицине. Но этот процесс диверсификации производства представляет собой освоение рынков новой для комбината продукции, а не создание принципиально новой продукции, которая могла бы определить рынок будущего.

## Западно-Сибирская железная дорога

В 2002 г. Сибирским отделением РАН разработана и утверждена Программа научно-технического сотрудничества с Западно-Сибирской железной дорогой (ЗСЖД) на 2003–2005 гг. Она предусматривает выполнение 37 работ на общую сумму около 44 млн руб. В соответствии с этой программой в 2003 г. коллективы восьми институтов СО РАН выполнили работы по 19 темам на сумму 16 млн руб.<sup>6</sup>

В отличие от «Самсунг Электроникс» ни НЗХК, ни ЗСЖД не ставят вопрос о тиражировании технологии для третьих лиц. Такой вопрос был поставлен Министерством путей сообщения РФ по результатам выполнения одного из проектов по Программе научно-технического сотрудничества с ЗСЖД: системы комплексного контроля параметров колесных пар вагонов, позволяющей выявлять на ходу поезда износы и дефекты колес и роликовых букс. Надежность эксплуатации подвижного состава во многом зависит от состояния букс и колесных пар, контроль которых трудоемок и очень несовершенен. Применение диагностического комплекса максимально устраняет вероятность возникновения аварийных ситуаций, вызванных этими причинами. Эта система получила высокую оценку руководства МПС.

---

<sup>6</sup> «О направлениях и проблемах инновационной деятельности в СО РАН» – доклад зам. председателя СО РАН академика Г.Н. Кулипанова на выездном заседании Совета по координации деятельности региональных отделений и региональных научных центров РАН 2–3 апреля 2004 г.

## Министерство транспорта

Соглашения с министерствами – еще один тип соглашений, определяющих рамки действия научных институтов в инновационном процессе. Сибирское отделение заключило соглашения с Министерством путей сообщения РФ (1999 г.), Министерством транспорта РФ (2000 г.), подписало в 1999 г. Программу научно-технического сотрудничества с Минатомом РФ на 2000–2005 гг. На примере соглашения с Министерством транспорта можно выявить типичные рамки взаимодействия с министерствами, представляющими интересы государства. Позиция министерств во многом зависит от доли государственной собственности в активах предприятий отрасли и степени управления этой собственностью.

Минтранс<sup>7</sup> и Сибирское отделение РАН обозначили в соглашении приоритетные направления исследований, представляющие взаимный интерес. Большинство из них отражают интерес министерства к получению аналитического и прогнозного материала по перспективам развития транспортной инфраструктуры в стране и в мире: развитие международных транспортных коридоров, мониторинг их формирования, регулирование рынка транспортных услуг и создание эффективной системы государственного управления транспортом. Это, казалось бы, свидетельствует о заинтересованности министерства в привлечении ученых в качестве экспертов для решения непосредственных задач государственного регулирования отрасли.

И, действительно, такая позиция Минтранса РФ отражена в соглашении, в котором предусмотрено привлечение ученых СО РАН к экспертизе народнохозяйственных проектов, работе в составе отраслевых научно-технических советов и Коллегии министерства. Но такие благие пожелания легко отодвигаются задачами и проблемами текущей работы министерства и так и остаются благими пожеланиями, пока не связаны с необходимостью разработки и подготовки конкретных документов: стратегий или программ раз-

---

<sup>7</sup> Названия министерства приводятся на период заключения соглашения.

вития. Так, по заданию Министерства транспорта РФ коллективом Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН в 2003 г. выполнена работа по экономическому обоснованию некоторых разделов «Транспортной стратегии России». Обоснованы стратегические направления развития транспортной системы России, сбалансированные с перспективами развития экономики страны. Материалы приняты Минтрансом РФ в качестве перспективного плана развития национальной транспортной инфраструктуры России.

Отметим, что данная работа не была обусловлена подписанным в 2000 г. соглашением. Соглашение СО РАН с Минтрансом РФ обозначало и преодоление информационного барьера: министерство брало обязательства информировать о проводимой научно-технической политике, а Сибирское отделение РАН – о результатах исследований в интересующих министерство областях. Но поскольку СО РАН могло участвовать в конкурсах на разработку наиболее крупных и сложных проблем отрасли на общих основаниях, то отношения не выходили за рамки стандартной процедуры отношений министерства с участниками объявляемых им конкурсов на выполнение госзаказа. Подобные соглашения легко заключаются и часто остаются бесполезными для обеих сторон.

## **Минатом РФ**

Иное по своей результативности соглашение действует между Минатомом РФ и Сибирским отделением РАН. Соглашение имеет форму приказов-распоряжений сторон. Первое определяет разработку долгосрочной программы научно-технического сотрудничества, второе – ее утверждение. В соглашении прописаны и направления исследований на перспективу, представляющих взаимный интерес, и источники финансирования работ, предусмотренных программой, включая компании отрасли. Программа научно-технического сотрудничества с Минатомом РФ рассчитана на 2000–2005 гг. В ней предусмотрено 64 проекта на общую сумму 285 млн руб.

В 2001 г. было заключено тройственное соглашение между Министерством РФ по атомной энергии, администрацией Новосибирской области и Сибирским отделением РАН о сотрудничестве в разработке и реализации регионально-отраслевой программы развития силовой электроники. Стратегической целью соглашения является создание конкурентоспособной наукоемкой продукции (полупроводникового кремния, приборов и систем силовой электроники) и организация ее производства. В соответствии с соглашением была разработана программа «Силовая электроника Сибири», в которой предусмотрено максимальное участие предприятий Минатома, предприятий Новосибирской области и институтов СО РАН.

Для создания в Сибири производства устройств силовой электроники (СЭ) – наиболее динамичной отрасли в развитых странах (в последнее десятилетие темпы прироста не ниже 20%) есть объективные причины. В сибирском регионе расположены предприятия, которые могут освоить производство материалов, необходимых для выпуска систем силовой электроники, а также самих агрегатов и комплексов, позволяющих перейти на энерго- и ресурсосберегающие технологии. Но определяющим стал интеллектуальный потенциал институтов СО РАН, имеющих достаточный задел разработок и по исходным материалам, и по созданию приборов и систем.

Программа состоит из четырех разделов: исходные материалы; пластины и структуры; приборы СЭ; системы СЭ. В ней более 30 участников, в том числе восемь институтов СО РАН и два вуза. Выполняются работы по девяти крупным проектам. Объем освоенной продукции, по данным вице-губернатора Новосибирской области Г. А. Сапожникова, составил более 600 млн руб. Планируется, что к концу 2004 г. на предприятиях Новосибирска и Бердска выпуск электронной и электротехнической продукции увеличится не менее чем на 2 млрд. руб., что обеспечит создание 2,5 тыс. рабочих мест.

Программой управляют Научно-технический совет и Совет директоров, в который входят директора двух основных институтов-участников программы (Института физики полупроводников и Института неорганической химии СО РАН), директора ОАО НЗХК, ПО «Север», ХК «НЭВЗ-СОЮЗ» и два вице-губернатора Новосибирской области – по образованию и науке и по промышленности. Для опера-

тивного управления программой создана управляющая компания АО «Силовая электроника Сибири», которая является третьим элементом общей системы управления программой. Учредителями АО «Силовая электроника Сибири» выступают администрация Новосибирской области, Минатом РФ, Институт неорганической химии СО РАН, Институт физики полупроводников СО РАН и Российское агентство систем управления.

## ОАО «ГМК “Норильский никель”»

Основная цель сотрудничества Российской академии наук и ОАО «ГМК “Норильский никель”» – разработка и реализация приоритетных высокотехнологичных проектов, создание конкурентоспособного импортозамещающего оборудования и материалов в области водородной энергетики и топливных элементов. Соглашением предусмотрен совместный отбор наиболее привлекательных коммерческих проектов и создание на их основе производства топливных элементов.

Открытое акционерное общество «Горно-металлургическая компания “Норильский никель”» – крупнейшая в России и одна из крупнейших в мире компаний по производству цветных и драгоценных металлов: более 20% мирового производства никеля, более 10% кобальта и 3% меди, значительная доля платины и палладия. На отечественном рынке на долю ОАО «ГМК “Норильский никель”» приходится около 96% всего производимого в стране никеля, 55% меди, 95% кобальта<sup>8</sup>.

Интерес «Норникеля» к сотрудничеству связан с наличием у компании одного из важнейших конкурентных преимуществ развития водородной энергетики – металла палладия, необходимого для водородного двигателя, и производстве которого «Норникель» является мировым лидером<sup>9</sup>.

Водородная энергетика – одно из альтернативных направлений развития традиционной энергетики, с которым связывают возможность создания новой экономики, основанной на ином

<sup>8</sup> <http://www.nornik.ru/>

<sup>9</sup> Россия контролирует около 50% производства палладия.

источнике энергии – водороде. Социально-экономические последствия водородной технологической революции, по оценкам специалистов, сопоставимы с созданием двигателя внутреннего сгорания. По данным специалистов «Норникеля», ежегодные инвестиции в научные исследования в области водородной энергетики в мире составляют более 500 млн дол. Около 1000 фирм, компаний, научных лабораторий университетов и государственных научных организаций Запады работают над решением различных проблем водородной энергетики.

Сегодня в рамках соглашения разработана программа, выделены основные направления работ и для их реализации отобраны российские научно-исследовательские организации. Из 14 организаций половина – институты РАН, в том числе Институт катализа СО РАН, выполняющий в 2004 г. шесть разработок. В рамках соглашения крупнейшее металлургическое предприятие России планирует ежегодно инвестировать в научные разработки до 40 млн дол.<sup>10</sup>

Стратегия бизнеса, ориентированная на создание качественно иной, «прорывной» технологии будущего, задает рамки соглашения. Во-первых, длительный срок действия: по оценкам специалистов компании, необходимо ориентироваться на перспективу развития рынка до 2010–2012 гг. Во-вторых, в качестве важнейшей задачи рассматривается отбор ключевых направлений развития водородной энергетики, именно ключевых, а не максимально готовых к реализации проектов. В-третьих, одной из важнейших задач является организация финансирования разработок в сфере водородной энергетики, привлечение средств не только участников соглашения. Участники соглашения считают целесообразным смешанное финансирование, осуществляемое государством и крупным бизнесом, прежде всего, нефтяными и газовыми компаниями.

Представители «Норильского никеля» и РАН считают, что России необходима национальная программа развития водородной энергетики, предусматривающая внедрение новых продуктов и подготовку специалистов. Для формирования спроса на продукцию и технологии водородной энерге-

<sup>10</sup> Попов А. «Норникель» собирается переиграть США // Континент Сибирь, 2003. 4 ноября, № 42 (368), <http://com.sibpress.ru/>

тики предлагается использовать механизм госзаказа. Необходимы соглашения бизнеса, государства, науки, в которых государство разделило бы с бизнесом риски, выработало институциональные модели взаимодействия различных крупных компаний. Задачу предупреждения оппортунистического поведения партнеров таких взаимодействий необходимо прорабатывать специальным образом.

## Малый бизнес

Взаимные интересы малого наукоемкого бизнеса, научно-исследовательских институтов и Сибирского отделения РАН связаны, прежде всего, с установлением прозрачных отношений по использованию разработок, кадров, оборудования, площадей академических институтов и СО РАН. Малое предприятие, арендующее имущество, нуждается в стабильности арендных отношений, использования инфраструктуры, проведения кадровой политики. Сибирское отделение РАН заинтересовано в цивилизованном использовании результатов интеллектуальной деятельности, созданной в институтах. Безусловно, основные отношения возникают между отдельным малым предприятием и НИИ и регулируются конкретным договором, в том числе лицензионным соглашением.

В Новосибирском научном центре СО РАН (ННЦ) – новосибирском Академгородке – действуют около 150 малых предприятий, производящих наукоемкую продукцию. Среди них 43 инновационных предприятия, в число учредителей которых входят институты СО РАН. Через лицензионные соглашения и договоры о научно-техническом сотрудничестве институты передают свои разработки сторонним высокотехнологичным фирмам. В такой форме 13 институтов СО РАН взаимодействуют с 32 фирмами, работающими на базе научно-технического задела институтов.

Объем экспорта, количество рабочих мест, производственные площади малых инновационных фирм Академгородка сравнимы с показателями нескольких крупных институтов. По официальной статистике, в структуре экспорта Новосибирской области стоимость наукоемкой продукции, произведенной институтами и фирмами ННЦ, превышает 30 млн дол. в год, а всего институты, малые фирмы и софтовые компании производят наукоем-

кой продукции на сумму около 100 млн дол. в год. Численность работников таких малых инновационных фирм – от 20 до 80 чел., объем продаж в пересчете на одного сотрудника – от 200 тыс. до 1 млн руб. в год. Большинство предприятий работают на рынке более 10 лет и наладили взаимовыгодные отношения с институтами СО РАН<sup>11</sup>.

Продуктивный диалог НИИ и малого бизнеса стал возможен благодаря созданию ассоциаций малых высокотехнологичных фирм, целью которых стало решение вопросов развития таких фирм. Это и создание каких-то единых служб, и выработка политики маркетинга, и решение юридических проблем. Но главное – уверенность, что на данной территории фирмы смогут расширяться. Сибирское отделение РАН также заинтересовано во взаимодействии с ассоциацией. Процесс трансфера технологий во многих случаях легче проходит через малые фирмы. Кроме того, с участием ассоциаций можно решать ряд социальных проблем территории. Формой соглашения стало учреждение двух некоммерческих партнерств: «Собакадемсофт» и «Собакадеминновация», в число учредителей которых входит Сибирское отделение РАН.

Такая «жесткая» форма соглашения, предусматривающая создание юридического лица, отражает достаточно четкие интересы сторон и возможность фиксации обязательств участников. Эти соглашения также решают задачу установления доверия и возможности взаимного диалога и тем самым снижают вероятность оппортунистического поведения партнеров. В результате таких соглашений вырабатываются институциональные модели трансфера (в том числе рамки договора между НИИ и малой фирмой), а также рамки использования государственной собственности, закрепленной за Российской академией наук.

Тесное сотрудничество Сибирского отделения РАН с малыми инновационными фирмами проявилось в формиро-

---

<sup>11</sup> О работе Президиума СО РАН в 2003 г. – Доклад главного ученого секретаря СО РАН чл.-к. РАН В.М. Фомина на Общем собрании СО РАН 21 апреля 2004 г., Сибирское отделение Российской академии наук в 2002 г. Динамика развития Сибирского отделения РАН. Новосибирск, 2003. С. 46.

вании заказа на изготовление научного оборудования для институтов СО РАН (хотя указанные ассоциации непосредственно не связаны с данным заказом). В конце 2002 г. Сибирское отделение РАН и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере подписали соглашения о совместных работах в области научного приборостроения. В соответствии с этими соглашениями Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере и СО РАН выделили в 2003 г. малым инновационным предприятиям по 20 млн руб. для разработки и оснащения учреждений СО РАН научными приборами и оборудованием. В ноябре 2003 г. был объявлен конкурс проектов в рамках упомянутых соглашений, на который подано 64 заявки от 34 институтов СО РАН и 38 малых фирм на сумму около 100 млн руб.<sup>12</sup>

Подводя итоги рассмотренных выше соглашений науки и бизнеса, отметим, что установление прямых, не опосредованных рамочными договоренностями и программами контрактов связано с большими транзакционными издержками, прежде всего, по преодолению барьеров недоверия, оппортунистического поведения, информационных барьеров. Соглашения демонстрируют и роль институционального предпринимателя – инициатора соглашения, во многом определяющего его жизнеспособность.

Сокращение транзакционных издержек заключения хозяйственного договора-контракта зависит от наличия в соглашении механизма отбора проектов, предназначенных для коммерциализации, механизма, который подводит к этапу заключения хозяйственного договора между контрагентами. Действенность соглашения повышается, если механизм предусматривает формы, правила предоставления информации, процедуры отбора и рекомендации по содержанию контрактов, в частности, отражает вопросы прав на объекты интеллектуальной деятельности. Комиссии, предусмотренные соглашениями, до известной степени могут выступать в качестве третьей стороны разрешения споров.

---

<sup>12</sup> <http://www.sbras.nsc.ru/i> О работе Президиума СО РАН в 2003 г. и выполнении решений Общего собрания СО РАН. Инновационная деятельность.

С 1993 г. по 2004 г. Институт экономики РАН выпустил 11 книг члена редколлегии нашего журнала академика Л. И. Абалкина. В юбилейный для Леонида Ивановича год мы с удовольствием публикуем прекрасно написанные философско-экономические размышления над ключевыми идеями этих книг.

---

## Размышления над циклом работ академика Л. И. Абалкина

**А. В. ЛЕТЕНКО,**  
кандидат экономических наук,  
Центральный экономико-математический институт,  
Москва

### Цикл работ

Одиннадцать рецензируемых публикаций академика Леонида Ивановича Абалкина действительно представляют собой не что иное как цикл – в полном соответствии с классическим определением этого понятия, происходящего от греческого *kuklos* (круг) и означающего совокупность взаимосвязанных работ, образующих законченный круг или стройную систему.

Замечу, что рецензируемые публикации – это не научные монографии классического типа, подобные уже широко известным работам того же автора по проблемам политической экономики и экономической политики, развития хозяйственного механизма, диалектики экономики, познания ее закономерностей и путей реформирования, увидевшим свет в относительно «спокойные» для наших ученых 1970-е и 1980-е годы. Они вобрала в себя статьи, доклады, аналитические записки, выступления на отечественных и международных научных форумах, а также интервью Л. И. Абалкина за последние тринадцать «бурных» лет. Структура и содержание этих сборников несут на себе весьма яркий отпечаток времени – времени шока и потрясений, времени поиска путей выхода из кризиса и попыток разра-

© ЭКО 2005 г.



ботки теоретических основ и практического определения стратегического курса социально-экономического возрождения России.

Будучи разноплановыми и неравноценными по отдельности, именно в своей совокупности книги образуют нечто, несомненно имеющее выдающуюся научную и, я бы сказал, историко-публицистическую ценность, прежде всего из-за того, что по этой совокупности можно отчетливо проследить, логически восстановить и правильно оценить целостную картину происходившего в последние полтора десятилетия и даже несколько ранее.

Читая эти книги как бы «все вместе», представляешь себе эту картину не только во всей динамике явлений и оценок на протяжении периода, когда обстановка в отечественной экономике менялась непредсказуемо и стремительно, а российское общество — безуспешно пыталось разобраться в происходящем, но и во всем эмоциональном блеске и политико-психологическом напряжении того времени. Последнее отразилось в заглавиях некоторых разделов: «Выработать стратегию, а не биться в судорогах!» или «Я не флюгер — у меня есть позиция!» и т. п.

Первое обзорное ознакомление с данным циклом работ прежде всего удивляет тем, насколько широки научные интересы и увлечения автора, насколько разносторонен его исследовательский и административный опыт. Многообразие поднятых тем и некоторая пестрота и «турбулентность» заголовков поначалу даже несколько озадачили рецензента, привыкшего к более «ровным» научным материалам, к более «ламинарному» изложению. Однако при более пристальном чтении постепенно вполне контрастно проявился ряд основных тем, главных исследовательских линий, проходящих через все одиннадцать книг, подобно красным нитям, пронизывающим пеньковые канаты военно-морского флота Великобритании. В укрупненном виде это:

- поиск пути в меняющемся мире, движение экономической теории к новой парадигме обществоведения, новая роль и новые задачи отечественной экономической науки, проблемы ее взаимодействия с обществом;

- стратегия экономического роста, долгосрочная стратегия социально-экономического возрождения России, концепция ее будущего развития;
- российские рыночные реформы: стратегия и тактика, первые итоги и концепция дальнейшего развития рынка в направлении социальной ориентации, гармонизации взаимоотношений с государством и т. п.;
- национально-государственные интересы России, «российская идея», экономическая и социальная безопасность страны;
- история российской школы экономической мысли, выдающиеся российские ученые и общественные деятели.

## Выбор пути

Самая первая книга, открывающая цикл, почти целиком посвящена проблемам переосмысления и изменения сложившейся системы ценностей и стереотипов как в массовом сознании, так и в теоретических представлениях о путях общественного прогресса. И во всех книгах, составляющих цикл, автор так или иначе обращается к вопросу поиска и формулирования новой парадигмы в обществоведении вообще и, в частности, в экономике. Все это неудивительно и не требует объяснений: ведь академик Л. И. Абалкин входит в элиту отечественных экономистов-теоретиков и много лет является лидером ведущего исследовательского коллектива, призванного развивать российскую экономическую теорию.

Тему поиска путей развития экономической теории автор начинает с оценки состояния отечественного обществоведения в 1990-е годы и весьма справедливо замечает, что последнее находилось в плену примитивных стереотипов, глубокие корни которых не вырваны и по сей день. Главным среди них он по праву называет вульгарный социологизм, когда многообразие явлений общественной жизни, ее противоречия и пороки прямолинейно выводятся целиком и исключительно из характера социально-политической системы, в свою очередь примитивно определяемого формой собственности. Порочность этого стереотипа усугубляется дихотомичным двухцветным восприятием окружающего мира, лишенным индивидуальности и неповторимости: «левые и правые», «социализм

и капитализм», «демократы и консерваторы», «западники и славянофилы», «наши и не наши».

Живучесть такого рода стереотипов ведет к распространению разного рода заблуждений, среди которых – попытки вывести истоки нравственных болезней из внутренних пороков сложившейся социальной системы, идеализация прошлого, пренебрежение правом, патернализм и уравнительность, ориентация в большей мере на распределение, нежели на производство. Автор безусловно прав, когда делает следующий обобщающий вывод: «Мы жадно и страстно хотим новой жизни. Но для этого мы сами должны стать другими, должны вырваться из плена примитивных стереотипов. А для начала надо осознать природу и характер наших бед, мужественно взглянуть в зеркало нашей исторической памяти, бесповоротно встать на путь духовного и нравственного очищения. Но дело не только в массовом сознании. Радикальные перемены в исторических судьбах народа требуют изменения самого хода общественной мысли, прорыва к новой парадигме – системе теоретических представлений о характере и ведущих тенденциях социально-экономического прогресса»<sup>1</sup>.

Автор справедливо утверждает, что во второй половине XX века «отказала логика линейного движения общественного прогресса»<sup>2</sup>, и теперь «происходящие процессы оказываются необъяснимыми с помощью старой системы взглядов и представлений»<sup>3</sup>. Сказанное Л. И. Абалкиным, думается, не ставит под сомнение сами по себе упоминаемые им три крупнейшие научные концепции: небесную механику Исаака Ньютона, «невидимую руку» Адама Смита и концепцию общественного договора Жана-Жака Руссо. Кстати говоря, последняя из них стала исходной предпосылкой этики Иммануила Канта, на которую, в свою очередь, опирается Ю. В. Яковец, справедливо утверждающий, что сегодня на первый план выдвигается наука о человеке.

---

<sup>1</sup> *Абалкин Л. И.* На перепутье. (Размышления о судьбах России). М.: Институт экономики РАН, 1993. С. 8.

<sup>2</sup> *Абалкин Л. И.* Отложенные перемены, или потерянный год. М.: Институт экономики РАН, 1997. С. 8.

<sup>3</sup> Там же. С. 9.

Автор прав в том, что устарел характерный для указанных трех концепций тип мышления, ориентированный на поиск идеальной модели и линейное, поступательное к ней историческое приближение. Он даже утверждает, что дать прогноз на будущее «нельзя в принципе»<sup>4</sup>, вторя И. Канту, считавшему, что идеал недостижим принципиально, поскольку его осуществление означало бы конец истории человечества.

Что же, выходит, что прав Фукуяма, «слизнувший» у М. Е. Салтыкова-Щедрина известную фразу 130-летней давности: «История прекратила течение свое»? Думаю, что нет. История, конечно, продолжается. Однако ее движение уже идет не по Г. Гегелю, считавшему, что идеал всегда конкретен и шаг за шагом реализуется в истории в результате конкретной человеческой деятельности, всегда оформляясь в виде конкретной цели, сформулированной коллективным разумом людей. И прав автор, утверждающий, что такого рода представления уже подорваны, что «поставлена под сомнение концепция оптимистического развития общества как постоянного движения от худшего к лучшему. Поставлены под сомнение вообще идея линейности общественного развития и возможность предсказать с ее помощью дальнейшее направление развития цивилизации»<sup>5</sup>. Л. И. Абалкин не говорит прямо, но, как мне кажется, исходит из того, что общественный прогресс представляет собой бесконечное движение, а его показатели регулируются руководящей идеей, определяющей не параметры конечной цели, а характер движения. Поэтому ответ на вопрос, куда мы идем и какое общество строим, в принципе не может быть дан в рамках статической парадигмы, ибо цель общественного прогресса в данном случае выступает не как некое конечное состояние, а как направляющий вектор изменений.

Составляющие этого вектора должны отражать ведущие глобальные тенденции мирового развития (переход к постин-

---

<sup>4</sup> Абалкин Л. И. Отложенные перемены, или потерянный год. М.: Институт экономики РАН, 1997. С. 11.

<sup>5</sup> Абалкин Л. И. Логика экономического роста. М.: Институт экономики РАН. 2002. С. 121.

дустриальным технологиям, общемировая информационно-коммуникационная революция, становление институтов гражданского общества, формирование многоукладной и открытой экономики, гибкое сочетание регулирующих начал и механизмов самонастройки, рождение мощного и подвижного среднего класса и т. д.). Соглашаясь с совершенно уместным замечанием автора о том, что «общественное развитие не имеет однозначной заданности, оно, в принципе, альтернативно и многовариантно»<sup>6</sup>, так же как не имеет заданности биологическая эволюция, мы, думаю, вправе утверждать, что новый облик общества должен складываться не в виде застывшей идеальной схемы, а как непрерывно развивающееся, растущее многообразие, многоцветие моделей, отражающих исторические тенденции, своеобразие культуры, духовный склад населения той или иной страны.

Действительно, любые преобразования и реформы, не учитывающие данных обстоятельств, ведут в исторический тупик. Так произошло и с нашей страной, когда, выбирая определяющий критерий социально-экономического и исторического развития, мы ограничились всего лишь отношениями собственности и заблудились в трех соснах: «феодализм», «капитализм» и «коммунизм».

## **Экономическая теория и экономическое мышление**

Вполне справедливо отметив, что «радикальные перемены в российском обществе, в его экономической системе предъявляют не только многократно возросшие, но и качественно новые требования к науке, ее выводам и рекомендациям, содержанию научных публикаций»<sup>7</sup>, автор предлагает пути радикального обновления экономической теории, оговаривая при этом необходимость соблюдения ряда условий, среди которых: научная объективность, профессионализм, свобода от идеологических шор и иллюзий, политических пристрастий и скороспелых поверхностных оценок.

<sup>6</sup> Абалкин Л. И. Логика экономического роста. С. 124.

<sup>7</sup> Абалкин Л. И. На перепутье. С. 46.

Он, конечно, прав, считая, что только в этом случае экономическая теория сможет исчерпывающим образом ответить на вызовы времени, разрешить накопившиеся противоречия и дать целостное, логически стройное объяснение происходящих процессов. Для этого еще нужно осмыслить всю логику экономического развития, выявить его прогрессивные и тупиковые направления, уточнить сами критерии социально-экономического прогресса, разработать качественно новую модель экономического роста.

Л. И. Абалкин считает, что прорыв в теории немислиим без ее интеграции с исследованием широкого спектра социокультурных факторов. Это согласуется с предложениями некоторых других наших научных лидеров (в частности, академиком Н. П. Федоренко и Д. С. Львова) о необходимости разворота экономической науки в сторону человеческого фактора, причем именно «не о механическом дополнении экономической теории отрывочными и поверхностными знаниями из социологии, психологии и культурологии. Необходимо высший синтез знаний, способный дать качественно новую интегральную картину социально-экономического развития»<sup>8</sup>.

Предложения автора о необходимости всестороннего осмысления проблем, относящихся к общей теории трансформационных процессов, изучению переходных, в том числе кризисных, состояний и отношений; к проблематике управления в условиях меняющейся экономической ситуации; к теме взаимоотношений государственной власти и частного бизнеса; к социальным аспектам проводимых реформ, включая занятость, социальные гарантии и проч., представляются бесспорными. Но особенно привлекательными выглядят его рассуждения на в общем-то традиционную тему, происходящую из игнорируемой большинством населения гетерогенности той массы, которую именуют «экономистами». Ведь на самом деле есть экономисты-ученые, дающие рекомендации, есть экономисты-хозяйственники, принимающие конкретные решения в установленных законом рамках, и

---

<sup>8</sup> Абалкин Л. И. На перепутье.

есть власть, решающая, «что есть истина», устанавливающая эти самые законодательные и иные рамки, а также оценивающая деятельность ученых и хозяйственников. Удивительно, но многие до сих пор не понимают, что достижения и неудачи экономической науки и результаты хозяйственной деятельности — это вещи принципиально разные.

Л. И. Абалкин рассматривает эту проблему в русле анализа современного состояния и наметившихся тенденций развития отечественного экономического мышления, которое вызывает у него серьезную озабоченность и тревогу, оговариваясь при этом, что он «пытается четко разграничить экономическую теорию и массовое, типичное экономическое мышление, определяющее поведение масс, а также подготовку и принятие важнейших решений»<sup>9</sup>. Нельзя не согласиться с утверждением автора о том, что сегодняшнее массовое экономическое мышление, формируемое в общественном сознании системой образования и средствами массовой информации, в значительной степени построено на механических, примитивных и далеко не профессиональных попытках навязать некие идеологизированные стереотипы, зачастую просто неприемлемые в условиях России. И как до боли знакома ситуация, о которой пишет автор: «При общении с руководителями властных структур государства у ученых-специалистов всегда возникает чувство неловкости, когда приходится объяснять им основы политико-экономических знаний»<sup>10</sup>.

Впрочем, справедливости ради следует заметить, что и сами «теоретики» далеко не всегда бывают безгрешны и достаточно профессиональны. Некоторые из них не спешат освобождаться от пережитков недавнего прошлого, что как минимум вызывает понятийно-терминологическую путаницу. А последняя вовсе не безобидна, более того — недопустима, поскольку неизбежно ведет к научным ошибкам. Возьмем не изжитое подавляющим большинством авторов отождествление понятий «экономика» и «народное хозяйство», а также искаженное использование понятия «финан-

---

<sup>9</sup> Абалкин Л. И. Логика экономического роста. С. 29.

<sup>10</sup> Там же. С. 31.

сы». Еще на рубеже XIX–XX вв. структура этих понятий была ясна и понятна (см., например, знаменитые «Лекции...» С. Ю. Витте). В те добрые времена экономика делилась на две сферы: имеющее своей целью добывание прибыли для удовлетворения индивидуальных интересов «народное» хозяйство и ведущееся исключительно ради общественных интересов «государственное» хозяйство (по-французски – *les finances*). Первая сфера была предметом изучения науки «политическая экономия», вторая – «науки о финансах».

Теоретики большевистской экономики в силу абсолютного огосударствления, а точнее – «компартизации» экономики вывернули наизнанку здравый смысл, а у нас никак не хватает времени и воли это исправить, и мы продолжаем повторять их «зады». Вот и получается, что на 457-й странице выпущенной Институтом экономики РАН в 1999 г. «Экономической энциклопедии» по-прежнему предлагается делить современное народное хозяйство на четыре сектора по признаку форм собственности: государственная, частная, кооперативная и личная. И никому якобы невдомек, что на самом-то деле никаких четырех форм собственности (и тем более таких высосанных из пальца, как «групповая», «коллективная», «колхозно-кооперативная», «общественных организаций» и т. п.) не существует и существовать самостоятельно не может. В подлунном мире их всего две: частная и публичная. Остальные – либо производные, либо от лукавого. Добавлю, что представляется весьма симптоматичным отсутствие в упомянутой энциклопедии статьи под названием «Финансы».

Признаюсь, в голову невольно закрадывается крамольная мысль: а не следует ли для их устранения повторить сегодня опыт пятидесятилетней давности, нажитый при создании «образцового» сталинского учебника политэкономии? Отсутствие в России систематизированного руководства по экономической теории сегодня ощущается довольно остро. Я, естественно, не ратую за возрождение постулатов «К. В. Островитянова и К<sup>о</sup>», а вот массовая дискуссия, подобная той, что организовал ЦК ВКП(б) в 1951 г., ей-богу, не помешала бы.

И еще пару слов об одной проблеме, непосредственно примыкающей к вопросу о терминологии, – проблеме русского языка в научных публикациях. Многие наши сегодняшние теоретики просто-таки «ударилась» (иначе не скажешь!) в щеголяние англицизмами. Некоторые работы современных русских авторов нельзя прочесть без англо-русского словаря. Никак не пойму, зачем вместо «основное направление» надо писать «мэйнстрим», а вместо «вторичные бумаги» – «деривативы»? При царе-батюшке банки выкупали у купцов чужие векселя на условиях переуступки процентов, известные фирмы сдавали в аренду свои торговые марки, но при этом великолепно обходились без басурманских «форфейтингов» и «фрэнчайзингов». Искусственные, неорганичные заимствования не так безобидны, как кажется. Те, кто (помните чеховскую акушерку Змеюкину?) «все время говорят о непонятном и хотят свою образованность показать», на самом деле ставят отечественную науку и публицистику в зависимость от чужого языка.

## Стратегия

Ключевыми моментами долгосрочной стратегии социально-экономического возрождения и будущего развития России, обеспечения стабильного роста ее экономики автор считает<sup>11</sup>:

- оживление и активное наращивание секторов, опирающихся на новейшие технологии и способных производить высококачественную и конкурентоспособную продукцию;
- укрепление научного и образовательного потенциала;
- восстановление традиционной для страны системы социальных, духовных и нравственных ценностей, а также укрепление порядка и правозаконности;
- постепенное и неуклонное укрепление рубля, превращение его в одну из наиболее надежных мировых валют, ослабление долговой кабалы.

Этот перечень из четырех пунктов мог бы показаться кратким и тривиальным, если бы на самом деле не представлял собой своеобразную «четырёхгранную призму», че-

---

<sup>11</sup> *Абалкин Л. И.* Отложенные перемены, или потерянный год. С. 15.

рез которую в рецензируемом цикле работ детально анализируется практически исчерпывающий круг важнейших экономических проблем современной России. И в этом, на мой взгляд, главное достоинство рецензируемых трудов и главная их привлекательность для заинтересованных читателей.

Именно через «прицел» долгосрочной стратегии экономического роста Л. И. Абалкин рассматривает геополитическую и геоэкономическую ситуацию, в которой находится Россия, а также такие ее проблемы, как финансовая стабилизация, инфляция, развитие банковской системы<sup>12</sup>, благосостояние населения, инвестиции, развитие налоговой системы<sup>13</sup>, качественное обновление производства<sup>14</sup>, развитие предпринимательства<sup>15</sup> и проч.

Исходным пунктом его логических построений является тезис о переломе негативных тенденций и выходе на траекторию устойчивого экономического роста как первоочередной и высшей потребности. Нельзя не согласиться с его выводом о необходимости именно радикальной корректировки экономической политики, ломке старых и замене на новые ее установок и целевых ориентиров. Автор безусловно прав, говоря, что «всё остальное – бюджетная и налоговая политика, денежно-кредитная политика, методы государственного регулирования и т. д. – должно носить подчиненный характер. При отборе соответствующих рычагов и инструментов появляется достаточно надежный критерий: хороши те из них, которые в состоянии обеспечить экономический рост. Разумеется, на долгосрочной и здоровой основе»<sup>16</sup>.

Именно с таких позиций и в таком повороте автор и рассматривает, например, часто встречающееся в последнее время противопоставление условий и предпосылок эконо-

---

<sup>12</sup> Абалкин Л. И. Отложенные перемены, или потерянный год. С. 13, 62, 162, 179.

<sup>13</sup> Абалкин Л. И. Логика экономического роста. С. 5, 6, 17, 19.

<sup>14</sup> Абалкин Л. И. Стратегия: выбор курса. М.: Институт экономики РАН. 2002. С. 41.

<sup>15</sup> Абалкин Л. И. Судьба России: связь времен. М.: Институт экономики РАН. 2004. С. 14.

<sup>16</sup> Абалкин Л. И. Отложенные перемены, или потерянный год. С. 162.

мического развития так называемым макроэкономическим условиям роста. Опровергая ошибочную концепцию, рассматривающую необходимость первоочередной финансовой стабилизации (иногда отождествляемой с подавлением инфляции) в качестве предпосылки начала экономического роста, Л. И. Абалкин справедливо указывает, что «не может быть здоровых финансов при больной экономике»<sup>17</sup>.

Нельзя не согласиться с автором, когда он резко восстает против односторонней и упрощенческой монетаристской трактовки инфляции, опирающейся на примитивные постулаты количественной теории денег. Действительно, недопустимо рассматривать инфляцию изолированно от широкого контекста связанных с ней социально-экономических процессов, а сотворение кумира из низких темпов инфляции, придание им целевой функции попросту опасно. И мы, россияне, уже имеем печальный опыт, когда подавление инфляции вело к угнетению производства, равно как внешнее благополучие на потребительском рынке достигалось задержками выплат заработной платы и пенсий.

Обосновывая практическую необходимость разработки долгосрочной социально-экономической стратегии, автор верно подмечает объективную потребность в этой разработке именно в период качественных преобразований, указывая на нее как на неперемное условие сохранения Россией своего статуса великой державы и обеспечения для нее достойного места в новом мироустройстве. Рассмотрев основные направления, ограничения и приоритеты долгосрочной стратегии, в том числе формирование качественно нового типа воспроизводства, он выделяет два момента, представляющиеся весьма существенными, на которые хотелось бы обратить особое внимание читателя. Первый из них касается роли и места социально-экономической стратегии, которая, по мнению Л. И. Абалкина, будучи разработана на высочайшем профессиональном уровне, непременно должна получить общественное признание и стать звеном долгосрочной политики государства. Всю полноту истори-

---

<sup>17</sup> *Абалкин Л. И.* Отложенные перемены, или потерянный год. С. 164.

ческой ответственности за ее принятие и реализацию должны нести власть и политические лидеры страны.

На наш взгляд, это – вовсе не завышенное, а вполне практическое требование, поскольку в противном случае (т. е. при понижении статуса стратегической программы до уровня, скажем, Министерства экономики) вряд ли сможет быть достигнута ее высшая цель – повышение качества жизни российского народа. Последнее понятие, действительно, нуждается в уточнении и содержательной проработке, но сегодня и так ясно, что «оно предполагает не только рост доходов населения “вообще”, но и четкую гуманизацию ориентиров социально-экономических преобразований, сближение доходов различных групп населения, создание массового среднего слоя, который способен стать реальной базой устойчивости общества и поддержки прогрессивных реформ, включение в качество жизни современных достижений медицины и приобщение общества к высшим проявлениям культуры, а также ряд других параметров»<sup>18</sup>.

Л. И. Абалкин не зря выдвинул это требование, ибо в его памяти и памяти многих других ученых старшего поколения хранится множество «стратегических» программ, в том числе общенационального масштаба, в разработку которых были вложены громадные материальные и интеллектуальные ресурсы, и о судьбе которых сегодня можно вспомнить разве что с грустной улыбкой. Напомню хотя бы две из них: печальнопамятную «Продовольственную программу КПСС» и просто-таки великую по масштабам, научному, административному уровню и числу участников «Комплексную программу научно-технического прогресса» (КП НТП), явившую собой выдающийся плод совместного титанического труда ученых и работников госаппарата. Спросят: «А какова же ее судьба»? Отвечу тем, кто этого не знает: все закончилось январским постановлением Госплана СССР 1974 г. о необходимости «учесть данные КП НТП при составлении плановых документов на предстоящую десятую пятилетку», то есть фактически ничем.

---

<sup>18</sup> Абалкин Л. И. Стратегия: выбор курса. С. 7–8.

Кто-то может заметить, что это, мол, «было тогда, а сейчас совсем другое дело». Да, согласен, сейчас «совсем другое дело». То есть дело в том, что если научный уровень итоговых сводных документов КП НТП был таков, что их можно было, не стесняясь, представлять для критики в кабинете такого в высшей степени строгого оппонента, каким был А. Н. Косыгин, то качество проекта, созданного в 2001 г. в ведомстве, возглавляемом бывшим провинциальным юристом Г. О. Грефом, под названием «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу», оказался настолько слабым, что он просто не был допущен к более или менее серьезному обсуждению. По-видимому, в том числе и из-за этого Л. И. Абалкин, говоря о разработке стратегии, каждый раз упорно повторяет одно и то же слово – «профессионализм».

Признаться, я вполне разделяю печаль и тревогу Л. И. Абалкина по поводу того, что с течением времени в отечественной Академии наук прослойка работников, к которым приложимы слова «профессионализм» и «ответственность», и так уж никогда не смотревшаяся жирной, все более и более истончается. Одних высококлассных профессионалов, таких как А. И. Анчишкин, В. Л. Перламутров, С. С. Шаталин, Ю. С. Ширяев и др. (здесь называю только тех, кого знал лично), вложивших свой ум, труд и здоровье в работу над КП НТП, отняло у нас, у страны и у Академии безжалостное время. Большинство из продолжающих сегодня трудиться за подобную работу, скорее всего, уже не возьмутся.

Но главная-то беда в том, что им в стенах РАН не видно достойной смены. «Ответственных профессионалов» со стороны на нищенскую академическую зарплату не заманишь, молодых же бескорыстных энтузиастов в Академии давно нет. Да если б и были, то учить, воспитывать их скоро будет просто некому. Надежда же на то, что в деле разработки долгосрочной социально-экономической стратегии России сможет выручить так называемая вузовская наука или интенсивно плодящиеся сегодня разномастные «академии»,

«университеты», «школы» и «центры стратегических проблем», как мне кажется, невелика, поскольку творческий потенциал этих новообразований пока неясен.

Значительную часть объема рецензируемых работ занимают размышления автора о стратегии и тактике экономических реформ, о практических проблемах и теории рыночных преобразований в России. Эти проблемы Л. И. Абалкин рассматривает многоаспектно и, если можно так выразиться, многожанрово. Здесь и статьи в теоретических журналах, и газетные интервью, и мемуары. Однако более всего меня поразило чтение аналитической записки под названием «Российская экономическая реформа: первые итоги и необходимость уточнения курса», направленной автором (обратите внимание на дату!) 4 февраля 1992 г. в – как говорилось раньше – «директивные органы», а конкретно – тогдашнему председателю Верховного Совета Российской Федерации.

Мне, участвовавшему когда-то в подготовке подобного рода материалов и много их повидавшему, представляется, что эта записка – выдающийся образец творения этого особого жанра научных трудов. И дело не только в том, что ее формулировки и компоновка действительно идеальны. Главное ее достоинство в том, как автор блестяще, в четыре удара расправившись с программой «шокотерапевтов», формулирует собственные предложения по дальнейшему движению России к рыночной экономике. Прошу читателя внимательно прочесть следующую цитату и сравнить предложения Л. И. Абалкина тех лет с тем, что пишут сегодня. Итак, как писал когда-то автор, «главное, что необходимо сделать, это перенести упор на стимулирование производства и экспорта ... одновременно стимулировать предпринимательскую активность и ориентировать ее на приоритетные для общества цели ... главной целью приватизации должно стать не пополнение бюджета, а формирование нового мотивационного механизма, стимулирующего предпринимательство и рост производства ... несмотря на всю сложность экономической ситуации и неотложность задач, связанных со стабилизацией потребительского рынка,

нельзя откладывать на будущее решение стратегических задач ... [следует решить] вопрос о судьбе крупных государственных предприятий ... программу реформ необходимо скорректировать и с точки зрения ее совмещения с мерами по социальной защите населения»<sup>19</sup>. Вот и вопрос, что говорится, «на засыпку»: откуда тринадцать лет назад мог знать Л. И. Абалкин, о чем сегодня будут говорить и писать политики, экономисты и публицисты?

## **Связь времён и событий**

Как справедливо отмечает автор, то, что происходит сегодня в России, требует вдумчивого и серьезного анализа, осмысления связи времен и событий, однако беда в том, что наша историческая память удивительно коротка и пристрастна. Поэтому так полезны и интересны воспоминания и размышления Л. И. Абалкина о теоретическом заделе, первых шагах и крушении так называемой радикальной реформы, начатой еще в первые годы горбачевской «перестройки», чему он был не только свидетелем, но и непосредственно участвовал.

Здесь, конечно, мало места для обзора истории радикальных реформ, поэтому ограничимся оценкой некоторых выводов автора, с которыми трудно не согласиться. Л. И. Абалкин справедливо считает, что совершенно неправы те, кто утверждает, что потрясения и жертвы начала 1990-х были неизбежны, что альтернативы осуществляемому курсу реформ не существовало. Это не просто миф, а сознательный обман. Да, отечественная экономика была обречена на потрясения, но не объективными условиями и обстоятельствами, а беспечными и недалёковидными руководителями, которые игнорировали сигналы реалистически мыслящих ученых о тревожных тенденциях и неблагоприятных перспективах, подававшиеся еще с начала 1960-х годов.

Спасти экономику и страну можно было и значительно позже, если бы руководство страны уже в годы «перестройки» решилось на отход от обветшалых догм и смело начало

---

<sup>19</sup> Абалкин Л. И. На перепутье. С. 74–75.

бы рыночные реформы. Но находившиеся в плену маниловщины «Горбачев и К°» хотели достичь недостижимого, например, развивать рынок, управляя им через Госплан и отраслевые министерства. Осмелюсь напомнить уважаемому читателю название первого из 10 постановлений ЦК КПСС и Совмина СССР, выпущенных пакетом 17 июля 1987 г. вкуче с законом «О государственном предприятии» под общим названием «Радикальная экономическая реформа». Так вот, сядьте, если стоите, это постановление называлось: «О повышении роли Госплана СССР в новых условиях хозяйствования». Вот так «радикально» начинался у нас переход к рыночному хозяйству.

Когда читаешь абалкинские «Десять лет спустя»<sup>20</sup>, перед окном памяти снова проплывает ряд сакраментальных событий тех лет, и ум невольно начинает перебирать сценарии из упоминаемой автором «теории социальных альтернатив». Не стану спорить с автором по поводу выбора того или иного сценария, а скажу одно – я полностью согласен с ним, когда он говорит, что для спасения России «действовать следует мудро, но решительно, пока исторический шанс еще не упущен»<sup>21</sup>. С большим и глубоким интересом я прочел страницы, относящиеся к лету 1989 г., когда в составе правительства была создана Государственная комиссия по экономической реформе во главе с Л. И. Абалкиным, в короткий срок подготовившая концепцию под названием: «Радикальная экономическая реформа: первоочередные шаги и долговременные меры». Я считаю, что именно тогда Россия получила определенный и реальный шанс вступить на путь взвешенного и поэтапного движения к рыночной экономике. Шанс, который страна, к великому сожалению, не использовала.

И дело тут, как мне кажется, не только и не столько в «войне программ». Кстати, из рассказа автора я узнал некоторые моменты, изменившие мое отношение к Г. А. Явлинскому и программе «500 дней», хотя я и раньше был

---

<sup>20</sup> Абалкин Л. И. Зигзаги судьбы: разочарования и надежды. М.: Институт экономики РАН, 1996. С. 8–96.

<sup>21</sup> Там же. С. 79.

склонен больше доверять Дж. Кейнсу, указывавшему на необходимость постепенности в проведении реформ, Ден Сяопину, считавшему, что настоящий социализм может быть построен в Китае только к 2500 г., а также Луцию Сенеке, утверждавшему, что «всё истинно великое осуществляется медленным и незаметным ростом»<sup>22</sup>. Обе программы перепугали партаппаратчиков, натолкнулись на мощнейшее сопротивление консерваторов, а у руководства страны не хватило воли, решительности и последовательности в проведении элементарных и бесспорно необходимых решений. К тому же разбуженный муравейник политических страстей и амбиций привел к тому, что начальству просто стало не до реформ.

Л. И. Абалкин отмечает, что «к концу 1990 г. у правительства Н. И. Рыжкова было всё: четкая программа действий, люди, которые знали, что и как надо делать, накопленный опыт реформирования экономики. Не было лишь одного – доверия. Естественно, что судьба его была предопределена»<sup>23</sup>. Автор умалчивает о причинах потери этого доверия, а они в общем-то известны. Это – длиннейший шлейф крупных экономических промахов, коренившийся в отсутствии вразумительной программы «перестройки»; неразумная антиалкогольная кампания; попытки развивать индивидуальную трудовую деятельность и аренду предприятий трудовыми коллективами и одновременно бороться с так называемыми нетрудовыми доходами; столкновение лбами кооператоров с населением путем превращения тех и других в конкурентов на потребительском рынке; пресловутая «госприемка»; введение выборности хозяйственных руководителей; попытка синтезировать партийные и государственные органы; инфляционное увеличение инвестиционной нагрузки 1988 г., приведшее к большому и пагубному для всей экономики дефициту госбюджета; неразумная внешнеторговая политика; непродуманное введение так называемых договорных и свободных цен, а также прочие ошибки и бестолковщина. Откуда же взяться доверию?

---

<sup>22</sup> Сенека Л. А. Избранные письма к Люцилию. СПб., 1893. С.29.

<sup>23</sup> Абалкин Л. И. Зигзаги судьбы: разочарования и надежды. С. 44.

Думается, именно в те годы в основном и была заложена база для роста негативных факторов, составляющих сегодня угрозу для экономической безопасности России, хотя корни их, конечно, уходят в историю более глубоко. По мнению автора, мы сегодня обязаны четко осознать эти угрозы, чтобы быть в состоянии им противостоять. К их числу он относит прежде всего: спад производства и потерю рынков, разрушение научно-технического потенциала и деиндустриализацию экономики, опасность утраты продовольственной независимости страны, рост безработицы и ослабление трудовой мотивации, внешний долг, криминализацию экономики<sup>24</sup>. Для решения этих проблем, естественно, нужна своя программа, которая, впрочем, может оказаться бесполезной, если у нашей нации не сработает инстинкт самосохранения, рассматриваемый Л. И. Абалкиным как один из важнейших факторов, определяющих национально-государственные интересы России.

Думаю, следует приветствовать его за научную смелость и решительность в распутывании клубка сложнейших, недостаточно изученных и крайне острых вопросов упомянутой темы. Проблему национально-государственных интересов России автор начинает исследовать с ее экономической составляющей, рассматривает ее геополитический аспект и завершает изучением вопроса о представительстве этих интересов во внешних связях и во внутренней жизни, роли в этом как государства, так и институтов гражданского общества. В этой связи он резко выступает против попыток стереть память о великом прошлом, умалить гордость за деяния своих предков, которые не только формируют национально-государственный интерес, но и рождают могучую энергию созидания и прогресса.

Как представляется, кроме других соображений, и это тоже подвигло Л. И. Абалкина увлечься изучением российской школы экономической мысли. Кроме изучения предпосылок формирования этой школы, попыток выделить ее национальные черты и национальный характер, автор

---

<sup>24</sup> *Абалкин Л. И.* К самопознанию России М.: Институт экономики РАН, 1995. С. 55–63.

щедрой рукой рассыпает по всему рецензируемому циклу работ интереснейшие рассказы об ученых и общественных деятелях, среди которых – А. А. Богданов, С. Н. Булгаков, Н. А. Вознесенский, Н. Я. Данилевский, Н. А. Климов, Н. Д. Кондратьев, А. Н. Косыгин, П. А. Кропоткин, И. Т. Посошков, Г. В. Плеханов, Т. С. Хачатуров, Д. Т. Шепилов.

Думается, не только молодое поколение, но и все отечественные экономисты, читая эти рассказы автора, а также изданные Институтом экономики РАН по его инициативе и с его поддержкой книги о русских экономистах прошлого и настоящего<sup>25</sup>, получают таким образом бесценную информацию, которую больше на самом-то деле и взять негде, приобретают возможность познать заветы пращуров. В результате они превращаются в собственных глазах из «иванов, родства не помнящих» в последователей блестящей отечественной научной школы, в связи с чем не могут не испытывать к Л. И. Абалкину чувство искренней благодарности и уважения. То же самое испытываю сейчас и я, закрывая последнюю из одиннадцати рецензируемых книг и дописывая эту последнюю строчку своих размышлений.

---

<sup>25</sup> См. например: Русские экономисты (XIX–XX века) / Ред.-составители Л. А. Зубченко, Л. И. Зайцева; Автор предисловия – акад. Л. И. Абалкин. М.: Институт экономики РАН, 1998. – 275 с. или: Академики-экономисты России. М.: Институт экономики РАН. 1999. – 281 с.

В сентябре 2004 г. Россия ратифицировала Киотский протокол – Международную экологическую конвенцию, направленную на снижение парникового эффекта. По этому поводу высказываются различные мнения. Мы приводим одно из них.

Будет интересно экологам, технологам, экономистам, авантюристам и фантастам.

---

# Экономические и экологические аспекты реализации Киотского договора

**А. А. ИЛЬИНСКИЙ,**  
доктор экономических наук,  
Санкт-Петербургский государственный горный институт

## Чистый воздух под угрозой

Одна из наиболее значимых экологических проблем современности – выбросы в атмосферу парниковых газов, к которым, в первую очередь, относятся углекислый газ, метан, фреон, а также некоторые соединения азота. Все это – продукты техногенной деятельности топливно-энергетических установок. Главную опасность представляет углекислый газ. По мнению ряда ученых, глобальное потепление климата связано именно с ростом объема его выбросов.

Основная часть выброса (до 70%) парниковых газов на территории России связана с электроэнергетикой и около 30% приходится на топливный (отопительный) сектор. Наиболее проблемны в этом плане – Центральный, Южный, а также Северо-Западный регионы, где наблюдается большая концентрация энергоемких предприятий. Но больше всего загрязняют атмосферу тепловые электростанции, на долю которых приходится максимальная выработка электрической и тепловой энергии.

По восходящей степени экологического воздействия на природную среду все объекты топливно-энергетического

© ЭКО 2005 г.



комплекса можно ранжировать в следующем порядке: ТЭС, работающие на газе; гидроэлектростанции; атомные электростанции (в случае безаварийной работы); ТЭС, работающие на мазуте и других нефтепродуктах; ТЭС, работающие на угле и горючих сланцах (максимальный выброс углекислого газа и твердых частиц).

Очевидно, что проблема воздействия выбросов парниковых газов на состояние окружающей среды требует активного поиска возможных путей ее решения. Одним из наиболее значимых шагов в этом направлении стало Киотское соглашение, направленное на сокращение с 2008 г. по 2012 г. выбросов парниковых газов на 5,2% по сравнению с 1990 г.

### «Атмосферное» соглашение

Киотский протокол – это первый международный документ, в котором прописаны рыночные механизмы решения глобальных экологических проблем. Он предусматривает принципы торговли квотами на выбросы. Так, если страна не расходует предоставленное ей разрешение в полном объеме, она может продать неизрасходованную часть квоты другой стране. Кроме того, Киотский протокол создает ряд возможностей для взаимовыгодного международного партнерства по реализации совместных экологических проектов (в частности, «проектов совместного осуществления»).

Киотский протокол подписала 121 страна, но для вступления его в силу необходимо, чтобы он был ратифицирован государствами, на долю которых приходится не менее 55% мировых выбросов парниковых газов. После того как протокол отказались ратифицировать США, условием его вступления в силу стало присоединение к нему России, на долю которой приходится 17% мировых выбросов парниковых газов. Однако в России вопрос о целесообразности ратификации Киотского протокола долгое время оставался открытым и из экологической сместился в политическую и экономическую плоскости.

Прогноз динамики увеличения выбросов должен быть весьма точно «привязан» ко времени, ибо на первых этапах торговли квотами, когда Россия, возможно, будет высту-

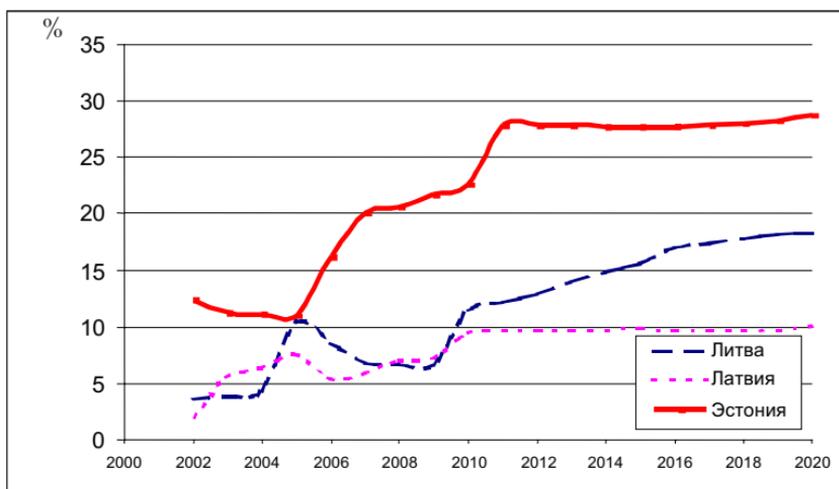
пать на рынке в качестве продавца, цены на квоты, по предварительным оценкам, ожидаются на уровне 4–5 дол. за тонну выбросов, тогда как впоследствии, когда Россия из продавца может превратиться в покупателя, цены могут возрасти до 160–200 дол. за тонну. При таком сценарии развития событий Россия понесет серьезные экономические потери.

### Россия, не надо газа!

По Киотскому протоколу на 2008–2012 гг. России установлен допустимый уровень ежегодного выброса парниковых газов, соответствующий уровню 1990 г. (у стран ЕС в целом – 92%, у Японии – 94%). Это дает полную уверенность в том, что разрешенный уровень мы не превысим: сейчас выбросы примерно на 25% ниже. Прогнозы Минэкономики и Минэнерго свидетельствуют о том, что темпы роста хозяйствования и энергопотребления будут недостаточны для того, чтобы превысить разрешенный уровень выбросов. К тому же невозможен быстрый рост экономики без повышения эффективности использования энергии, в будущем для такого гипотетического варианта даже российские запасы топлива недостаточны.

Таким образом, с учетом возможных последствий ратификации Киотского протокола и существующих темпов роста выбросов в России возникает объективная возможность торговли квотами, а также реализации совместных инвестиционных «проектов участия» с пограничными, прежде всего, странами Европейского союза.

В Северо-Западном регионе реальную заинтересованность участия в таких проектах высказывают Скандинавские и Прибалтийские страны. Например, Прибалтийские государства постсоветского пространства уже в ближайшей перспективе столкнутся с проблемой приобретения квот. Как видно из приведенного графика, реальное превышение допустимого уровня эмиссии углекислого газа у них будет наблюдаться уже с 2005–2006 гг. (рисунок). Аналогичные тенденции прослеживаются у Швеции и Финляндии.



**Прогноз динамики эмиссии углекислого газа  
в энергетическом секторе Прибалтийских государств  
по сравнению с уровнем 1990 г., %**

## Плохую атмосферу продавай нерадивым соседям

Экономический эффект торговли квотами для России обеспечивается привлечением в национальную экономику средств, необходимых для технического перевооружения базовых отраслей промышленности, повышения энергоэффективности производства. Вместе с тем, по прогнозам специалистов Санкт-Петербургского горного института, уже к 2010 г. выбросы углекислого газа с учетом реализованных квот могут превысить допустимый уровень. Поэтому уже сейчас возникает необходимость разработки теоретических подходов и экологических программ, обеспечивающих снижение выбросов парниковых газов в атмосферу и увеличение положительного экономического эффекта, связанного с выполнением международных экологических обязательств.

Мировая практика наработала возможные пути решения этой проблемы.

### **1. Традиционные направления:**

- развитие технологий, обеспечивающих снижение удельного расхода первичных энергоносителей на единицу производимой чистой энергии;

- развитие энергосберегающих технологий при передаче энергии и использовании энергетических агрегатов.

## **2. Нетрадиционные направления:**

- развитие технологий утилизации диоксида углерода путем химических преобразований для получения продуктов органической химии;
- развитие технологий поглощения («связывания»)  $\text{CO}_2$  с использованием различного вида адсорбентов.

## **3. Альтернативные направления:**

- диверсификация топливно-энергетического баланса заинтересованных стран;
- увеличение доли гидроэнергии, энергии ветра, биомасс и других нетрадиционных источников.

Однако помимо перечисленных технических, технологических и организационных мероприятий по сокращению поступления парниковых газов в атмосферу, существуют и принципиально новые подходы. Концептуально одним из перспективных путей решения рассматриваемой проблемы в будущем могла бы стать реализация идеи консервации вырабатываемых парниковых газов в подземных хранилищах. Суть идеи состоит в том, что по мере исчерпания запасов минерального сырья мы сможем эффективно использовать подземное пространство для решения экологических задач.

## **Закопаем... вредные газы**

В результате проведённых исследовательских работ был сделан вывод о возможности использования в качестве хранилищ диоксида углерода следующие основные типы подземных объектов:

- ✓ отработанные нефтяные и газовые месторождения;
- ✓ природные ловушки, обладающие необходимыми коллекторными и экранирующими свойствами;
- ✓ подземные выработки ряда отработанных месторождений полезных ископаемых;
- ✓ выявленные, но неиспользуемые резервные хранилища природного газа.

Рассматриваемая идея консервации углекислого газа в подземном пространстве обладает определённым количе-

ством важных экологических, технологических и экономических преимуществ.

Наиболее значимые из них следующие.

*Во-первых*, появляется возможность сократить поступление диоксида углерода в атмосферу, независимо от изменения объёмов его выработки, что особенно ценно в условиях роста промышленного производства и потребления энергии.

*Во-вторых*, снижается риск неблагоприятных экологических последствий производства диоксида углерода, так как его консервация в подземных резервуарах не сопряжена с какими бы то ни было отрицательными последствиями для окружающей среды, в частности – для подземных вод.

*В-третьих*, это вторичное использование инженерных и горно-технических сооружений, практически не требующее привлечения дополнительных инвестиций.

На сегодняшний день Российская Федерация располагает большим количеством подземных объектов, которые могут быть использованы в качестве резервуаров для хранения углекислого газа. Этот потенциал открывает широкие возможности для поиска и реализации наиболее эффективных решений.

Самый большой экономический эффект может быть получен при использовании в качестве указанных резервуаров отработанных месторождений природного газа, а также выявленных в процессе нефтегазоразведочных работ непродуктивных геологических объектов, обладающих необходимыми экранирующими свойствами. С точки зрения реализации рассматриваемой идеи, они обладают целым рядом принципиальных преимуществ, связанных с возможностью использовать для транспортировки углекислого газа к месту консервации уже существующей инфраструктуры и, прежде всего, сетей трубопроводного транспорта.

Общая концепция их использования состоит в том, что транспортировка энергоносителей к объектам энергетики по мере отработки запасов месторождений будет дополнена обратной схемой транспортировки газа к ловушкам. Та-

кого рода технологическое решение ведёт к значительному сокращению объёма капитальных вложений, необходимых для реализации рассматриваемого экологического проекта. Кроме того, реализация данного проекта может принести дополнительные средства в бюджеты различных уровней, а также повлечет за собой создание новых рабочих мест, необходимой инфраструктуры, заказы предприятиям-партнерам.

Таким образом, по мере истощения минерально-сырьевой базы страны программа консервации диоксида углерода может стать альтернативным направлением комплексного использования недр и поддержать в стратегической готовности устойчивое развитие горной промышленности России. Консервация углекислого газа в подземных резервуарах обеспечит выполнение Россией своих обязательств по Киотскому протоколу, а также увеличит долю «неизрасходованных» квот, которые Россия сможет реализовать третьим странам.

Кроме прямого экономического эффекта, это позволит привлечь иностранные инвестиции, в соответствии с предусмотренным в Киотском протоколе механизмом реализации «проектов совместного осуществления». Дополнительную прибыль может принести осуществление аналогичных проектов за рубежом.



Автор рассматривает вопрос благоустройства муниципальных образований как показатель развития межбюджетных отношений, который характеризует в большей части финансовую политику губернаторов по отношению к муниципальным образованиям.

В статье приведен краткий анализ ряда показателей девяти субъектов Российской Федерации, города которых входят в Ассоциацию муниципальных образований «Города Урала», фактическое исполнение показателей бюджетной обеспеченности на душу населения за последние четыре года в данных субъектах РФ.

---

## НЕ В ДЕНЬГАХ СЧАСТЬЕ, А В ИХ КОЛИЧЕСТВЕ

**В. А. БЫКОВСКИЙ,**  
доктор экономических наук,  
глава администрации г. Муравленко,  
Ямало-Ненецкий автономный округ



Понятие благоустройства можно связать с совершенствованием архитектурного облика населенных пунктов. Это парки, детские игровые площадки и городки, стадионы, ограждения, газоны, рекламные щиты, дороги и тротуары, водоотводные сооружения, уличное освещение и т. д.

Вопросы благоустройства муниципальных образований зависят и от межбюджетных отношений, и финансового взаимодействия власти субъектов РФ и муниципальных образований, от архитектурных решений и наличия высококвалифицированных кадров строителей.

© ЭКО 2004 г.



Бюджетная обеспеченность территорий – основная определяющая их благополучия. Она обозначает, сколько бюджетных денег тратится в год на одного жителя территории или муниципального образования. Представим фактическое исполнение показателей бюджетной обеспеченности на душу населения за последние четыре года в девяти субъектах РФ, города которых входят в Ассоциацию муниципальных образований «Города Урала» (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика бюджетной обеспеченности территорий, тыс. руб.**

<b>Субъект РФ</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Ямало-Ненецкий АО	59422,3	67399,7	80872,2	98161,3
Ханты-Мансийский АО	63853,0	65381,2	61749,4	67137,2
Тюменская область	9933,3	13323,4	17134,4	19097,5
Пермская область	6807,3	8357,9	8918,7	9973,5
Удмуртия	5502,3	7201,4	9132,0	9843,9
Свердловская область	4721,1	6288,5	7940,8	9205,2
Оренбургская область	6373,4	5477,3	7194,0	8300,0
Челябинская область	4509,9	5515,4	6721,8	8183,0

Если принять за единицу показатель бюджетной обеспеченности Курганской области, занимавшей в 2003 г. последнее место, то бюджетная обеспеченность других субъектов будет следующей: Ямало-Ненецкий АО – 14,08 раза, Ханты-Мансийский АО – 11,9, Тюменская область – 2,7, Пермская область – 1,6, Удмуртская Республика – 1,5, Свердловская область – 1,3, Оренбургская область – 1,2, Челябинская область – 1,1 раза. Данные, приведенные в табл. 2, характеризуют в большей части финансовую политику губернаторов по отношению к муниципальным образованиям. Мы видим, что в Пермской, Курганской и Челябинской областях наблюдается наиболее либеральная форма правления, территориям предоставляются более широкие полномочия и соответствующее финансирование. Это можно предположить из того, что доля суммы бюджетов муниципальных образований в консолидированных бюджетах этих субъектов наиболее высокая в сравнении с другими.

Таблица 2

**Доля суммы бюджетов муниципальных образований  
в консолидированных бюджетах субъектов Федерации, %**

<b>Субъект РФ</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Курганская обл.	64,0	67,0	67,0	68,0
Пермская обл.	66,0	67,0	65,0	67,0
Челябинская обл.	72,0	58,0	59,0	63,0
Ханты-Мансийский АО	52,6	70,0	67,0	62,0
Ямало-Ненецкий АО	48,0	53,0	60,0	61,7
Оренбургская обл.	34,0	61,0	60,0	60,0
Свердловская обл.	62,0	53,0	52,0	59,0
Удмуртия	61,0	58,0	58,0	57,0
Тюменская обл.	39,0	46,0	42,0	40,0

Затраты на капитальное строительство обусловлены не только целесообразностью, но и политикой, которую ведет власть субъекта Федерации. Муниципальные образования отстаивают свою позицию, доказывая необходимость строительства того или иного объекта.

Табл. 3 иллюстрирует практику, сложившуюся в субъектах Федерации в вопросах строительства. Одни субъекты предпочитают отдавать приоритет развитию строительства в административных центрах территорий, другие уделяют большее внимание остальным территориям.

Таблица 3

**Доля муниципальных образований в затратах  
на капитальное строительство в консолидированных бюджетах  
субъектов Федерации, %**

<b>Субъект РФ</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Свердловская обл.	60	69	59	73
Пермская обл.	59	69	72	61
Курганская обл.	74	50	50	58
Ямало-Ненецкий АО	43	36	46	55
Ханты-Мансийский АО	51	66	58	54
Оренбургская обл.	14	45	43	49
Челябинская обл.	57	49	34	47
Удмуртия	41	33	25	19
Тюменская обл.	10	19	4	7

Долю муниципальных образований в строительстве в консолидированных бюджетах субъектов РФ можно объяснить уровнем заинтересованности власти территорий в развитии своих территорий и отчасти – личной заинтересованностью чиновников.

В показателях расходов на благоустройство территорий на душу населения лидирующие позиции занимают Ханты-Мансийский АО, Тюменская и Свердловская области. Относительно невысокие расходы на благоустройство других субъектов Федерации, скорее всего, обусловлены низкой бюджетной обеспеченностью (табл. 4).

Таблица 4

**Расходы на благоустройство на душу населения, млн руб.**

Субъект РФ	Численность населения на 01.01.2003 г., тыс. чел.	2000	2001	2002
Ханты-Мансийский АО	1424	980,1	1212,0	816,9
Тюменская обл.	1339	188,0	378,1	611,3
Свердловская обл.	4545	495,5	473,8	600,6
Ямало-Ненецкий АО	509	400,1	406,6	555,2
Пермская обл.	2924	418,4	478,3	459,8
Челябинская обл.	3629	493,3	517,7	454,3
Оренбургская обл.	2199	265,7	237,9	263,9
Удмуртия	1616	141,1	189,4	199,8
Курганская обл.	1074	48,4	59,9	99,3

У каждого главы субъекта Российской Федерации – своя позиция по отношению к финансированию муниципальных образований. Каждый решает, быть или не быть им самостоятельными, и если быть, то насколько.

**С уверенностью можно сказать одно: чем больше средств субъект Российской Федерации направляет на развитие своих городов и поселков и чем больше они наделены полномочиями, тем выше уровень, во-первых, демократии и, во-вторых, жизни и благосостояния муниципального образования и его жителей.**

Главам субъектов Российской Федерации, являющихся распределителями достаточно крупных бюджетных средств,

следует с бóльшей ответственностью вникать в проблемы муниципальных образований и руководствоваться их интересами и нуждами. Ведь причины выделения дополнительных средств одним муниципальным образованиям и недофинансирования других порой необъяснимы. Строительство «дворцов» в столицах при ветхих домах и разбитых дорогах некоторых муниципальных образований не должно иметь места. И когда жители задают руководителям городов и районов вопросы типа «почему в этом городе есть, а у нас нет?» – обоснованный ответ найти очень трудно.

---

## **«ЭКО»-информ**

---

### **Доклад Всемирного банка о состоянии бедности в России**

Доклад основан на данных обследований бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ), проводимых Росстатом при участии 49 тыс. российских домохозяйств.

В нем отмечается, что с 1999 по 2002 гг. бедность в России сократилась более чем в два раза (с 41,5% до 19,6%). Нужно сразу заметить, что в 2000 г. официальная методика измерения бедности была пересмотрена, в результате чего произошло повышение уровня черты бедности и, соответственно, расчетного уровня бедности. Таким образом, сравнение уровня бедности до и после 2000 г., строго говоря, является некорректным. Тем не менее отмечаются очевидные успехи российских властей в данной области, а также поддерживается стремление сократить уровень бедности к 2007 г. еще в два раза. Последняя цель, по мнению экспертов Всемирного банка, является труднодостижимой, но реальной. Для ее достижения необходим рост потребления на душу населения не менее 5% в год.

Основные выводы доклада относительно выявления уязвимых групп населения таковы:

- в сельской местности вероятность бедности выше (30,4% сельского населения живут за чертой бедности, тогда как доля бедных среди горожан – 15,7%);

- проживание в малых или удаленных от центра городах связано с более высоким риском бедности, чем проживание в крупных городах (доля бедных в Москве – 6,6%, в других городах – 17%);
- среди детей до 16 лет уровень бедности значительно выше среднего – 26,7%;
- вероятность оказаться за чертой бедности для горожан с образованием не выше начального на 50% выше, чем для остальных россиян.

Рассмотрение проблемы на более общем уровне приводит к следующим выводам:

- большинство бедных проживают в работающих семьях, где работает хотя бы один член домохозяйства (около 88%);
- около трети бедных проживают в домохозяйствах, не имеющих детей. Еще треть – с одним ребенком;
- большинство бедных проживают в городах (58,5%, притом, что 73,2% россиян проживают в городах).

Таким образом, наиболее остро проблема бедности стоит для жителей небольших городских поселений и сельских жителей, для безработных и для детей, в то время как большинство бедных составляют проживающие в городах работающие семьи, имеющие детей, где заработная плата кормильцев недостаточна для обеспечения потребления всей семьи выше уровня бедности.

Основными направлениями стратегии сокращения бедности в России, наряду с ориентацией на экономический рост, согласно рекомендациям Всемирного банка, должны стать повышение адресности социальной политики и разработка специальных мер, направленных на ликвидацию очагов глубокой бедности.

Наиболее высокой долей участия бедного населения в России в настоящее время характеризуются две программы: программа детских пособий и программа децентрализованной социальной помощи. Тем не менее даже в этих программах лишь около 30 и 28% получателей, соответственно, относятся к беднейшим 20% населения.

**Источник: Вестник Русского экономического общества.  
2004. Вып. 147. www.ress.ru**





Рубрику ведет **В. Ф. Комаров**, доктор экономических наук, профессор, директор ООО «Лаборатория управленческого консультирования»

---

# Короли и «капуста», или как и за что платят наемным работникам?

Проблемы мотивации и стимулирования на предприятии обсуждают за «круглым столом» **В. И. Герчиков**, доктор социологических наук, профессор (Москва); **В. Ф. Комаров**, доктор экономических наук, профессор, Институт экономики и организации промышленного производства (ИЭиОПП) СО РАН; **А. Д. Колобов**, кандидат экономических наук, ИЭиОПП СО РАН; **В. Н. Канискин**, председатель Совета директоров ОАО «Элсиб»; **Г. Н. Климова**, директор по персоналу ОАО «Новосибирский оловокомбинат»; **К. В. Валенурова**, «Центр кадровых решений»; **С. В. Ковалев**, ООО «Межрегиональный консалтинговый центр «Гарант»»; **А. Н. Логинов**, заместитель генерального директора по экономике и корпоративному развитию «Алтай-Энерго».

### Нехорошо бить ишака палкой без его согласия

**В. И. Герчиков:** – В советские времена говорили о стимулировании, а теперь всё сводят к мотивации. И это не случайно. Сейчас в области труда у нас философия американская и немножко английская. В соответствии с этим работник – самостен, стимулировать его (вспомним точное значение этого слова!) считается аморальным, неприличным. Поэтому в странах Запада всячески избегают проблематики стимулирования. Только мотивация!

© ЭКО 2005 г.

Однако тут-то и возникает путаница. Под мотивацией понимают сразу всё – и внутреннее побуждение работника, и внешнее на него воздействие, и зарплату как особый вид этого внешнего воздействия. Мы в таком случае оказываемся неспособными оценить реальную ситуацию. Поэтому, чтобы избежать недоразумений, необходимо провести черту и разделить значение этих терминов. С одной стороны, понукания и подталкивания (неважно, в какой форме), с другой – добрая воля индивида. Работник стремится к достижению своих целей, а предприятие – своих. Чтобы эти цели увязать, сделать общими, а не противопоставлять, не доводить до драки, надо развести две реальности – реальность работника и реальность компании, на которую он работает.

Это разные реальности. Каждая из них по отношению к другой реальности является «средством». Работник рассматривает свою компанию или фирму, где он трудится, как «средство» для удовлетворения своих личных потребностей, но и сам, в свою очередь, служит «средством» для реализации задач этой самой компании или фирмы.

Такой взгляд на вещи помогает профессионально решать вопросы взаимоотношений, взаимосогласований в любом сообществе.

**В. Н. Канискин:** – У нас, например, все работают на заказ. Заказ помогает сплочению, цементирует коллектив. Поэтому мотивационная политика у нас строится снизу, выходит из недр цеховой жизни. Масса людей – технологи, ценовики, служба закупок и так далее заняты выполнением единых задач. Добиться такой слаженности стоило немалых усилий. Подводя итоги, мы смотрим не в рот руководителю, а на затраты. Они, и только они, определяют погоду на предприятии, его дальнейший курс. Это вполне беспристрастный подход.

**В. И. Герчиков:** – Правильно! Отношение к рядовому работнику как к пассивному исполнителю, от которого ничего не зависит, вряд ли пойдет на пользу как ему, так и делу, с которым он связан. Глубоко заблуждаются те, кто

думает, что менеджер – единственный субъект на производстве, и все держится только на его указаниях. Типичная ошибка в том, что значение менеджмента преувеличивается, а работника – недооценивается.

Если в компании придерживаются такой идеологии, то она, как правило, проигрывает. Почему? Ответ прост. За основу в организации любого предприятия может быть взят или промышленный принцип, или принцип услуг. В первом случае важен не работник, а технология. Там главенствует массовый продукт, точность изготовления которого – в обязательном следовании каким-то правилам, предписаниям, нормам. Работник здесь мало заметен. Он – пассивный исполнитель указаний менеджмента.

А вот там, где в основу положен принцип услуг, – главенствует работник. Например, в мелкосерийном производстве, где очень большое разнообразие выпускаемой продукции. Жесткими технологиями здесь мало чего добьешься. Обязательно необходимо личное участие каждого исполнителя. И если таковой недобросовестен, если у него нет заинтересованного отношения к делу, нет соответствующей квалификации и так далее, значит, бизнес посыплется во всё.

Очень хороший пример – продавцы. «Советский продавец» неискореним. Ему по-прежнему наплевать на потребителя. И если в предыдущие времена это было нормально (был дефицит и т. д.), то сейчас другая ситуация. При таком отношении работника торговый бизнес в России так и не может достигнуть такого уровня, как на Западе. Тем не менее любой бизнес всё более делает крен в сторону услуг. Это общая тенденция.

## Не убоясь бездны премудрости

**Г. Н. Климова:** – Мы делаем ставку на потребителя. Поэтому нам ближе организация, сформированная по принципу услуг. В связи с этим вопросы повышения квалификации работников становятся для нас, действительно, особенно актуальными. На Оловокомбинате, например, действует система менеджмента качества. Рассмотрим, что это такое.

Чтобы поддерживать должным образом управление человеческими ресурсами, следует:

- определять необходимую компетентность персонала;
- обеспечить подготовку или предпринимать какие-то другие действия в отношении своих сотрудников;
- оценивать результативность предпринятых мер и обеспечить осведомленность во всем, что касается качества;
- содержать в полном порядке все соответствующие записи о компетентности каждого работника.

Есть базовый уровень квалификации, мы определяем, что необходимо сделать для его повышения в начале года, квартала, по этапам и т. д. Одним из важных документов является смета затрат, или бюджет, который мы также планируем для достижения требуемой компетентности. Мы доработали базу данных, сведения находятся в электронной сети комбината. Весь персонал разделен по категориям, подразделениям, участкам.

Дальше идет профессиональная подготовка, в ходе которой реализуются персональные планы, и подготовка резерва. Если мы не можем обеспечить что-то собственными силами, привлекаем специалистов со стороны. В итоге составляется аналитическая записка: что выполнено, что — нет, и как достичь намеченного уровня.

Здесь нам не обойтись без оценки компетентности. Это, конечно же, аттестация персонала. Обязательна проверка знаний работников комбината, независимо от занимаемой должности.

И, наконец, записи о компетенции. На каждого работника имеются точные сведения относительно его образования, опыта работы, смежных профессий, оценки компетентности и т. д.

Инженерно-технические работники проходят ежегодную аттестацию. Однако если по итогам работы в квартале динамика подразделения стабильная, положительная, то мы не задаемся целью всех «прогнать» сквозь «сито» аттестации. Раз в год дается оценка ежеквартальной работы руководителей и ведущих специалистов. Там, где необходимо, устраиваем аттестацию персонала.

В случае, когда работа оценивается неоднозначно, руководитель проводит собеседование с данным работником. Может быть, снижение показателей у того произошло по вполне объективным причинам. Это одно. Но бывает и так, что поставлены большие задачи, а профессиональный уровень исполнителя недостаточен. Вот здесь и возникает потребность в обучении персонала. Недостаток компетентности определяет в первую очередь руководитель.

Он может в любой момент, обнаружив недостаточную компетентность персонала, подать заявку на его обучение в службу управления персоналом. Такие заявки в обязательном порядке выполняются.

**В. И. Герчиков:** – Во всем, что касается оценок компетенции работников, западный опыт ничего особенного не дал, кроме двух моментов. Первое – очень серьезное отношение к проверке компетенции и квалификации. В Европе всех работников квалифицируют ежегодно по полной программе. Важно не только определить, отвечает ли квалификация работника выполняемой им работе, но и установить избыток квалификации.

Второе – на Западе хорошо отработана система оценок. Этим делом может заниматься только комиссия. Потому что начальник может быть субъективен. А в поведении работника часто кроются недоработки руководителя, ведь именно руководитель отвечает за организацию производства и т. д.

**В. Н. Канискин:** – Хорошо организованная работа гарантирует качество. На «Элсобе» рабочий основного производства сам решает, что ему выполнять, как выполнять и в какой срок. Поэтому о качестве мы даже и не упоминаем. У нас нет случаев отклонения от установленных требований, выпуска ненадежных изделий. Качество уже настолько вошло в нашу плоть и кровь, впиталось в нас, что все разговоры о нем мы считаем лишними. Главное – выпустить изделие вовремя и учесть все пожелания заказчика.

**Г. Н. Климова:** – Каков при такой системе рост производительности труда у технических работников и у рабочих? Если можно, то дайте не в целом, а по участкам!

**В. Н. Канискин:** – Рабочие у нас заключают с администрацией индивидуальные договоры. В них речь идет не о нормо-часах, а о выполнении сменного задания. Если измерять все в нормо-часах, то их количество у нас почти не меняется, а вот численность рабочих все время снижается.

Инженерно-техническому персоналу на то, чтобы открыть и согласовать заказ, раньше надо было от 1,5 до 4 месяцев, а сейчас – от 2 дней и до 1,5 месяцев. Открыть заводской заказ, провести заявку еще 5–6 лет назад было трудоемким и хлопотным делом на нашем производстве. Каждая машина, как и электростанция, для которой она предназначена, – индивидуальны. Каждая должна быть рассчитана и оформлена соответствующим образом. Но теперь ситуация качественно изменилась.

**Г. Н. Климова:** – Если мы говорим, что кто-то работает по плановым заданиям, то вопросы производительности труда его разве не касаются? Дали плановое задание и исполняй? Так, что ли? А кто-нибудь на предприятии – отдел, специалист, служба – занимаются эффективностью использования трудовых ресурсов? Имеется ли такой показатель, как «производительность труда» на предприятии среди итоговых? Планируете ли вы управление производительностью труда, прогнозируете ли ее повышение на следующий год, на два-три года вперед?

**В. Н. Канискин:** – Обязательно. Все это есть, но у нас производство сложно прогнозировать. Например, у меня составлен прогноз на семь турбогенераторов, но вероятность маленькая, что все семь будут в этом году.

Что же касается роста производительности труда, то этот показатель нормально разработан только для основных рабочих. Он выражен суммарными затратами труда на один час производимой продукции.

Применительно к вспомогательным рабочим этот показатель «работает» плохо. И он совершенно непригоден для оценки труда инженерно-технического персонала. Сейчас появились методики, которые позволяют развернуть показатель производительности на весь персонал, включая ИТР.

Стратегические цели предприятия необходимо довести до каждого специалиста. Тогда вполне правомочны раскрутка от индивидуальных задач специалиста к общим задачам предприятия и расчет экономической эффективности или производительности труда маркетологов (раньше такое вообще было немыслимо!), конструкторов, технологов, работников сбыта и т. д.

**А. Д. Колобов:** – В бухгалтерских ведомостях многих корпораций расходы на обучение персонала раньше вносили в графу «издержки производства», сегодня – в «капиталовложения». Разница большая. Знания, квалификация, интеллект работников сегодня расцениваются как основное достояние фирмы – это главный источник ее преимуществ в конкурентной борьбе.

### Кесарю отдай кесарево

**В. И. Герчиков:** – Многие из нас уверены в том, что если правильно и много платить, то люди будут хорошо работать. Справедливо или нет такое утверждение, нам еще предстоит выяснить, но тем не менее платить надо. Так вот, как сделать оплату труда настоящим мотивирующим фактором?

**В. Н. Канискин:** – Зарплата на нашем предприятии растет. Объемы же производства практически не меняются. А ведь от объемов зависит выработка в нормо-часах. От выработки – размер денежного вознаграждения. Премия у нас делится на две части: постоянную и переменную...

**В. И. Герчиков:** – Если говорить о стимулирующей роли денежного вознаграждения, то это только ее переменная часть и есть. Постоянная часть заработка стимулирующей ролью не обладает. Постоянная часть заработка – оклад, который мы во всех случаях выплачиваем. Работник здесь ответствен только за то, что он приходит на работу.

Хуже или лучше будет трудиться работник – зависит от переменной части заработка. В разных выражениях, в том числе и в форме оплаты за конечный результат труда.

**В. Н. Канискин:** – А вот и нет. Гарантированную часть мы платим не только за то, что работник соизволил появиться на рабочем месте. Он получает эту часть за выполнение своих функциональных обязанностей добросовестно, в срок и т. д. Если он не справляется, то может и не получить своих гарантированных выплат. Есть набор требований, от которых он не должен отступать.

**В. И. Герчиков:** – Общие тенденции таковы: доля переменной части заработка растет у работников всех категорий, но, прежде всего, у тех, чей труд оценивается по конкретному результату. Возвращаются бригадные формы труда, сейчас они называются «проектными». Бригады были рассчитаны на выполнение оперативной работы, итоги подводились каждый день, а вот в «проектных» группах этот процесс растягивается на месяцы и зависит от результатов работы подразделения или компании.

К таким результатам высших управленцев стали подтягивать скопом. Происходит это довольно болезненно. Финансовый директор готов отвечать за свою деятельность, но абсолютно не готов брать на себя промахи фирмы. Коммерческий директор – то же самое: готов отвечать за продажи, но не хочет взваливать на свои плечи ответственность за финансового директора. В Москве сейчас это проблема номер один.

Самое трудное – подчинить интересы высшего управленческого персонала стратегическим интересам компании. Оплата высшего управленческого персонала – примерно 50% на 50%. 50% – постоянная часть заработка, 50% – переменная. В переменной части 25% – выполненные функции, а 25% – общие результаты работы компании.

Свой оклад топ-менеджер получает ежемесячно, за свою функциональную роль – раз в квартал, а по результатам работы компании – в конце года. Переменную часть необходимо привести в соответствие с решением долгосрочных задач.

Если долю оплаты за результаты работы компании поднять до половины, то в конце года при плохих показателях менеджер теряет как минимум шесть окладов. Высший уп-

равленческий персонал – члены дирекции, члены правления – все охотнее становятся совладельцами компании и переводят свой «кэш» в акции предприятия.

**В. Н. Канискин:** – Сами понимаете, что каждый из нас хочет свою заработную плату иметь сегодня, а не через два года. Мы всем можем максимально увеличить гарантированную часть, чтобы каждый заводчанин знал, за что работает. Но каждая «гарантия» имеет свою планку. У одних – 30%, у других – 60%, 70%.

**Вопрос:** – А переменная часть зарплаты отдается кому-то на откуп? Если так, то на какой срок устанавливаются правила игры, действуют ли они постоянно, или они могут в любой момент поменяться?

**В. Н. Канискин:** – У нас во всем объективная установка. Руководитель может вмешиваться в вопросы оплаты только тогда, когда не исполняются какие-то серьезные задачи.

**Вопрос:** – Исполнитель должен знать, что если он будет делать то-то, то получит столько-то. На какой период он может прогнозировать свою зарплату?

**В. Н. Канискин:** – Как минимум – на квартал, максимум – год.

**В. И. Герчиков:** – Кроме денег существуют и натуральные стимулы. Работнику за счет компании покупают квартиру, автомобиль, устанавливают квартирный телефон. Я подобные примеры встречал и в Москве, и на периферии. Конечно, на периферии это встречается реже.

**В. Н. Канискин:** – У нас тоже есть социальные поощрения. Всевозможные бонусы, билеты на концерты, оплата школы, детских садов и т. д.

**В. И. Герчиков:** – Моральные стимулы имеют знаковую, информационную ценность. Этим они и хороши. Мы пишем письмо семье: «Ваш муж – отличный работник!». Или: «Вы, конечно, страдаете, что Ваш муж мало уделяет внимания близким, пропадает на службе, но он замечательный работник! Можете им гордиться!». Не знаю такого при-

мера, но третий год предлагаю написать подобное письмо. Не просто семье, а именно детям. «Дети! Вы вашего папу видите редко, это, конечно, плохо, но зато гордитесь им, тем, что он – прекрасный работник!».

**Г. Н. Климова:** – В нашем коллективе действует система информационного обеспечения персонала. В качестве примера можно привести производственные собрания на участках, в цехах, бригадах, подразделениях. Мы не забываем опыт производственного соревнования. Совершенствуем различные критерии оценки работы подразделений, их соперничества. Мы обязательно используем оценку профессионального мастерства работников.

Причем, это все разбито по категориям и по уровням. Так что буквально все участвуют в конкурсах профессионального мастерства и в достижении таких званий, как «лучший по профессии», «работник высокой квалификации», «работник высшей квалификации», «мастер – золотые руки». Это не просто звания, они имеют материальное подкрепление.

Очень большая программа осуществляется под лозунгом «Качество на рабочем месте», «Сделай так, чтобы это было хорошим примером». Участкам, бригадам, которые достигли хороших результатов, присваивается внутренний «сертификат качества». На эти цели предусмотрено довольно весомое финансирование из фонда оплаты труда.

**А. Д. Колобов:** – У трудовиков была голубая мечта: иметь единую тарифную сетку для всех работающих в коллективе. Это большое поле, в котором есть место для каждой группы персонала. И все находятся в единой взаимозависимой системе, хорошо структурированной, измеряемой, и легко показать, почему и сколько должен получать тот или иной человек. В этой связи опыт «Элсиба» или Оловокомбината заслуживает того, чтобы его внимательно изучать. Менеджеры не боятся показать заработную плату на своих предприятиях, не боятся конкурентов, не боятся, что их кадры переманят куда-то, а если переманят, то не самые лучшие. Лучшие останутся.

## Работать? Ради чего?!

**В. И. Герчиков:** – Моя типологическая концепция, которой я пользуюсь на протяжении десяти лет, отличается от классической трактовки трудовой мотивации. По сути, существуют лишь мотивации достижения и избегания. В первом случае пытаются с помощью работы добиться для себя каких-то благ. Побуждения при этом могут быть самыми разными. Во втором – это работающие из страха, только ради того, чтобы их не наказали.

Мы выделяем следующие базовые типы мотивации достижения.

- Инструментальный – стремится заработать.
- Профессиональный – стремится делать интересную работу. Для него важно, чтобы она была ему по душе. Он желает самосовершенствоваться, достичь успеха и доказать всем, что он – лучший специалист в данной области. Люди этого типа и на самом деле очень быстро становятся лучшими специалистами на предприятии в той или иной сфере.
- Патриотический – связывает свою судьбу с предприятием, готов разделить его риски, и не только успешные. Является верным помощником, поддерживает руководителя в реализации любых бизнес-программ.
- Хозяйский – чрезвычайно редок среди наемных работников. Этот тип мотивации свойствен собственнику, владельцу, предпринимателю, который ведет дело на свой страх и риск. В нашей стране довольно длинная история наемного труда и короткая – предпринимательства. Поэтому у нас будет больше, чем в других странах, среди наемных работников людей с хозяйским типом мотивации. Прежде всего, эти люди нужны на постах руководителей. На автономных работах, трудно поддающихся контролю.

В группе избегания – всего один тип мотивации с тем же названием. Люмпенизированный работник рассчитывает не столько на заработок, сколько на халяву. Очень ориентирован на руководителя, у него низкая квалификация, ответственность, активность, и он не собирается ее повышать. Тем не менее такой работник удобен хотя бы потому, что является оправданием любому руководителю. Естественно, среди присутствующих на этом уважаемом собрании таковых нет! Но и у вас есть на предприятиях руково-

дители низовых звеньев, от которых вы не в восторге. Итак, везде, где есть авторитарный стиль, присутствует большая доля люмпенизации, или избегательности. Называйте как угодно.

Что же происходит с нашей трудовой мотивацией и как ее можно сравнить с тем, что есть в этом плане на Западе? В СССР в 70–80-е годы – то, с чем мы вступили в эпоху преобразований, – люмпенов, или работников избегательного типа, было 35–45%; инструментального – 15–20%; профессионального – 20–25%, патриотического – 5–10% и хозяйского – 10–15%. Хозяйский тип чаще встречался там, где был внутренний хозрасчет. Это, кстати, и сейчас наблюдается. Как только начинает развиваться система внутренних экономических отношений, сразу же увеличивается число людей с хозяйским типом мотивации.

В Западной Европе желающих заработать – 40–45%. Доля их возрастает. Примерно такое же количество (и их доля тоже возрастает) стремящихся к профессиональному совершенству и уже, как следствие, – к деньгам. Очень мала доля субъектов с хозяйской мотивацией. Все они уходят в предприниматели, в свободный бизнес, заводят собственное дело. Среди наемных к таким следует отнести только высших руководителей, может быть частью менеджмент среднего уровня. Люмпенов – 5–10%. В основном – иммигрантские слои, которые попадают в чужую культуру.

В нашем обществе инструментальный тип уже догнал рыночные страны и, похоже, на этом застопорился: от 35 до 50% всех работающих в компаниях ориентированы на высокий заработок. По моим оценкам, в современном обществе мы еще не догнали советские времена по количеству работников, желающих профессионально совершенствоваться.

До сих пор нет однозначного соответствия между профессиональным статусом и оплатой. Несколько, как я понимаю, возросла доля людей с патриотическим типом мотивации. У них ничего нет: ни заработка, ни очень интересной работы. Все, что их держит, так это привязанность к общему делу. Число люмпенов снизилось, но не исчезло – 25–35%.

Совершенно жуткую роль играет Москва: в регионах создаются филиалы столичных компаний, они поглощают местное производство, лишают организации экономической самостоятельности. Работники с хозяйским типом мотивации вымываются. Их-то и так не много, и те исчезают как вид.

### Каждому – свой маневр

**В. Ф. Комаров:** – Между прочим, в 80-е годы (спасибо журналу «ЭКО»!) эти вопросы широко обсуждались. Тенденция была такая: всех перевести на коллективные формы оплаты труда. В запальчивости некоторые даже утверждали, что когда всех переведем, то на 40% повысим производительность труда. Мол, аккордная система и т. д. Но забыли о том, что люди разные!

А когда стали всех подгонять под аккордную систему, то вскрылись большие проблемы. Руководителям бригад пришлось ввести какие-то системы учета: кто пошел покурить, кто – в туалет, еще куда-то, чтобы потом, начисляя зарплату, отстаивать справедливость своих решений. Проще всего было взять и поделить все поровну. Опросы показывают, что в большинстве случаев почти половина работников на рубль-то не реагируют.

А где получилось? В студенческих строительных отрядах и еще у шабашников. Люди ехали за рублем – «инструментально мотивированные». Там, конечно! Но, опираясь на свой жизненный опыт, скажу: если не хочешь конфликта, сначала договорись о принципах. Вот мы все вместе решили: давайте сделаем проект! Получим кучу денег! Но сперва условимся, как мы эти деньги разделим? Но «до того», а не после. А когда деньги уже на столе, начинается «пулестрельство» и всякие безобразия, теряем друзей и т. д...

**В. И. Герчиков:** – Если мы умеем распознавать и измерять мотивацию (внутренние побуждения работника), то мы можем ставить задачи в области управления персоналом и эффективно их решать. Допустим, вам нужен обычный продавец, оптовый или розничный – неважно. Выбирайте в этом случае желающего заработать с инструментальным типом

мотивации. Он будет на своем месте, лучшим за прилавком. А вот человек с профессиональным типом мотивации не справится с этими обязанностями так хорошо, как «инструментальщик».

Вам требуется исполнитель на автономной работе – агент, торговый представитель или слесарь-ремонтник, которого вы посылаете в другой город или на другой участок. Он делает все сам, и вы не можете проверить, как он справляется со своими обязанностями. Недобросовестное их исполнение может проявиться через какое-то время, когда уже поздно, паровоз ушел, и вы уже не повлияете на ситуацию.

Избежать неприятностей можно, если взять на эту должность сотрудника, сочетающего в себе хозяйский и профессиональный тип мотивации. Он вас не подведет. Хозяйская жилка дает гарантию, что работа будет сделана в срок, а профессиональная – что все будет сделано хорошо. Ну а если еще и инструментальная мотивация у него будет достаточно развита, то он постарается справиться с заданием как можно быстрее, чтобы побольше заработать.

На простых работах (кровельных, например), если есть возможность хорошо платить, лучше использовать людей с инструментальной мотивацией, если денег нет, – люмпенизированных. Все другие типажи при том же самом эффекте потребуют от вас больших затрат.

В офисных подразделениях предпочтительнее иметь работников с профессиональной мотивацией. Это способ внутреннего развития профессии, а не внешнего воздействия на нее.

Руководителям подразделений подходит развитая хозяйская мотивация плюс патриотическая. Как «хозяева» они будут работать нормально, а как «патриоты» не пойдут на конфликт с фирмой. Это как нельзя лучше годится в дивизиональных структурах управления с относительными правами дочерних предприятий.

И, наконец, высший управляющий должен быть человеком с хозяйской мотивацией. Если нет – беда! Не так давно довелось работать с крупной фирмой в Москве. Основной владелец, он же генеральный директор, – человек с инстру-

ментальным типом мотивации. Мы с ними провозились больше года. Но увы, сделать ничего не удалось. Все его решения принимались с учетом личного заработка.

Когда-то он был лучшим продавцом. И вот на предприятии с числом работающих более 1000 человек, которое занимается одновременно двенадцатью видами бизнеса, генеральный директор осуществляет личные продажи. Причем объем его личных продаж выше объема продаж любого другого сотрудника. В торговых предприятиях довольно часто топ-менеджеры являются еще и продавцами.

**Вопрос:** – А в советские времена?

**В. И. Герчиков:** – В советские времена генеральным директором, как правило, становился технолог-производственник. Таковы были условия той системы. Сегодня же продавец и коммерческий директор, или менеджер по продажам и генеральный директор – фигуры абсолютно разные. К сожалению, рыночность почему-то воспринимается обществом как заикливание на этих самых продажах, на технологии, на тактике, а не на управлении продажами, не на стратегии.

Люди с инструментальным типом мотивации не будут стремиться расширять или сужать свои функции. Они будут четко, как автоматы, исполнять то, что им предписано. А вот «профессионалы» и «патриоты» постараются сделать больше того, что им адресовано. От них можно ожидать очень высокую инициативу. От «хозяйской» же – в пределах функции. Работник с хозяйским типом мотивации придаст системе законченность. Он примет на себя все те функции, без которых, по его мнению, дело будет проигрывать, постарается минимизировать смежников и раздаст все, что с его точки зрения лишнее.

### Охотники за «головами»

**В. Ф. Комаров:** – Раздать все лишнее? В нашем обиходе появился даже термин такой – «аутстаффинг» (staff – это штат). Вы можете вообще не иметь в штате постоянных сотрудников, а брать их из кадрового агентства напрокат, в лизинг.

Кадровые агентства, как и риэлтерские, оценочные фирмы, появились на нашем рынке сравнительно недавно. Но в мире их оборот составляет миллиарды долларов. Обеспечить компанию квалифицированными кадрами – вопрос тонкий, и от него очень во многом зависит успех.

**К. В. Валенурова:** – Как и во многих других сферах, у нас есть российская специфика. В мире кадровые агентства предлагают рекрутинг – подбор постоянного персонала, аутстаффинг – подбор временного персонала. В России же кадровые агентства к этому добавляют обучение, тренинги и консалтинг. Во всех остальных странах этим обычно занимаются специализированные компании.

В Москве аутстаффинг (еще его называют лизингом персонала) с недавнего времени – тоже достаточно распространенное явление. В Новосибирске подобные услуги предлагают 2–3 компании. Существует два вида такого лизинга:

- в известных целях необходимо вывести имеющийся персонал из штата;
- нанять с помощью такой схемы новый персонал.

**Вопрос:** – Почему компаниям это выгодно?

**К. В. Валенурова:** – Выводить персонал за рамки компании иногда имеет смысл. Допустим, у вас отсутствует крупное промышленное производство, и вы хотите сосредоточить внимание на основном содержании вашего бизнеса. В этом случае, благодаря аутстаффингу, вы сокращаете административные издержки, идущие на выдачу заработной платы, на кадровый документооборот. Всем этим занимается провайдер по аутстаффингу. Иной раз это бывает выгодно, когда вы хотите уменьшить издержки, связанные с выплатой единого социального налога. Есть вполне легальные схемы, когда, используя упрощенную систему налогообложения, кадровое агентство помогает сократить выплаты.

**А. Н. Логинов:** – Бюро трудоустройства населения – это ваш конкурент, или между вами существуют какие-то договоренности о разделе рынка?

**К. В. Валенурова:** – У нас разные целевые функции. В отличие от службы занятости мы не ставим перед собой

задачи кого-то трудоустроить. Наша обязанность – помочь компаниям найти тот персонал, который им в данный момент нужен.

В Новосибирске, например, сейчас есть возможность подбирать персонал не только в самом городе. Поиск идет в Красноярске, Томске, Новокузнецке, Омске, Кемерово, а также на Дальнем Востоке. Кроме того, мы очень помогаем развитию бизнеса московских и петербургских компаний, которые открывают здесь свои подразделения.

Хитом года стала одна из самых популярных вакансий – директор розничной сети. Также активно развивалось сервисное направление в бизнесе, многие компании создали специализированные центры, туда потребовался персонал, в том числе и управленческий. Большим спросом по-прежнему пользуется персонал в IT-компаниях. В этой области московские представительства очень жестко конкурируют как за управленцев, так и за программистов.

В последнее время к нам все чаще проявляют внимание крупные промышленные предприятия. В частности, крупнейшие экспортёры Новосибирской области обращаются в кадровые агентства за управленческим персоналом. Кроме того, к нам все чаще стали обращаться очень крупные общероссийские холдинги. Их интересуют в основном технологи, технические специалисты не только в Новосибирске, но и во всей Сибири. В этом особенность современного рынка: растет спрос не столько на специалистов в области продаж, сколько на производителей. Из области торговли потребности смещаются в реальный сектор экономики.

Может возникнуть законный вопрос, чем же, собственно, кадровое агентство отличается от внутренних служб компании, тоже занятых подбором персонала? У кадровых агентств есть возможность шире смотреть на рынок найма, мы обладаем большим информационным ресурсом. Кадровые агентства помогают найти интересных людей и качественно провести с ними переговоры. Например, компании для реорганизации производства какой-то дочерней структуры требуется нанять топ-менеджера. А эти люди, как правило, не отправляют резюме и не очень себя афишируют.

Они не привыкли кого-то о чем-то просить. Такого человека надо вычислить и так к нему подойти, чтобы не получить отказ. Те известные назначения, о которых мы читаем в газетах, очень часто осуществляются с помощью кадровых агентств.

**А. Н. Логинов:** – Компания, которой нужно укомплектовать новую службу, может обратиться и к вам, и в бюро по трудоустройству, у них тоже есть банк данных, и они вполне способны кого-то порекомендовать, прислать.

**К. В. Валенурова:** – Они к вам направят тех, кто у них есть, кому нужна работа. Мы же, прежде всего, узнаем ваши надобности, спросим о ваших пожеланиях, требованиях и т. д. И будем стремиться к тому, чтобы найти человека, который абсолютно точно отвечает вашим запросам.

**В. Ф. Комаров:** – В агентстве могут на тебя завести досье, тусоваться с тобой в одних компаниях, ты даже и знать ничего не будешь. И вдруг однажды, когда кто-то делает заявку на специалиста твоего уровня, к тебе вдруг обратятся и скажут: «А не хотел бы ты получать в четыре или в пять раз больше, чем получаешь сейчас, ездить на мерседесе с водителем, жить в престижном особняке и так далее, тебя ждет работа удивительно интересная с колоссальной карьерной перспективой?». Вот чем они занимаются.

А служба занятости? Безработные приходят, записываются: «Мне бы найти то-то и то-то...». В этом – разница. Одни охотятся, другие – пристраивают.

**В. И. Герчиков:** – Конечно, руководители компании, чтобы укомплектовать кадры, могут обратиться за помощью и в службу занятости, но они это сделают стгоряча.

### Кадры решают, кадры лишают...

**В. Ф. Комаров:** – В новосибирском Академгородке есть газета бесплатных объявлений. Открываем. Раздел «Требуется» занимает четыре колонки. Теперь посмотрим «Ищу работу» – семь строчек! Понимаете? Мы говорим «безработица!», а в действительности, спрос намного больше, чем предложения. И этим многое объясняется.

**С. В. Ковалев:** – Проблема совсем даже не в соотношении спроса и предложения, а в дисбалансе профессионально-квалификационных характеристик, в сложившейся структуре рабочих мест.

Высококвалифицированных кадров катастрофически не хватает. В настоящий момент специалистами городского комитета по труду и занятости совместно с центром «ГАРАНТ» ведется работа по формированию механизмов кадрового обеспечения новосибирского промышленного комплекса. К сожалению, за последние 10 лет численность персонала в базовых отраслях промышленности сократилась более чем вдвое, что сопровождалось массовой потерей профессионализма.

**В. Н. Канискин:** – Я с этим не согласен. Мы этот самый профессионализм не «потеряли», а просто на 10 лет вычеркнули из жизни. Ведь все эти годы не было никакой подготовки рабочих. Доходило до абсурда. Приходили устраиваться с записью «токарь-референт»! Понимаете? Какой это токарь?! Или «сварщик-водитель». Он и не водитель, и не сварщик.

**С. В. Ковалев:** – На самом деле механизм воспроизводства рабочей силы и в настоящее время не функционирует должным образом. Это очевидно. На его восстановление направлены все усилия и мэрии, и департамента занятости. Почему рабочие не приходят на рынок? Их просто нет. Их нужно готовить совместными усилиями, объединившись.

Переход от стагнации промышленного комплекса к его поступательному росту идет очень медленно. Причем наблюдается явное увеличение доли неквалифицированного и снижение квалифицированного труда. Это, конечно же, мешает интенсивному развитию нашего производства. Данные промышленного комплекса подтверждают очевидный перекося среди имеющихся вакантных рабочих мест.

Одно следует за другим. Уровень работников не соответствует сложившейся профессионально-квалификационной структуре на промышленных предприятиях. Физический и моральный износ основных фондов промышленного

комплекса сопровождается увеличением числа непристижных рабочих мест. И ростом доли рабочих мест с неблагоприятными условиями труда, для которых характерна низкая заработная плата, неудовлетворительные условия труда и быта, нечеткие перспективы профессионального роста.

Администрация Новосибирска развитие промышленного комплекса видит в повышении технологического потенциала региона и размещении на его базе высокотехнологических и наукоемких производств. Это позволит использовать имеющийся ресурсный потенциал, стимулировать развитие экономически эффективных отраслей, создать дифференцированную экономику инновационного типа. Следовательно, это приведет к качественному прорыву в уровне жизни населения. В планах администрации также решение важнейшей задачи экономического развития новосибирского промышленного комплекса – интенсификация темпов промышленного роста. Все это послужит базой для повышения экономической активности и расширения занятости населения. Результат: создание новых рабочих мест более высокого социального качества.

Какие закономерности удалось выявить?

*Во-первых*, финансовый результат новосибирских промышленных предприятий не коррелирует с каким-либо из традиционных показателей, будь то эффективность, производительность, объем выпуска.

*Во-вторых*, предприятия, у которых средняя заработная плата выше, чем по отрасли, как правило, имеют задолженность в городской бюджет. Можно предположить, что задолженность предприятий в городской бюджет является всего лишь финансовым механизмом, своеобразным беспроцентным кредитом. Это подтверждается рядом факторов. Например, группы, сформированные по объемам инвестиций, оказались равно наполненными предприятиями-должниками. Это говорит об экономической состоятельности последних.

**А. Н. Логинов:** – Все эти «приоритетные направления» основаны на каких-то расчетах? К примеру, вы говорите: «Обеспечить качественный прорыв в повышении уровня

жизни населения». Если вы такие задачи способны решать, то остальные решатся уже сами собой.

**С. В. Ковалев:** – Улучшить жизнь населения можно, сконцентрировавшись на создании престижных рабочих мест. Я думаю, любой руководитель производства подтвердит, что больше всего его беспокоит отсутствие рабочих. Нет проблем с набором управленческого персонала. Просто нет рабочих, некому работать. Это характерно для большинства промышленных предприятий города. Не идут на таких условиях.

**В. Н. Канискин:** – Как же тогда говорить о престижности этих профессий?

**С. В. Ковалев:** – Престижность – это интегральный показатель. Конечно, многое зависит от возможностей предприятия. Если предприятие стагнирует, сложно создать в таком-то цехе престижные рабочие места, соответствовать каким-то требованиям и нормативам.

**В. Н. Канискин:** – В том-то и дело. Люди есть, надо искать способы привлечения.

**С. В. Ковалев:** – В настоящий момент мы по заявкам работодателей ведем подготовку рабочих по востребованным специальностям. Правда, делаем втемную. У муниципалитета, бесспорно, не хватает средств на это. Директора предприятий кричат, что нет людей, но платить необходимым работникам соответствующим образом не собираются. Департаменту занятости, безусловно, следует включаться в эту работу, потому что он обладает финансовым ресурсом. Нужно к этому вопросу подходить комплексно, с привлечением всех заинтересованных сторон.

Высококвалифицированный персонал перетекает с предприятия на предприятие в поисках более высокой заработной платы и выгодных социальных гарантий. Новая рабочая сила на рынок не поступает. Проблемы очевидны, их давно пора решать.

Нарушение сбоем воспроизводства рабочей силы надо как-то компенсировать. Сегодняшнее молодое поколение с компьютером на «ты», им современное оборудование нуж-

но. Нынешний ученик токаря на старом оборудовании не пойдет учиться. Однако это не значит, что профессия токаря в нашем современном понимании будет отмирать.

**В. Н. Канискин:** – Токарь, он и в Германии – токарь. Я там был и видел, как уникальный продукт делают на универсальном оборудовании 30-х, 40-х, 50-х годов. Классного токаря или фрезеровщика никакой электроникой не заменишь. Я понимаю – в типографии, где поставили компьютерную верстку. Это да. А в машиностроении руки человеческие ничем заменить невозможно.

**В. И. Герчиков:** – На самом деле возможно, но – вы правы! Я собственными глазами видел, как фирма «Миле» производит стиральные и посудомоечные машины. Там всюду – роботы. Раньше я об этом только в книжках читал, а вот тут пришел и увидел, как гайки закручивает не человек, а машина.

**В. Ф. Комаров:** – Говорят – фантастическая картина. Им же свет не нужен. Темный цех совершенно, только мигают какие-то лампочки, что-то ползает, урчит, клекает, а в итоге – стиральные машины.

**В. И. Герчиков:** – Вернусь к мотивации. Если мы выдаем людям зарплату в конвертах, значит ли это, что у них нет представления о том, сколько получают другие? Что они только вот на самих себя зациклены, и все. Нет, не значит!

**Вопрос:** – Что же тогда делать?

**В. И. Герчиков:** – Говорить правду.

В статье обсуждается будущее российского машиностроения. Все приведенные прогнозы строятся исключительно на предположениях авторов.

---

# Машиностроение как доминанта в стратегиях развития отраслей экономики

**Э. П. АМОСЕНКО,**  
кандидат экономических наук,  
**В. А. БАЖАНОВ,**  
кандидат экономических наук,  
**Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск**

## Машиностроение: «пульс» есть?

**П**ризнано, что в современном мире вклад науки, инноваций и новых технологий – решающий фактор социального и экономического развития. Их роль продолжает увеличиваться. Так, если с 1920 г. по 1957 г. прирост душевого национального дохода в США за счет «прогресса в знаниях» составил 40%, то в последние два десятилетия доля прироста ВВП за счет инноваций и новых технологий приближается к 90%. Экономический рост стран Западной Европы, Японии и Южной Кореи также основан на инновациях и новых технологиях.

Наличие современной непрерывно развивающейся материально-технической базы экономики, в первую очередь машиностроения, в развитых странах является основой для стабильного роста эффективности экономики, а обновление производственного аппарата стало неременным условием неуклонного развития её материально-технической базы.

Отечественное машиностроение в подавляющем большинстве производств отстало от мировых тенденций. Тем

© ЭКО 2005 г.



не менее трудно себе представить современную Россию без этой отрасли.

После 1998 г. машиностроение в России развивается в положительной динамике. Причем с оживлением инвестиционного спроса в начале нового века здесь наблюдаются опережающие темпы роста по сравнению с динамикой промышленности в целом. Темпы роста объема производства в машиностроении и металлообработке в 1999 г. составили 117,2%, в 2000 г. – 120%, в 2001 г. – 107,2% (прирост выпуска машинотехнической продукции в этом году по сравнению с 1998 г. достиг 50,5%), в 2002 г. – 102%, в 2003 г. – 109,4%. Доля машиностроения в общем объеме промышленного производства РФ в 2003 г. достигла 19,9% (16% – в 1995 г. и 19,5% – в 2002 г.). Заметим, что этот показатель в экономически развитых странах (США, Германия, Япония) колеблется в пределах от 36% до 45%, что обеспечивает им возможность технического перевооружения своей промышленности каждые 7–10 лет.

В материалах «Основных направлений развития машиностроения Российской Федерации», утвержденных на заседании правительства РФ в феврале 2004 г., отмечена неоднородность послекризисного машиностроительного комплекса. Его структура такова, что в общем объеме выпуска машинотехнической продукции оборонно-промышленный комплекс составляет 31,3%, автомобильная – 27,9%, электротехническая промышленность и приборостроение – 12,3%, тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение – 10,2%<sup>1</sup>. Эти подотрасли и их отдельные производства развиваются опережающими темпами. Но в станкостроении, строительном-дорожном и коммунальном, тракторном и сельскохозяйственном машиностроении объемы производства имеют тенденцию к снижению.

Однако, несмотря на интенсивное наращивание выпуска продукции после 1998 г., устаревшая материально-техническая база машиностроения и низкая инвестиционная активность собственно в самом машиностроении выступают

---

<sup>1</sup> Основные направления развития машиностроения Российской Федерации // Нефтегазовое машиностроение. 2004. № 4.

факторами, сдерживающими экономический рост. Машиностроение относится к числу тех обрабатывающих отраслей промышленности, где за период кризиса 90-х годов масштабы сокращения инвестиций оказались весьма значительны, особенно по сравнению с отраслями по добыче сырья и топлива. Доля инвестиций в машиностроение в объеме инвестиций в промышленность упала с 23% в 1990 г. до 9,7% в 1998 г. и 7% – в 2001 г. и продолжает сохраняться на этом уровне. Динамика инвестиций в отрасль в 1999–2003 гг. имела неустойчивый характер. После роста в 1999 г. почти на 15% они сократились в 2000 г. на 4,4%, в 2003 г. вновь выросли на 8%.

Важнейшей проблемой развития машиностроения остается улучшение технологической базы производства на основе замещения устаревших технологий и основных фондов современными, более производительными и эффективными. Средний возраст парка российского машиностроения к 2005 г. достигнет, по экспертным оценкам, 18–20 лет, при высокой степени морального и физического износа. Хотя после 1998 г. несколько улучшилась динамика коэффициента обновления основных фондов: в машиностроении он увеличился почти в 1,8 раза, но коэффициент их выбытия очень низок и вплоть до последнего времени составлял немногим более 1%. Такое состояние производственного аппарата машиностроения затрудняет удовлетворение внутреннего спроса на машинотехническую продукцию.

Пока спрос в России предъявляется на компоненты технического оборудования преимущественно четвертого технологического уклада, но в скором времени, по данным стратегических и концептуальных разработок для отдельных крупных отраслевых комплексов, спрос может резко переориентироваться на оборудование последующих поколений.

Покажем на примере транспортного комплекса страны необходимость оценки состояния производственного аппарата при принятии концептуальных и стратегических направлений развития отраслей экономики, которые, создавая спрос на соответствующее оборудование, должны инициировать развитие машиностроительного комплекса России.

## По «шпалам» в мирохозяйственные связи

**Ж**елезнодорожный транспорт. Мировые тенденции в развитии этого вида транспорта на сегодняшний день складываются таким образом, что, по оценке специалистов, мировой оборот на рынке железнодорожного оборудования уже к 2006 г. может возрасти в 1,5 раза. Основой для такого оптимистичного прогноза служит ожидаемый прирост мировых инвестиций в железнодорожный транспорт и в обновление парка подвижного состава.

В России железнодорожный транспорт в обеспечении перевозок, особенно грузовых, играет особо важную роль, поскольку на него приходится около 80% грузооборота. На российских железных дорогах, как прогнозируют эксперты, в ближайшее время грузооборот ежегодно будет увеличиваться в среднем на 5%. Но при этом перевозить грузы будет не на чем: величина износа производственных фондов в 2003 г. достигла 62,4%, 12% производственных фондов вообще не соответствуют современным и перспективным условиям эксплуатации железнодорожного транспорта. Наиболее высокий износ отмечается по подвижному составу – 74,4%. При этом показатель износа грузовых вагонов составляет 74,9%, а пассажирских – 62,1%; 8,5% пассажирских вагонов, которые эксплуатируются на железных дорогах России, устарели и не соответствуют современным требованиям.

Выпуск пассажирских вагонов – от плацкартных до класса «СВ» – традиционно слабое место российского транспортного машиностроения. Основным поставщиком этого вида подвижного состава для СССР была Германия. По данным бывшего МПС, в последнее время на железных дорогах эксплуатируется около 25 тыс. пассажирских вагонов. Каждый второй из них уже выработал свой ресурс и должен быть списан.

Уровень износа электровозов в 2003 г. достиг 74%, а тепловозов – 83%. Наиболее сложная ситуация с локомотивами: на грани списания около 70% электровозов и свыше 75% тепловозов. По мнению специалистов, отечественный парк локомотивов морально устарел и отстает от

требований времени лет на 40. Особую тревогу вызывает положение с тепловозами, так как около 60% железных дорог России не электрифицированы.

Высокую степень износа – 58% – имеют железнодорожные пути и сооружения. В целом 18% сооружений железнодорожной отрасли требуют капитального ремонта, а в хозяйствах гражданских сооружений и электроснабжения этот показатель превышает 30%, износ основных фондов в отрасли составляет 60%.

Ситуация на железных дорогах страны близка к катастрофической, особенно если учитывать, что железнодорожный транспорт сам по себе – это зона повышенного риска, поэтому эксплуатация изношенного подвижного состава и старой ремонтной базы усугубляет сложившееся положение.

По оценкам независимых экспертов, для качественного обновления производственной базы железнодорожной отрасли необходимо до 200 млрд руб. в год. При этом для повышения грузо- и пассажиропотоков и скорости оборота вагонов модернизация производственного аппарата должна производиться на новой технологической базе с учетом требований современного технического прогресса, основные направления которого на железнодорожном транспорте обусловлены:

- переходом на подвижной состав (электровозы, тепловозы, грузовые и пассажирские вагоны) нового поколения (высокие скорости, применение современных электрических систем и оборудования, в том числе переход на тиристорное управление при движении, применение при производстве новых сверхпрочных конструкционных материалов и др.);
- применением новых видов транспорта – в частности, поездов на магнитной подушке для высокоскоростных пассажирских перевозок на небольшие расстояния (поезда до Петербурга, Екатеринбурга, Сочи и др.);
- реконструкцией железнодорожных сетей (свыше 35% путей имеют дефекты и выработавшие свой ресурс рельсы), автоматизацией, компьютеризацией и информатизацией всех производственных процессов, связанных с управлением движением поездов;
- оптимизацией процессов управления всей системой железнодорожного транспорта;
- созданием современной ремонтной базы, оснащенной необходимым диагностическим и ремонтным оборудованием нового поколения.

В целом уже в ближайшей, а тем более и в отдаленной перспективе необходимо быстрое улучшение состояния железнодорожного транспорта и, соответственно, увеличение заказов на поставку железнодорожного подвижного состава, узлов и деталей со стороны Министерства транспорта РФ и ОАО «РЖД». Спрос на продукцию железнодорожного машиностроения будет, вероятно, поддерживаться и за счет увеличения заказов на поставку узлов и комплектующих для подвижного состава со стороны операторов железных дорог стран СНГ, что связано с необходимостью ремонта локомотивного и вагонного парка и отсутствием собственных производителей.

### ...И «подрезанные» крылья

**Авиационный транспорт.** По прогнозам американской аэрокосмической корпорации Boeing, количество грузовых самолетов в мире в ближайшие 20 лет увеличится в 1,7 раза, что составит более 3000 самолетов. Авиастроительные компании планируют поставить заказчикам за два ближайших десятилетия 2530 грузовых самолетов, в том числе 1228 лайнеров будет построено для замены выводимых из состава парков устаревших машин. Наиболее активно рост парка грузовых самолетов будет происходить за счет широкофюзеляжных моделей, таких как Boeing 747, Boeing 767, MD-11 и DC-10. Через 20 лет широкофюзеляжные лайнеры составят примерно 60% всего парка (сейчас их доля не превышает 39%). В мировом гражданском авиастроении, наоборот, в настоящее время наблюдается глубокий спад, который, по оценке специалистов, может продлиться еще несколько лет. Более того, ввиду падения объемов пассажирских авиаперевозок почти 20% мирового парка пассажирских самолетов в настоящее время не эксплуатируется.

В России уже в середине 90-х было ясно, что к началу XXI в. большинство отечественных самолетов выработает свой ресурс, их придется списывать. С 1995 г. прекратилось приобретение воздушных судов за счет бюджета, что практически остановило обновление парка. В российских авиакомпаниях эксплуатируется лишь 18 новых отечествен-

ных магистральных самолетов. Аналогичная ситуация с парком вертолетов. По данным Минтранса, из 2,3 тыс. вертолетов гражданского назначения, находящихся в федеральном ведении, 70% подлежит списанию.

Основные мероприятия по изменению сложившейся ситуации предусмотрены федеральной целевой программой «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года». Это, прежде всего, модернизация дальних магистральных самолетов Ил-96, а также завершение разработки магистральных и региональных самолетов, в том числе среднего магистрального самолета Ту-204–300; ближнего магистрального самолета Ту-334; регионального самолета Ту-324. Авиационное руководство считает, что эти меры помогут в ближайшие 15 лет обновить российский парк гражданской авиационной техники. По прогнозу Минтранса России, до 2015 г. авиакомпании смогут приобрести 1400 самолетов и 1150 вертолетов. Общий объем производства гражданской авиационной техники отечественного производства с учетом государственных нужд и поставок на экспорт может составить 2800 самолетов и 2200 вертолетов. Рост производства вертолетов (мощности ведущих предприятий отрасли – компании «Камов», Московского вертолетного завода им. Миля, Арсеньевской авиационной корпорации «Прогресс», «Роствертола» и Казанского вертолетного завода загружены в среднем на 3%) произойдет главным образом за счет увеличения производства модернизированных машин типа Ми-24, Ми-8, а также вертолетов Ми-34С и Ми-171, большая часть которых пока отправляется на экспорт (Нигерия, Китай, Индонезия, Индия).

### Не плыви, а то утонешь

**Речной транспорт.** Более 9 тыс. судов, или треть парка речного флота, эксплуатируется больше 30 лет. На закупку новой техники у большинства пароконств нет средств. Строительство новых судов требует немало времени и затрат, которые в ближайшие годы у судоходных компаний вряд ли появятся. Падение объема перевозок за

90-е годы было столь значительным, что полное финансовое оздоровление пароходств, по расчетам экспертов Росречфлота, наступит не раньше чем через десять лет.

Сегодня проблема решается методом латания дыр: предпринимаются попытки обновлять уже списанные суда. Как утверждают специалисты, «вторичное» использование судов позволяет «отодвинуть» проблему замены флота. Новый танкер, например, стоит около 10 млн руб., тогда как собрать судно из «металлолома» можно всего за 1 млн руб. Но кардинально решить эту проблему таким путем невозможно. Кроме того, этот «оригинальный» выход может привести к снижению безопасности судоходства. Совсем скоро однокорпусные танкеры, срок эксплуатации которых превышает 23 года, не смогут войти ни в один из европейских портов. Но именно такие суда составляют сейчас около 60% танкерного флота РФ.

Проблема обновления и модернизации парка речных судов – это не только проблема нехватки инвестиционных ресурсов. Судостроительная промышленность России находится в тяжелейшем состоянии, в лучшем случае она способна выпускать суда поколения 70–80-х годов прошлого века. Поэтому пока не произойдет ее технологическая реконструкция, проблемы технического прогресса на речном транспорте могут быть частично решены только за счет зарубежных заказов.

## И машины ненадежные друзья!

**А**втомобильный транспорт. Старение подвижного состава в Минтрансе РФ считают второй острой проблемой отрасли после ситуации с безопасностью дорожного движения. Причем первая проблема частично вытекает как раз из плохого состояния автопарка. Сегодня около 83% грузовых автомобилей и порядка 58% автобусов подлежат списанию. Более 60% парка транспортных средств, занятых на международных перевозках грузов, не соответствует даже минимальным экологическим нормам «Евро-1», их эксплуатация в Европе ограничена. Лишь 23% машин соответствует нормам «Евро-1», 15% – «Евро-2», а требо-

ваниям «Евро-3» отвечает менее 1% общего числа автомобилей. На долю машин со сроком эксплуатации менее 5 лет приходится лишь 14% общего грузового парка России – наихудший показатель среди других видов автотранспорта. Удельный вес в общем грузовом парке автомашин со сроком эксплуатации от 5 до 10 лет – 38,0%, свыше 10 лет – 50,6%.

Несмотря на достаточно очевидные проблемы старения автомобильного транспорта в России, заметим, что автомобильная промышленность страны в настоящее время – одна из немногих отраслей, в которой современные тенденции научно-технического прогресса вполне очевидны. Происходит это благодаря различным формам активного государственного регулирования и явной заинтересованности иностранного капитала, в частности за счет создания совместных с иностранными автомобильными фирмами предприятий. Поэтому основные направления технического прогресса в области автомобилестроения связаны, прежде всего, с широкой диверсификацией номенклатуры выпускаемых моделей (по габаритным характеристикам, грузоподъемности, вместимости, комфортабельности и качеству), а также с улучшенными техническими характеристиками двигателей и комплектующих, использованием современных композиционных и полимерных материалов и др.

### «Труба» сифонит... А нефть идет

**С**тарение основных фондов наблюдается также в **трубопроводном транспорте**. В частности, износ нефтепроводного транспорта в 2000 г. составил 51,0%, а по отдельным нефтепроводам колебался от 61% до 65%.

Как следует из вышеизложенного, проблема развития транспортной системы РФ, как и других отраслевых комплексов, не может быть решена без обновления и модернизации производственного аппарата отраслей машиностроения, выпускающих прогрессивные виды оборудования.

### А правительству дела до лампочки

**Н**еобходимо отметить, что начиная с 90-х годов XX в. государство практически самоустранилось от како-

го-либо влияния на положение дел в машиностроении (исключение составляет автомобильная промышленность). В середине 80-х годов для ускорения развития отрасли был намечен стратегический маневр по модернизации и обновлению производственного аппарата на инновационной технологической базе. Эти планы остались нереализованными и незаслуженно забытыми.

В конце 90-х годов отдельные отрасли машиностроения попадают в федеральные целевые программы (ФЦП), «Национальная технологическая база», «Государственная защита станкостроения», ФЦП «Машиностроение для АПК России» и др. Но такая политика практически не увязана с потребностями отраслей-потребителей машинотехнической продукции. Сами отрасли-потребители также не проявляют особый интерес к развитию конкурентоспособного отечественного оборудования. При разработках стратегий развития крупных отраслевых комплексов (ТЭК, транспортный комплекс и др.) потребности в станках, машинах и оснастке не рассматриваются, в лучшем случае приводятся требования к выпуску тех или иных видов оборудования для новых технологий.

Во всех отраслях признают катастрофическое состояние используемых орудий и средств производства, но ни одна из отраслей не ориентирует машиностроительный комплекс на выпуск соответствующего высококачественного оборудования. Например, Энергетическая стратегия РФ до 2020 г. имеет специальный раздел, в котором изложены только требования к машиностроению как отрасли, обеспечивающей технико-технологическое развитие энергетики в части электротехнического, энергетического, нефтепромыслового и другого оборудования. В одобренной Госсоветом РФ в октябре 2003 г. Транспортной стратегии России<sup>2</sup> имеется раздел по совершенствованию транспортных технологий и транспортной техники. Однако ни в той ни в другой стратегии машиностроению не отводится доминирующая роль в развитии производственной базы, доведении ее до требований мировых стандартов.

---

<sup>2</sup> <http://www.mintrans.ru/>

В «Основных направлениях развития машиностроения Российской Федерации» впервые за последнее время в качестве цели выдвигается преобразование машиностроения в «конкурентоспособный, эффективный, динамично развивающийся, высокотехнологичный и восприимчивый к инновациям комплекс, интегрированный в систему международного разделения труда». Однако в документе не прописаны механизмы реализации поставленных задач, не считая мероприятий, касающихся организации лизинга различных видов оборудования, создания системы национальных стандартов и др.

### От краткосрочных неудач – к долгосрочным прогнозам

При составлении долгосрочных прогнозов развития машиностроения необходимо учитывать, что феномен технологического лидерства той или иной страны объясняется массовым перераспределением ресурсов в технологические цепи нового технологического уклада с одновременным широким распространением соответствующих социальных и институциональных нововведений. Технологии, используемые в настоящее время в развитых зарубежных странах, относятся к четвертому и пятому технологическим укладам, но четвертый уже идет на спад, а пятый находится на пике подъема, появились уже технологии шестого уклада. Россия – в стадии развития четвертого технологического уклада, а пятый уклад, зародившийся у нас еще в 80-х годах прошлого столетия, вследствие кризиса 90-х годов так и не получил должного развития. В результате, несмотря на некоторое оживление отечественной экономики в последние годы, рынок инноваций пока находится в зачаточном состоянии.

Можно назвать, по крайней мере, три причины сложившейся ситуации:

- ✓ преобладание технологий четвертого уклада, ограниченная востребованность технико-технологических достижений последующих укладов;
- ✓ наличие в отечественном машиностроении значительного количества устаревших производств, не способных произво-

дять в необходимых масштабах продукцию, соответствующую современным укладам;

- ✓ слабо развитая инфраструктура рынка инноваций, прежде всего, отсутствие в стране института внедрения в производство научно-технических достижений.

Поэтому, по нашему мнению, современная парадигма научно-технического и структурного развития РФ должна исходить из того, что в ближайшие 10 лет в экономике страны доминирующим будет оставаться четвертый технологический уклад с достижением его высшей точки подъема, с одновременным формированием и распространением в перспективе до 2015–2025 гг. наиболее эффективных направлений пятого и шестого технологических укладов.

Отечественное машиностроение – это важнейшая отрасль, обеспечивающая переход экономики страны к прогрессивным технологическим укладам. Но эта роль может быть выполнена только при условии приоритетной и мобильной модернизации её производственного аппарата, который в данный момент предельно изношен, многоукладен и неконкурентоспособен. Решение такой задачи потребует серьезного государственного вмешательства не только с точки зрения регулирования инвестиций, но и с позиции выработки эффективной политики осуществления этих процессов. Назрела крайняя необходимость подготовки и реализации широкомасштабного экономического маневра – в кратчайшие сроки восстановить и развить до высокотехнологического уровня отрасль, отстающую от развитых стран на целый технологический уклад, или как минимум на 30–40 лет.

Требования к современному машиностроительному производству в развитых странах постоянно усложняются: число составляющих производственного процесса увеличивается, характер их взаимодействия становится все более динамичным и многопараметрическим. Мировая практика показывает, что за последние 25–30 лет сложность машины как объекта производства возросла в 4–6 раз, а требования к точности изготовления деталей и сборки выросли примерно на порядок. К тому же значительно расширилась номенклатура выпускаемой продукции при одновременном

сокращении продолжительности выпуска изделий одной номенклатурной группы. Объемы выпуска продукции, как и прежде, находятся в широком диапазоне – от единичных образцов до массового производства, однако преобладающим становится мелко- и среднесерийное производство. Повышение эффективности производства выдвигает постоянно растущие требования к росту производительности и сокращению производственного цикла.

Вышеназванные требования мирового рынка предопределяют формирование такой структурной политики в машиностроительном комплексе РФ, которая должна исходить из многоаспектности процесса преобразования, в частности:

- ✧ технологического аспекта, или развития ресурсов производства (науки, производственного аппарата и человеческого фактора);
- ✧ организационно-хозяйственного и социально-экономического аспектов, т. е. совершенствования форм управления и организации предприятий в рыночной экономике, приведения их в соответствие с требованиями технологического развития.

В России этот процесс не получил системности, не согласованы организационно-хозяйственные, социально-экономические и технологические аспекты.

### Обозримое «серое» всегда бесперспективное

**П**ри сохранении существующих пассивных тенденций в инновационно-инвестиционной сфере, тесно связанных с современным состоянием отечественного машиностроения, становится нереальным переход России в обозримом будущем в число высокоразвитых стран, опирающихся на постиндустриальную материально-техническую базу. Реальной долгосрочной целью (2010–2015 гг.) в этих условиях может быть создание материальной и организационно-экономической базы, позволяющей выйти на траекторию движения к постиндустриальным технологиям.

По мнению авторов, прогнозы развития машиностроения до 2010 г. должны учитывать объективно сложившееся расслоение машиностроительных предприятий на несколько

уровней в зависимости от конкурентоспособности и наукоемкости выпускаемой продукции. Таких уровней можно выделить, по крайней мере, четыре:

- производства, наиболее приближенные к технологиям пятого технологического уклада (авиакосмическая промышленность, наукоемкое электромашиностроение, атомное машиностроение, промышленность телекоммуникаций и средств связи, в том числе электронно-информационный сектор, ракетостроение, оптическое приборостроение и другие производства, имеющие заделы для развития высоких технологий). Эти производства (преимущественно экспортоориентированные) в наибольшей степени нуждаются в разных формах государственной поддержки (государственная научно-техническая политика, государственные целевые программы, государственные инновационные центры, свободные экономические зоны, льготная налоговая и кредитная политика и др.);
- производства четвертого технологического уклада, имеющие потенциал, в том числе и экспортный, для развития и совершенствования на уровне своего уклада (традиционные отрасли машиностроения – энергетическое и электротехническое станкостроение, приборостроение, химическое и нефтяное машиностроение), где государственная поддержка может ограничиваться созданием финансово-экономических и институциональных регуляторов, в зависимости от выбранных научно-технических приоритетов;
- сформировавшиеся производства четвертого технологического уклада (импортозамещающие), где возможны лишь отдельные рационализации (улучшение качества и внешнего вида, упаковки, способов продвижения на рынки и др.), ориентированные на конъюнктуру рынка и не требующие больших капитальных вложений и государственного вмешательства (тракторное и сельскохозяйственное, строительно-дорожное машиностроение, машиностроение для легкой и пищевой промышленности, торговли и общественного питания);
- производства третьего, уходящего технологического уклада, выпускающие пока что востребованную на рынке продукцию.

Стратегический маневр в области развития машиностроения и металлообработки РФ должен опираться на комплексную модернизацию производственного аппарата и развитие отраслей машиностроения, относящихся к первым трем выделенным нами уровням. Очевидно, что особо важными и приоритетными являются отрасли и производства первых двух уровней – от скорости формирования и развития новых наукоемких и высокотехнологичных производств будет

зависеть скорость расширения и распространения на другие сферы экономики новых технологических укладов. Ибо здесь создаются возможности для выпуска нового ресурсо- и трудосберегающего высокопроизводительного оборудования.

Таким образом, в прогнозируемый период основными движущими факторами развития отечественного машиностроения, создающими спрос на его продукцию, будут (в порядке приоритетов):

- техническое перевооружение и комплексная модернизация собственного производственного аппарата отрасли на базе отечественной, а, возможно, и преимущественно импортной техники (там, где это позволяет технологический процесс) с целью создания условий для выпуска конкурентоспособной машиностроительной продукции, прежде всего, в наукоемких отраслях;
- техническое перевооружение действующего производственного аппарата отраслей экономики РФ на базе потребления прогрессивной, как отечественной, так и импортной техники.

Сложность состоит в том, что для реализации стратегических целей выхода страны в ближайшей перспективе в постиндустриальный уклад хозяйствования машиностроение РФ вынуждено будет решать одновременно две взаимосвязанные задачи – модернизацию самой отрасли и технического перевооружения других отраслей реального сектора экономики, в первую очередь – с наиболее изношенным производственным аппаратом.

Специалисты прогнозируют, что только на ближайшую перспективу объем внутреннего рынка машиностроительной продукции (включая и оборонную) составит 30–40 млрд дол. В дальнейшем, с развитием потребностей отраслей, он будет возрастать, что, по нашим оценкам, потребует увеличения объемов производства в отрасли уже к 2010 г. не менее чем в три раза (по отношению к 2000 г.), в том числе продукции инвестиционного машиностроения, возможно, в четыре раза. При этом, по самым приблизительным и оптимистичным оценкам, на разработку новых технологий и перепрофилирование производственных мощностей в машиностроении РФ понадобится 100–150 млрд дол. Поскольку значительная доля спроса на машины и оборудование в пе-

риод до 2010 г. будет удовлетворяться за счет импортной техники, рост импорта в машиностроении может вырасти как минимум в два раза. В этот же период за счет приоритетного развития наукоемких и конкурентоспособных производств необходимо начать выход на мировые рынки, в связи с чем возможно увеличение экспорта машинотехнической продукции не менее чем в два раза.

Парадигма развития российского общества на период 2010–2025 гг. должна исходить из того, что после 2010 г. четвертый технологический уклад, достигнув пика развития, может пойти на спад, начнет интенсивно распространяться пятый технологический уклад, с одновременным формированием и развитием наиболее эффективных направлений шестого технологического уклада. В этот период машиностроение должно развиваться опережающими темпами по сравнению с другими отраслями экономики, но с более умеренными и стабильными темпами по сравнению с периодом 2001–2010 гг. Предполагается, что к 2025 г. в машиностроении будут доминировать высокотехнологичные производства, обновлены и подготовлены кадры и закончена модернизация производственного аппарата. Россия впишется в международное разделение труда и начнет создавать и присваивать интеллектуальную ренту, получаемую при использовании технических нововведений, которыми не располагают другие страны.

Таким образом, обоснованность прогнозов роста спроса на машинотехническую продукцию на ближайшие десятилетия должна базироваться на оценке состояния производственного аппарата отраслей экономики РФ. Знания состояния этого аппарата и возможных объемов спроса на оборудование, а также потенциала отечественного машиностроения для удовлетворения этого спроса, чрезвычайно необходимы при разработке стратегий развития той или иной отрасли. По нашему мнению, фактор состояния производственного аппарата и роли машиностроения в его модернизации должен быть доминирующим в стратегиях развития тех или иных отраслей.

В статье обсуждаются современные проблемы развития ТЭК Сибири, возможности экспорта энергетических ресурсов в страны Северо-Восточной Азии. Она может заинтересовать читателей, занимающихся вопросами развития топливно-энергетического комплекса России.

---

# Топливо-энергетический комплекс Сибири

**В. Н. ЧУРАШЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

## Проблемы, проблемы...

В новых условиях хозяйствования оказались нарушены принципы комплексного (системного) подхода к прогнозированию и управлению развитием энергетики страны, регионов и отдельных территорий (субъектов Федерации). Несмотря на утвержденный правительством РФ ряд директивных документов, в основном принимаются не увязанные между собой и интересами Центра отраслевые и локальные решения по развитию энергетики. Федеральные органы власти не обеспечивают необходимую экспертизу и согласование своих решений с регионами. Так, применительно к Сибири, в настоящее время без должной взаимоувязки одновременно формируются и принимаются отдельные решения по освоению ресурсов и запасов ямальского газа и созданию Восточно-Сибирского нефтегазового комплекса, развитию КАТЭКа и завершению сооружения Богучанской ГЭС, газификации потребителей и развитию угольной промышленности в регионе и др. Одновременно независимо принимаются решения по острейшим проблемам топливно-энергетического комплекса (ТЭК) Дальнего Востока.

© ЭКО 2005 г.



Отсутствие комплексного подхода к прогнозированию развития энергетики Сибири, опирающегося на общую стратегию и соответствующие ей приоритеты, приводит к избыточности (с точки зрения реальных потребностей) реализуемых проектов, их несогласованности по срокам и масштабам, распылению финансовых средств, материальных и трудовых ресурсов. В результате этого в ТЭК Сибири в настоящее время усиливаются многие негативные явления.

Высокая доля гидроэлектростанций в объёме вырабатываемой в Сибири электроэнергии (так, в Иркутской области на ГЭС в 2000–2001 гг. было выработано около 85% всей произведенной здесь электроэнергии) ставит надёжность работы сибирских энергосистем в серьёзную зависимость от гидрологической обстановки в регионах.

В настоящее время в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке только три энергосистемы – в Красноярском крае, Иркутской области (Восточная Сибирь) и в Амурской области (Дальний Восток) являются энергоизбыточными. Прогнозные оценки показывают, что к 2005–2010 гг. в Иркутской энергосистеме свободной электроэнергии может быть около 16–18 млрд кВт·ч. При завершении строительства в Красноярском крае Богучанской ГЭС (3 млн кВт) и вводе Берёзовской ГРЭС на полную мощность (6,4 млн кВт) в Красноярской энергосистеме к 2005–2010 гг. появится избыток электроэнергии в объёме 10–15 млрд кВт·ч. Этот избыток, объединённый с избытком электроэнергии Читинской энергосистемы (после завершения строительства Харанорской ГРЭС), может составить уже 30–35 млрд кВт·ч и 50–60 млрд кВт·ч – после завершения строительства каскада Бурейских ГЭС в Амурской области (2,5 млн кВт) и экспортной ГРЭС на о. Сахалин (4,0 млн кВт).

Такой объём электроэнергии по ЛЭП высокого напряжения можно передавать в юго-восточном направлении (Монголия, Китай, Корея), в дальневосточные районы России и в Японию. Сооружение ЛЭП высокого напряжения «Восточная Сибирь – Дальний Восток» позволит объединить на параллельную работу энергосистемы Сибири и Дальнего Востока России, что увеличит надёжность энергоснабжения этих регионов.

В то же время наблюдается значительная асимметрия в размещении производства и потреблении первичных энергоресурсов. Около 80% первичных энергоресурсов страны производится в Сибири, и почти такая же их доля потребляется в европейской части России.

Основные топливно-энергетические базы Сибири удалены от внешних потребителей. Доставка энергоресурсов до пограничных транспортных узлов почти удваивает стоимость нефти, утраивает стоимость угля и делает их практически неконкурентоспособными с ближневосточной нефтью и австралийским углем, доставляемыми в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) специализированными морскими судами.

Распад СССР привел к ухудшению транспортно-географического положения районов Сибири. Южно-Сибирская и Средне-Сибирская железнодорожные магистрали, по которым еще в 1990 г. осуществлялось до 40% широтных перевозок грузов на полигоне Кузбасс – Урал, перешли под юрисдикцию Казахстана. Территорию Казахстана пересекает и высоковольтная линия электропередач (ВЛ–1150) «Итат – Экибастуз – Челябинск», которая предназначалась для передачи электроэнергии из Восточной Сибири в европейскую часть России.

Неразвитость транспортной инфраструктуры в Сибири значительно ухудшает условия для развития производства и потребления энергоресурсов. Подавляющая часть газопроводов из Западно-Сибирского нефтегазового комплекса направлена на запад, и только две нитки идут на юг Западной Сибири. Нефтепроводная сеть заканчивается в Ангарске, дальнейший транспорт нефти на восток возможен лишь по железной дороге.

Значительная часть территории Сибири по своим экономико-географическим и природно-климатическим условиям относится к зоне Севера. Специфика районов Севера (удаленность и труднодоступность потребителей, дефицит топлива и энергии, незначительные концентрации электрических и тепловых нагрузок, повышенные требования к надежности энергоснабжения и др.) требует нестандартных

технических, экономических и других решений. Недоучет этих особенностей и ведомственная разобщенность обусловили неудовлетворительное состояние энергетики зоны и наличие большого числа мелких неэкономичных энергоустановок.

## Нефтегазовый комплекс

В последнее десятилетие развитию нефтегазового комплекса Сибири препятствуют следующие обстоятельства:

- ✓ истощение крупных, высокопродуктивных месторождений Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции и необходимость разработки малопродуктивных сложнопостроенных объектов, удаленных от промышленных баз и поселений. К этому добавляется значительное сокращение объемов геологоразведки и разведочного бурения на нефть и газ; происходит качественное ухудшение сырьевой базы;
- ✓ ухудшение финансового состояния предприятий. Снизился не только их собственный инвестиционный потенциал, но и возможности привлечения заемных средств;
- ✓ дефицит инвестиций. Нехватка инвестиций подводит технический уровень производственных фондов к критической отметке: лишь около 14% машин и оборудования соответствует мировым стандартам, 70–80% парка буровых установок морально устарело и требует замены; резко увеличилось число простаивающих скважин. Объем разведочного бурения снизился в пять раз, а эксплуатационного – в три раза;
- ✓ чрезмерный «разогрев» производства в нефтяной промышленности в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры подрывает возможность долгосрочного устойчивого социально-экономического развития России, особенно ее сырьевых регионов. В краткосрочный период это позволит в значительной мере решить проблему выплаты «пиковых» платежей по внешнему долгу страны, обеспечить положительную динамику макроэкономических показателей (ВВП, промышленное производство) в условиях депрессии в отраслях обрабатывающей промышленности (за исключением металлургической и пищевой), может способствовать усилению экономических и геополитических позиций России в Европе;
- ✓ рост добычи нефти без проведения соответствующих объемов геологоразведочных работ. До 2001–2013 гг. это может привести к ее обвальному сокращению, недозагрузке и ускоренному выбытию мощностей трубопроводного транспорта и портовой инфраструктуры, что приведет к резкому снижению доходов в бюджеты всех уровней, ухудшению

сальдо текущих операций платежного баланса страны, снижению уровня жизни населения, деградации сырьевых регионов, к потере Россией позиций на международных рынках (как по экспорту, так и по импорту), ослаблению энергетической и национальной безопасности.

Для первоочередного удовлетворения внутрироссийских энергетических потребностей, обеспечения отечественных предприятий химического и нефтехимического комплекса сырьем и крупномасштабного выхода на энергетические рынки стран АТР необходимо ускорить освоение месторождений нефти и газа Восточной Сибири, Республики Саха (Якутия) и шельфа арктических морей. Однако формирование нового нефтегазового комплекса в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) сдерживается рядом негативных факторов, которые предельно затрудняют определение конкретных сроков реализации проекта. Наиболее существенные из этих факторов следующие:

- систематическое и многолетнее невыполнение недропользователями крупнейших объектов условий лицензионных соглашений (в частности, по освоению крупного Верхнеконского газонефтяного месторождения), медленные темпы геологического изучения гигантских Ковыктинского и Юрубчено-Тохомского месторождений, распыление запасов нефти и газа ряда месторождений (в том числе крупных – Среднеботуобинское, Тас-Юряхское и др. в Республике Саха) между мелкими недропользователями, не имеющими ни опыта, ни финансовых средств для освоения месторождений в предельно сложных физико-географических и природно-климатических условиях;
- отсутствие ясности о сроках проведения аукциона или конкурса на право геологического изучения и разработки гигантского Чаяндинского месторождения, переносы сроков конкурсов и аукционов на такие крупные месторождения, как Талаканское и Собинское, без ввода в разработку которых многие инвестиционные проекты освоения других месторождений становятся нерентабельными;
- отсутствие программы лицензирования недр, которая стимулировала бы интенсивное проведение геологоразведочных работ;
- несогласованность политики между администрациями субъектов Федерации в Восточной Сибири и Республике Саха, их попытки проводить независимую политику освоения месторождений в отдельных регионах без учета межрегиональных и общероссийских интересов;

- затянувшаяся дискуссия относительно оптимального размещения трасс нефте- и газопроводов, которая сдерживает разработку их ТЭО, проектирование и строительство, вынуждает потенциальных зарубежных партнеров (Китай, Япония, Республика Корея) затягивать принятие решений относительно их участия в проекте; несогласованность политики крупнейших компаний;
- отсутствие ясной для недропользователей и потенциальных иностранных партнеров и потребителей нефти и газа политики государства, недостаточно активная энергетическая дипломатия России в Азиатско-Тихоокеанском регионе;
- вовлечение в разработку трудноизвлекаемых запасов нефти, которые составляют более 50% от общего количества текущих извлекаемых запасов, требует применения нестандартных технологий, специальной техники добычи и особого налогового режима, создающего благоприятные экономические условия для их разработки. Средняя глубина переработки нефти на отечественных нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ) составляет 63–65% против 65–90% на предприятиях развитых стран мира. Пять российских нефтеперерабатывающих заводов находятся в эксплуатации уже 30–50 лет, и только Ачинский завод был построен в 1983 г. Для повышения эффективности работы нефтегазового комплекса необходимо увеличить глубину переработки нефти и выход целевых продуктов, довести качество производимых нефтепродуктов до мировых стандартов. Принципиальное значение имеет развитие нефте-газохимических производств, ориентированных на выпуск современных полимерных и конструкционных материалов и других продуктов с повышенной добавленной стоимостью.

## Угольная промышленность

Факторы, сдерживающие развитие отрасли:

- сырьевая база отрасли по международным стандартам считается неблагоприятной: более половины вовлеченных в отработку запасов не соответствует мировым кондициям по качеству угля, условиям залегания, газо- и взрывоопасности пластов, что существенно снижает потенциал эффективного развития добычи угля;
- нестабильность внутреннего рынка угля, обусловленная, в частности, отсутствием государственных заказов и высоким импортом низкосортных энергетических углей. Для принятия правильного решения о целесообразности и объемах замещения импорта кузнецким углем необходимо проведение дополнительных системных расчетов с оценкой экономических, экологических, социальных и политических последствий;

- несбалансированное соотношение цен на газ и уголь на рынке топливных ресурсов. Перекос цен в России вынуждает ОАО «Газпром» и независимые газовые компании отдавать предпочтение внешним рынкам по сравнению с внутренним и поощряет утечку капитала. Одновременно оно порождает у энергетиков заинтересованность в преимущественном использовании газа в ущерб потреблению угля, имеющего на порядок большие разведанные запасы. Наконец, при сложившихся в России ценах не оправдываются экономически и поэтому не реализуются направления научно-технического прогресса в энергетике, которые во всем мире признаны перспективными;
- недостаточная пропускная способность и нехватка подвижного состава для перевозки угля, высокие железнодорожные тарифы. Основная проблема угольной промышленности связана с удаленностью месторождений от населенных и промышленных центров, а также экспортных терминалов. В настоящее время перевозки угля магистральным железнодорожным транспортом являются наиболее массовыми: в общем объеме погрузки в России они составляют 25%. При этом среднее расстояние перевозки угля превысило 1450 км;
- отсутствие транспортной инфраструктуры в районах перспективной добычи ценных марок коксующихся углей, имеющих повышенный спрос на внешних и внутренних рынках сырья для металлургической промышленности (Эльгинское месторождение в Республике Саха, Элегестское месторождение в Республике Тыва);
- недостаток инвестиций в развитие отрасли и, как следствие, отставание в обновлении и наращивании ее производственного потенциала. Действующий на шахтах парк очистного оборудования на 50% требует полной замены, а остальное оборудование изношено более чем на 70%. На разрезах из общего количества экскаваторов более 60% эксплуатируются со сверхнормативным сроком службы. Около 27% мощностей обогатительных фабрик находится в эксплуатации более 30 лет;
- малые объемы переработки угля на обогатительных фабриках и установках. Наметилась тенденция ухудшения качества сибирских углей: увеличиваются зольность, влажность и содержание мелочи. Необходимо довести качество угольной продукции до уровня мировых стандартов за счет более полной их переработки на обогатительных фабриках – обогащение и облагораживание углей по золе (не более 15%), влаге, сере (не более 1%) и гранулированному составу, а также увеличение доли сортового и окучкованного угля.

Важной задачей при реализации экологически чистых угольных технологий является организация производства водородного топлива, которое может храниться, транспортироваться и сжигаться подобно нефтетопливу. К стратегическим мерам по расширению спроса на продукцию угольной промышленности относится создание индустрии глубокой комплексной переработки углей на месте добычи на базе углехимии;

- угрожающее для существования угольной отрасли состояние российской угольной науки (академической, прикладной и вузовской), недостаточное финансирование научно-технических программ федерального и регионального уровня на конкурсной и безвозвратной основе;
- слабое развитие российского угольного машиностроения. Для обеспечения эффективной добычи угля в России на перспективу привлекались предприятия военно-промышленного комплекса, создавались ассоциации заводов угольного машиностроения, формировались коммерческие структуры, осуществляющие сопровождение всего технологического процесса изготовления горных машин – от стадии проектирования до монтажа в шахтных условиях. Тем не менее отечественному машиностроению не удалось пока обеспечить отрасль качественным очистным оборудованием;
- недостаточное внимание частных компаний и государства к финансированию и выполнению мероприятий по уменьшению ущерба, наносимых природной среде;
- несовершенная законодательная и нормативно-правовая база, регулирующая деятельность и взаимоотношения угольных компаний, федеральных и региональных органов государственной власти;
- снижение кадрового пополнения угольной промышленности, разбалансированность системы повышения квалификации, особенно инженерно-технических кадров; из-за падения престижа горняцкой профессии приток молодых специалистов в угольную отрасль практически прекратился.

## Электро- и теплоэнергетика

В энергетическом секторе Сибири сложился нерациональный баланс котельно-печного топлива (КПТ). Так, если в европейских регионах России высококачественные виды топлива (газ, мазут) составляют основу топливоснабжения электростанций, то электро-, теплоэнергетика Сибири и Дальнего Востока по-прежнему остаются «угольными». Доля угля

в балансе КПП отдельных территорий Сибири доходит до 90%, а теплоснабжение обеспечивается не только ТЭЦ, но и тысячами устаревших котельных. В результате этого во многих городах и промышленных центрах Сибири сложилась тяжелая экологическая обстановка, которая усугубляется и вынужденным использованием на электростанциях и котельных непроектных видов топлива. При этом доля электро- и теплоэнергетики в загрязнении воздушного бассейна ряда городов достигает 60–70% от общего объема загрязнений.

40% мощностей сибирских электростанций уже выработали свой ресурс, в том числе на ГЭС – 62% от установленной мощности гидроисточников, на ТЭС – 19% от установленной мощности теплоэлектростанций. Наибольший износ основных фондов произошел в четырех энергосистемах: Красноярской – 55%, Иркутской – 54%, Бурятской – 46% и Новосибирской – 40%. В последние 5 лет ежегодный объем вводов нового оборудования был в 3–5 раз меньше, чем требовалось для компенсации выбытия изношенных агрегатов. Аналогичная ситуация имеет место в большинстве котельных. В Сибири и сейчас продолжают действовать свыше 30 тысяч мелких котельных, их доля значительно выше, чем в целом по России, и на них заняты сотни тысяч человек.

Нарушены пропорции в структуре электро- и теплогенерирующих мощностей, что привело к неэффективному их использованию и нерациональным режимам работы энергосистем, появлению энергоизбыточных и энергодефицитных районов. Кроме того, высокая доля в структуре генерирующих мощностей ГЭС, выработка которых зависит от приточности водохранилищ, приводит к напряженности балансов мощности и электроэнергии в маловодные годы.

## Энергетические рынки стран Северо-Восточной Азии

**Нефть.** Среди стран Северо-Восточной Азии только Китай ведет крупномасштабную добычу нефти, однако у него нет существенных резервов для наращивания нефтедобычи, и он не в состоянии удовлетворить растущую потреб-

ность внутреннего рынка в нефти за счет собственных ресурсов. В 1996 г. Китай стал нетто-импортером нефти. В связи с постоянно увеличивающейся зависимостью от импортируемой нефти Китай проявляет большую активность в поисках надежного источника снабжения нефтью. Он развивает свое участие в совместных проектах по добыче нефти и ставит целью получение на условиях соглашений о разделе продукции 50 млн т нефти в 2010 г. – в основном из Казахстана, России и стран Ближнего Востока. В настоящее время экономика и Японии, и Республики Корея практически полностью ориентирована на привозную нефть. Емкость нефтяного рынка стран Северо-Восточной Азии для российской нефти может составлять 50–60 млн т в 2010–2015 гг. и 80–100 млн т в 2020 г.

Оценки экономической эффективности поставки российской нефти на рынки стран Северо-Восточной Азии показывают, что при прогнозируемых ценах на нефть наиболее эффективным оказывается ее экспорт в северные и прибрежные провинции Китая. Вместе с тем экспорт в Японию и Республику Корея также имеет значительный экономический эффект. Так, в 2020 г. разница цен между импортируемой нефтяной смесью и российской нефтью составит от 25–33 дол./т в Шанхае, до 53–61 дол./т – в Дацине. Для Японии и Республики Корея аналогичный показатель равен 35–42 дол./т, для Тайваня – 16–23 дол./т.

**Природный газ.** Дефицит природного газа в странах Северо-Восточной Азии, не обеспеченный традиционными экспортерами, в 2010 г. может составить 20–60 млрд м<sup>3</sup>, а к 2020 г. достигнуть уже 70–110 млрд м<sup>3</sup>. Таким образом, спрос на российский природный газ в Китае и Корею к 2010 г. может составить не менее 30–40 млрд м<sup>3</sup>. Потенциальный объем потребления газа в районе Пекин – Тяньжень в 2020 г. оценивается в 20–30 млрд м<sup>3</sup>, в северо-восточных провинциях Китая (в районе городов Харбин и Шэньян) – 10–20 млрд м<sup>3</sup>.

Россию на газовом рынке стран Северо-Восточной Азии ждет острая конкурентная борьба как с традиционными экспортерами энергоресурсов в регион, так и с новыми постав-

щиками. Так, страны Персидского залива планируют значительно увеличить добычу газа с целью поставки его в сжиженном виде в рассматриваемый регион. В предстоящие 20 лет можно ожидать следующую динамику цен на импортируемую нефть в основных портах Китая, Кореи и Японии: 200–210 дол./т в 2010 г. и 210–220 дол./т в 2020 г. В настоящее время цена природного газа для промышленных потребителей в КНР составляет 150–200 дол./1000 м<sup>3</sup>.

Оценки, полученные применительно к отдельным регионам Восточной Сибири и Дальнего Востока, показывают, что экспортная ориентация развития энергетики этих регионов может обеспечить дополнительные ежегодные поступления в их бюджеты в объеме 10–15% и вывести в ближайшие годы большинство экономических показателей на уровень 1990 г.

---

### **«ЭКО»-информ**

---

Среднедушевые денежные доходы населения России в октябре 2004 г. составили **6484 руб.**, что на 3,2% больше по сравнению с предыдущим месяцем, при этом прирост по отношению к октябрю 2003 г. составил **18,7%**.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника возросла за октябрь на 3% и на 20,4% по отношению к октябрю прошлого года.

Реальные располагаемые доходы в октябре 2004 г. увеличились по отношению к октябрю 2003 г. на 2%, увеличение к октябрю 2002 г. составило всего 5,3%. В 2003 г. темпы роста реальных располагаемых денежных доходов колебались в диапазоне 8,9–20,4%, в среднем за 2003 г. их прирост составил 13,7%. В 2004 г. после существенного увеличения в январе темпы роста реальных располагаемых денежных доходов снижались. Таким образом, за 10 месяцев 2004 г. по отношению к январю-октябрю 2003 г. реальные располагаемые денежные доходы возросли на 9,5% (13,6% в январе-октябре 2003 г.).

Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в III квартале 2004 г. составила **26,7 млн чел (18,7%)**. Во второй половине 2004 г. начинает происходить замедление темпов роста реальных располагаемых доходов из-за ускорения инфляции, что совершенно не внушает оптимизма относительно динамики уровня бедности на ближайшие 1,5–2 года.

**Источник: Вестник Русского экономического общества.  
2004. Вып. 148. www.ress.ru**

# ПРАВИЛА ВАЖНЕЕ ПРАВ

## Нобелевские лауреаты по экономике 2004 г.

Ю. П. ВОРОНОВ,  
кандидат экономических наук,  
вице-президент  
Новосибирской торгово-промышленной палаты

Наконец, найдена золотая середина в выборе лауреатов по экономике. XXI век начался с вручения премий тем, кто прорабатывал гуманитарные аспекты экономической теории. Это выглядело очень необычно в сравнении с прежними экономическими работами, удостоенными Нобелевской премии. Авторы новой «гуманитарной» волны рассуждали уже не относительно всегда верных законов развития экономики, а о том, какова психология участников рынка.

Эксперты Нобелевского комитета решили, что **Финн Кидланд и Эдвард Прескотт** должны получить премию по экономике за исследования в двух тесно связанных между собой областях: это оправданность (состоятельность) государственной экономической политики и экономические циклы. Но это правильно лишь отчасти. Фактически они занимаются одной проблемой, которая, на первый взгляд, кажется фантастичной и абсолютно неразрешимой. Сформулировать ее можно таким образом: «Как при макроэкономическом моделировании перевести государственную политику из внешних, экзогенных переменных во внутренние, эндогенные переменные». То есть, как прогнозировать действия президента и правительства на тех же основаниях, на каких прогнозируются процентная ставка или темпы роста ВВП.

Что ни говори, задача впечатляющая. Но не следует полагать, что лауреаты эту задачу решили в полном объеме. Нобелевскую премию им дали за многочисленные находки, сделанные на пути к цели.

© ЭКО 2005 г.



Предшественниками лауреатов, кроме Р. Лукаса, считают М. Фридмана и Д. Фелпса (Phelps). Если предположить, что ожидания частного сектора по поводу государственной политики являются рациональными и что они могут в значительной мере определять результаты экономической деятельности, то, как показали теоретически и на конкретных примерах Кидланд и Прескотт, важный элемент государственной политики – «состоятельность во времени» (time consistency). Последний термин наиболее важен в концепции лауреатов. Им они обозначают последовательную политику, при которой достаточно длительное время государственные органы выдерживают одну и ту же линию поведения.

Уже в статье 1977 г. они отметили, во-первых, что без механизма обязательств за будущую политику государственная политика наталкивается на дополнительные ограничения, поскольку она не будет вызывать доверия, если, конечно, рассматривать более-менее безальтернативные правила экономической политики. Иными словами, если ожидания частного сектора относительно выбора государством будущей политики рациональны, то некоторые варианты экономического развития недостижимы для управления сверху. Лауреаты выделили те варианты экономического развития, в которых обе стороны – и государство, и частный сектор – действуют рационально. Равновесие, состоятельное во времени, без обязательств верхнего уровня управления, как показано лауреатами, приводит к более низкому уровню благосостояния, чем такое же равновесие с обязательствами государства.

С 1977 г. с переменным накалом идет дискуссия о том, как сформировать такие механизмы ответственности, которые увеличат множество допустимых экономических решений и повысят экономическое благосостояние.

### Жесты и размышления

Одно из основных положений кейнсианства, почти догмат, состоит в том, что чем выше инфляция, тем ниже безработица. Поэтому в экономической политике государства

следует выбирать между высокой безработицей и высокой инфляцией. Однако в начале 70-х годов прошлого века экономисты отметили феномен стагфляции, то есть сочетание высокой инфляции и высокой безработицы. В Советском Союзе появились злорадные публикации, дескать, общий кризис капитализма дошел до того, что у них аж две беды одновременно. Это не значит, что в менее идеологизированных обществах никто не отрицал Кейнса, но несогласные с его взглядами не могли аргументированно их развенчать, запал неомонетаристов был сродни возмущению марксистов.

Э. Прескотт и Ф. Кидланд подошли к изучению роли экономической политики собственным оригинальным путем. Первые их работы были опубликованы на рубеже 70-х и



**Финн Кидланд**

80-х годов прошлого века. Предваряли их труды Р. Лукаса, нобелевского лауреата, написанные в начале 70-х годов. Лукас показал, что экономическая политика изменяет соотношения между макроэкономическими переменными. В результате, если анализировать экономическую динамику так, как будто есть некоторые закономерности, не зависящие от государственной политики в экономике, то можно прийти к ложным выводам<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Lucas R.* Expectations and the neutrality of money// *Journal of Economic Theory* 1972. V. 4. P. 103–124; *Lucas R.* Some international evidence on output-inflation tradeoffs. *American Economic Review*. 1973. V. 63. P. 326–334.

Лорда Дж. М. Кейнса, как ни критикуй, все равно приходится признавать великим. Но дефекты, что отметил у него Р. Лукас, тоже принципиальны. Именно после Кейнса экономическая наука разделилась на микро- и макроэкономику. Лукасу не удалось устранить это разделение, но он, по крайней мере, показал, что это следует и возможно сделать. Ф. Кидланд и Э. Прескотт сделали еще один шаг на пути грядущего объединения микроэкономики и макроэкономики.

Прежде всего следует задуматься, почему такое разделение произошло. По мнению лауреатов, а теперь и других исследователей, это случилось в результате использования в макроэкономическом моделировании так называемых редуцированных форм, то есть моделей с небольшим числом параметров. Эти редуцированные формы были практически бесполезны для микроэкономики, потому и произошло разделение экономической науки на две параллельные.

В своей статье 1982 г. «Время строить и агрегированные колебания»<sup>2</sup> Кидланд и Прескотт предложили собственную теорию деловых циклов. Они совместили анализ темпов долговременного роста и краткосрочных колебаний в развитии экономики.

Совмещение удалось потому, что они показали определяющее влияние растущих жизненных стандартов и технологических инноваций на порождение краткосрочных циклов. Причем, как следует из материалов исследований, это влияние более сильно,



**Эдвард Прескотт**

---

<sup>2</sup> *Kydland F. and Prescott E. Time to build and aggregate fluctuations, Econometrica, 1982. V. 50. P. 1345–1371.*

чем воздействие несогласованности спроса и предложения. При этом модель Кидланда и Прескотта базируется на очевидных и измеримых параметрах, ценах, зарплатах и уровне процента. С ее помощью показывается, что временные периоды спадов происходят не в результате дефектов рыночного механизма, а следуют из предшествующих задержек во внедрении технологических новшеств.

Они показали, что многие качественные параметры бизнес-циклов, такие как совместное изменение макроэкономических переменных и их колеблемости (вариативности), могут порождаться в простых моделях массовым внедрением новых технологий. Используя те же параметры (амплитуду) колебаний в технологии, они составляют имитационную модель, в которой значительная часть переменных ведет себя так же, как это получено из эмпирических данных. Эта имитационная модель показала, что незначительные колебания в скорости внедрения технологических новинок приводят к значительным колебаниям макроэкономических показателей, то есть к бизнес-циклам. Тем самым кейнсианским рассуждениям относительно связи инфляции, банковского процента и уровня безработицы был нанесен самый серьезный удар, так как в модель оказался включенным новый параметр, сильнее других воздействующий на порождение циклов.

Из этого вывода следуют совершенно конкретные рекомендации по стабилизационной политике, направленные на те сферы, которые ранее уходили от внимания структур государственного регулирования. С одной стороны, это – систематическая оценка ожиданий участников рынка относительно будущей динамики цен и мер государственной политики в этой сфере, с другой – стимулирование технических нововведений. На многочисленных примерах по разным периодам и странам Кидланд и Прескотт показали, что эти рекомендации могут быть выработаны с использованием численных методов. Их эмпирический подход базируется на сочетании имитационного моделирования со статистическим анализом реальных данных, на постепенной стыковке модели и эмпирики. Этот процесс постепенного

согласования имитационной модели и фактических данных они назвали «калибровкой».

Такая калибровка охватывает широкий спектр статистических методов, от простой оценки отдельного статистического параметра до определения свойств макроэкономической модели, ориентированной на долгосрочное прогнозирование.

Статья 1982 г. по бизнес-циклам сыграла роль пускового механизма и привела к огромной волне интенсивных исследований в этой сфере. Впоследствии были построены более точные модели бизнес-циклов, предложены новые методы вычислений и оценок. Но общепризнанно, что начало всем им положила статья лауреатов, опубликованная в журнале «Эконометрика» в 1982 г. Именно она заставила многих исследователей пересмотреть свои взгляды на истоки бизнес-циклов. Разумеется, когда другие экономисты исследовали аналогичные эффекты в экономике разных стран с менее совершенным рыночным механизмом, чем в США, то выявлялось и воздействие дефектов рыночного механизма. Но тем не менее и в этом случае порождение флуктуаций определялось преимущественно динамикой технологических новшеств. Даже так называемые неокейнсианские модели, в которых только допускается изменение стабильных (sticky) цен и зарплат, демонстрируют эффект НТП, когда эти изменения привязываются к внедрению технических новинок.

В обеих статьях на базе анализа послевоенного развития мировой экономики, а также истории взаимоотношений бизнеса и правительств, предлагаются новые перспективы эффективной макроэкономической политики, которая сводится к переосмыслению роли институтов государственной политики и к новым решениям задач стабилизации экономики. Процесс этот начали М. Фридман<sup>3</sup> и Э. Фелпс<sup>4</sup>, которые основывались на концепции сочетания естественного роста безработицы и рациональных ожиданий. В их

---

<sup>3</sup> *Friedman M.* The role of monetary policy. *American Economic Review*. 1968. V. 58. P. 1–17.

<sup>4</sup> *Phelps E.* Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time. *Economica*. 1967. V. 34. P. 254–81; *Phelps E.* Money-wage dynamics and labor-market equilibrium. *Journal of Political Economy*. 1968. V. 76. P. 678–711.

тогдашних представлениях нужно было дополнить кейнсианскую схему взаимосвязи инфляции и безработицы лишь влиянием третьего параметра – ожидаемой инфляции.

### Лауреаты и неомонетаристы, или к вопросу о вреде схем

Несмотря на то, что М. Фридман считается одним из предшественников нынешних нобелевских лауреатов, подход Кидланда и Прескотта отличается от тех принципов, которые продекларированы неомонетаристами. Что же на самом деле заимствовано ими у того же Фридмана? Могучая книга этого автора, написанная им вместе с А. Шварц, «Монетарная история Соединенных штатов», методически построена таким образом, что изучаются кейсы, или отдельные случаи регулирования денежного обращения в США. И авторы убедительно доказывали, что каждое вмешательство Федеральной резервной системы в денежное обращение страны оказывалось по итогам хуже невмешательства. Но они же сделали из этого радикальный вывод: значит, и вмешиваться не следует.

Именно этот вывод вполне можно оспорить. Из того, что некто плохо работает, нельзя делать вывод, что никто никогда не будет работать лучше.

Нельзя сказать, что нобелевские лауреаты 2004 г. показали неэффективность отказа от государственного регулирования экономики. Они определили, что, объявив о правилах игры, государственные органы должны выдерживать эти правила достаточно длительное время. То есть, если политика оказывается состоятельной во времени (time consistent policy), то она лучше, чем любая переменчивая политика. А следовательно, если государственное регулирование экономики состоятельно во времени, то оно допустимо. То, что последователи основателя неомонетаристской школы могут допускать возможность государственного регулирования и даже (о, ужас!) рассуждать, какое регулирование наиболее эффективно, равнозначно призыву к ампутации «невидимой руки» рынка.

Выбирать между той или иной формой государственного регулирования возможно только при изначальном убеждении в том, что без регулирования не обойтись!

### Когда все можно, тогда ничего нельзя

Название статьи Кидланда и Прескотта, напечатанной в «Журнале политической экономии» в 1977 г., напоминает политический лозунг – «Правила важнее прав: несостоятельность оптимальных планов<sup>5</sup>». Имелось в виду, что соблюдение ранее установленных и общепринятых правил для экономики более важно, чем право решать сверху любую экономическую или социальную проблему. Если возможности верха беспредельны, то результаты его деятельности негативны.

Как тут не вспомнить, что после принятия Налогового кодекса РФ в нашей Государственной думе было выдвинуто 593 законопроекта по его изменению, причем основную их часть предложило правительство. Изменение правил – главный козырь российского чиновничества в его многовековой игре против собственного народа. Ежегодно меняются формы банковской и налоговой отчетности, причем об этом не удосуживаются сообщить заранее. Суетливость российской государственной политики имеет некоторый особый смысл не по исходным положениям, а по факту.

Лауреаты-2004 исследовали дефекты государственной политики преимущественно в сфере налогообложения и регулирования денежного обращения, но состоятельность, последовательность политики или ее отсутствие можно отметить в любой сфере воздействия государства на экономику.

---

<sup>5</sup> *Kydland F. and Prescott E. Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plan». Journal of Political Economy. 1977. V. 85. P. 473–490.* Термин «discretion» означает любое право принимать решения, но используется чаще всего в отношении тех решений сверху, при которых не учитываются интересы низов. Это касается и отдельной фирмы, и национальной экономики. Если отвлечься от фонетических красот, название статьи можно перевести и так: «Более необходимо соблюдать правила, чем приказывать». Впрочем, и «inconsistency» переводить можно как «недолговечность». Точного перевода, к сожалению, нет. «Несостоятельное» – это то, что может и не состояться.

Например, многие усилия современного российского правительства показательно ориентированы на то, что оно уговаривает своих граждан вовремя и в полной мере оплачивать жилье и коммунальные услуги, исходя из принципа «припугнуть». Но многие все равно не платят, не желая верить чиновникам. Рассуждения простые – всех не заморозишь, всех не выселишь. По политическим соображениям российское правительство, действительно, скорее всего, предпочтет все же уберечь некоторые города и погасит долги. Как только это будет сделано, следующие предупреждения о выселении будут проигнорированы. Но и смириться с гибелью городов правительство не может. Более того, и оно знает об этом – о том, что не может пойти до конца. Поэтому пугать население – означает заведомо идти на политику, несостоятельную во времени.

### Что от Бога, что от лукавого

Вклад Кидланда и Прескотта принципиально изменил представления о политике государства в сфере экономики. Государственная политика, преследующая краткосрочные цели, идет вразрез с целями долгосрочными. Причем это противоречие проходит по линии стабильности политики. Если в государственной экономической политике преобладают краткосрочные цели, то они, какими бы ни были удачными, приносят худшие результаты, чем если бы господствовали долгосрочные цели.

Ф. Кидланд и Э. Прескотт показали, что дискретные меры имеют долгосрочные последствия и могут привести в перспективе как к положительным, так и отрицательным результатам. Согласно их убедительным исследованиям, центрбанк должен строго соблюдать известные всем правила своей работы. Непоследовательность в его действиях даже при совершенно правильной политике, ориентированной на стабильность цен, способна привести к высокой инфляции.

Пояснить их мысли можно на следующем примере. Положим на стол лист бумаги и на этот лист поставим стакан с водой. Если быстро выдернуть лист из-под стакана, то

стакан останется на месте. Если медленно тянуть лист, стакан начнет двигаться вместе с ним.

Этот процесс нельзя описывать без учета скорости вытягивания, она – ключевой параметр. Когда в нашей стране планировалась шоковая терапия начала 90-х годов, предполагалось, что люди «потянутся» вслед за ценами, начнут больше зарабатывать, увеличивать свои денежные доходы, чтобы вернуться к прежнему уровню потребления. Иными словами, шоковое воздействие полагалось аналогичным тому случаю, когда бумага медленно вытягивается из-под стакана, и стакан движется вместе с ней. Но население нашей страны отреагировало на ценовой шок по первому варианту. Шок прошел, а производительность труда упала вдвое. Люди объективно в среднем стали работать не лучше, а хуже.

Исследовать параметр краткости или продолжительности управляющего воздействия государственной политики не так просто. Нужно иметь два альтернативных и сопоставимых случая. В одном из них политика должна быть последовательной, в другом – переменчивой. Подобные исследования могли бы быть объединены под названием «альтернативная история», отношение к которой до сих пор неоднозначное. В 70-е годы работы по альтернативной истории почти повсеместно не считались научными, а занятия ею – недостойными настоящего ученого. Сейчас этот предрассудок сохранился лишь в немногих странах, в том числе и в России.

Кидланд и Прескотт преодолели эту сложность в 1977 г. следующим образом. Они рассматривали некоторую модельную ситуацию, основа которой – два периода времени с одними и теми же участниками (хозяйствующими субъектами). Обозначим эти два периода по порядку, более ранний пусть пойдет под № 1, а более поздний – под № 2. В период № 1 правительственные органы хотят получить наилучший результат в периоде № 2.

Но экономические результаты в период № 2 зависят не только от политики в этот период, но и от решений, которые приняты в отношении бизнеса в период № 1.

Решения, которые принимает частный сектор в период № 1, основаны на рациональных ожиданиях в отношении государственной политики в период № 2. В течение периода № 1 лица, принимающие решения в частном бизнесе, осознают факторы, которые будут определять государственную политику в период № 2, и на этом знании строят свои прогнозы. В такой модели нет неопределенности, так как рациональные ожидания приводят к точному прогнозу, по крайней мере, в части участников рынка со стороны частного сектора. При взятии на себя обязательств правительство выбирает политику на период № 2 в течение периода № 1, не имея впоследствии возможности изменить эту политику. В этом случае ясно, что при оптимальном выборе государственной политики на период № 2 должны учитываться последствия решений частного бизнеса в период № 1.

Поскольку политика в период равновесия № 2 отодвигает в сторону ожидания в период № 1 относительно того, какая политика будет в периоде № 2, это влияет на решения частного бизнеса, сделанные в период № 1, в свою очередь влияющие на экономические результаты периода № 2. В более реалистичном случае без обязательств, то есть при политике без обратной связи (*discretionary*), в течение периода № 1 правительство не может принять связанные (*binding*) решения относительно политики в период № 2 до тех пор, пока не наступит период № 2. В этом случае, напротив, при выборе политики в периоде № 2 не будет взято в расчет, какие решения принимал частный сектор в периоде № 1, потому что когда делается этот выбор, решения частного сектора в период № 1 уже приняты и больше на ход событий не влияют.

Это в общем случае приводит к выбору иной экономической политики, чем в случае взятия на себя обязательств. В результате экономическая политика (по факту и по модели) приводит к более низкому уровню благосостояния, чем при взятии властью на себя обязательств вести совершенно определенную политику. Это следует из того, что при рациональных ожиданиях политика в период № 2 полностью

воспринимается, но из-за времени, которое уже прошло после принятия решения частным бизнесом, для государственных органов нет возможности повлиять на эти ожидания. В итоге, определяя свою политику на период № 2, правительство оптимизирует свои действия без учета всех возможных последствий, то есть реакций частного бизнеса.

Для того чтобы увидеть, как появляется непоследовательность действий (несостоятельность во времени) в данном примере, предположим, что правительство, которое не в состоянии взять на себя обязательства в период № 1, объявляет о намерениях проводить в период № 2 политику, которая была бы оптимальной в случае взятия правительством на себя обязательств. Этому заявлению не верят, потому что когда наступает период № 2 и правительство реально выбирает направление политики, становится ясно, что для частного бизнеса лучше было бы проигнорировать предшествовавшее заявление.

Итак, формирование государственной экономической политики не может рассматриваться как построение системы оптимального управления, как это делалось до сих пор в макроэкономических исследованиях. В любой задаче оптимального управления при оптимизации выбирается последовательность значений управляющих переменных, которая максимизирует целевую функцию в рамках установленных ограничений. В системах оптимального управления правила функционирования неизменны.

Читатели, знакомые с теорией игр, могут заметить, что авторы фактически провели «подгонку» исследуемой проблемы под известную задачу теории игр (некооперативная игра с неполной информацией). Но дело не только в том, что задача сведена к задаче с известными методами решения. В подходе Кидланда и Прескотта зависимость поведения бизнеса от его (рациональных) ожиданий по поводу будущей государственной политики превращает эти ограничения в эндогенные. Экзогенность государственной политики уже потеряна, можно работать дальше, уточняя и совершенствуя модели. Внешняя определенность экономи-

ческой политики сродни невинности, политика повсеместно определяется невнятными политическими декларациями. Если же корректно объяснять, откуда берутся те или иные элементы экономической политики, тогда этот параметр становится одним из многих, таким же, как и любой макроэкономический показатель.

Эндогенные ограничения описывают то, как отношения между текущей политикой и текущими экономическими результатами (через ожидания бизнеса) воздействуют на будущий выбор экономической политики. Это вызывает необходимость использовать для определения точки равновесия методы теории игр, а не более распространенные методы оптимального планирования. В своих моделях и в разнообразных примерах лауреаты использовали разные критерии равновесия. В одном случае – концепцию равновесия, которая была предложена Нэшем в его диссертации по некооперативным играм<sup>6</sup> еще в 1950 г., в другом они базируются на последовательной рациональности, приводящей к равновесию в какой-то части игры, предложенной немецким исследователем Селтенем<sup>7</sup> в 1965 г. В играх с бесконечным временным горизонтом такое решение может быть найдено обратной индукцией.

Кидланд и Прескотт исследовали также некоторый модельный пример с бесконечным временным горизонтом, показывая, как можно использовать рекурсивные методы.

Работы лауреатов Нобелевской премии по экономике 2004 г. убеждают, что вмешательство государства в экономику представляет собой весьма интересный объект для исследования в совершенно новой сфере. Они предложили изучать не только результаты такого вмешательства, но и само содержание экономической политики в той части, в какой она может быть сведена к количественным показателям.

---

<sup>6</sup> *Nash J.* Non-cooperative Games. Ph.D. dissertation, Department of Mathematics, Princeton University: Princeton, 1950.

<sup>7</sup> *Selten R.* Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachtragefragheit. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. 1965. V. 121. P. 301–324, 667–689.

## Моделирование и практика

Есть два подхода к строгому описанию экономических явлений и процессов. Первый состоит в том, что придумывается некоторая упрощенная схема и постепенно доводится до того, чтобы с помощью модели можно было решать некоторые практические задачи. Второй путь состоит в том, что формализуются ситуации, имеющие место в действительности, и постепенно формализация доводится до такой степени, что может быть представлена в виде системы уравнений.

Ф. Кидланд и Э. Прескотт пошли первым путем, хотя в настоящее время в их многочисленных трудах лишь едва заметны истоки основанного им направления исследований. Что такое 1977 г. для тех, кто родился в годы Второй мировой войны? Пора расцвета, интеллектуальной зрелости, середина четвертого десятка. Уже не поднимается рука написать нечто легкое и поверхностное, лишь бы «застолбить» свои мысли. Пожалуй, именно поэтому вовлечение государственной экономической политики в сферу теории игр не стало мимолетным увлечением, частным случаем применения экономико-математических методов.

### Неожиданный поворот сериала

Премия Прескотту и Кидланду не удивила никого из специалистов. Они работают вместе уже более тридцати лет, хотя часто публикуются раздельно.

**Финн Кидланд** родился в 1943 г., у него норвежское подданство, он закончил Норвежскую школу экономики и хозяйственного управления в 1968 г. Там же получил докторскую степень. С 1973 г. преподает в США, иногда выезжая на родину для чтения непродолжительных курсов. В 1976 г. он стал профессором Университета Карнеги-Меллона в Питтсбурге (штат Пенсильвания), потом переехал в Калифорнию, преподавать в Калифорнийском университете, что расположен в близком сердцу россиян городке Санта-Барбара.

**Эдвард Прескотт** родился в 1940 г. и получил докторскую степень в 1967 г. в том же Университете Карнеги-Меллона. Он профессор Университета штата Аризона, а также исследователь Федерального резервного банка в Миннеаполисе (штат Миннесота). По поводу этого места работы 64-летнего лауреата нужно сказать особо. ФРБ Миннеаполиса содержит Исследовательский отдел. Фактически это мощный экономический НИИ, работы которого достойны всяческого уважения и систематического внимания. Этот способ поддержки экономической науки практически неизвестен в нашей стране. И еще одна форма поддержки науки бизнесом проявилась при награждении новой пары ведущих экономистов мира. Ф. Кидланд возглавляет именную кафедру Ф. Хенли. Мы напрасно искали бы эту фамилию среди ученых-экономистов мира, по аналогии с кафедрой А. Смита в Эдинбургском университете. Ф. Хенли – председатель совета директоров компании Oracle, одной из крупнейших компьютерных корпораций на мировом рынке. Она – фактический монополист на программное обеспечение для систем управления особо крупными базами данных. В наших вузах уже появились именные аудитории, которые связываются с именами ученых, памятные доски с именами бизнесменов-спонсоров, которые выделяли средства на их капитальный ремонт. Но чтобы именем предпринимателя была названа учебная кафедра – это уже новый виток развития связей науки и бизнеса.

Ф. Кидланда весть о награждении застала в Норвегии, в Бергене, на лекции в родной Норвежской школе экономики. Его ассистент вбежал в аудиторию и сообщил о премии. Студенты зааплодировали, профессор переждал овацию и спокойно продолжил лекцию. Когда Э. Прескотта спросили, чувствует ли он себя счастливым, узнав о присуждении ему Нобелевской премии, он ответил, что наибольшее счастье – заниматься экономическими исследованиями. Убежден, что говорил он правду и ничего, кроме правды.

Нынешняя Россия выступает в качестве сырьевого придатка и рынка сбыта промышленных товаров для США, стран Западной Европы, Японии, Китая, Южной Кореи, Турции. Увеличение экспорта сырьевых товаров в обмен на импорт промышленных товаров ничего не дает для развития российских предприятий обрабатывающей промышленности, агропромышленного комплекса, учреждений науки, образования, социальной сферы. Совсем другое дело – интеграция рынков России и Беларуси. Но их экономические механизмы отличны друг от друга. Какой из них лучше для развития предприятий? Об этом размышляет автор статьи. Его рассуждения ориентированы на отечественных товаропроизводителей, работающих на внутренний рынок.

---

## ГДЕ ПРЕДПРИЯТИЮ ЖИТЬ ХОРОШО<sup>1</sup>

**А. И. АМОСОВ,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики РАН,  
Москва

### Чья модель рынка лучше?

**В** СССР Республика Белоруссия была «сборочным цехом» отечественного машиностроения по грузовым автомобилям, тракторам, электронно-вычислительным машинам, оборонной технике и другим изделиям. В отличие от России в Беларуси не свернули производство ни на одном предприятии, не закрыли научно-исследовательские институты и опытно-конструкторские организации. Это позволяет российским предприятиям и исследовательским центрам, кооперирующимся с белорусскими партнерами, благодаря связям по кооперации сохранять свой потенциал для развития.

Например, при сборке белорусских МАЗов, БелАЗов, военных тягачей используются двигатели ярославского «Автодизеля», материалы, узлы и изделия многих других

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ.

© ЭКО 2005 г.



российских предприятий. Совместная деятельность по выпуску грузовых автомобилей дала возможность не только сохранить в России соответствующее высокотехнологичное производство, но и обновить его. В частности, ярославский «Автодизель» освоил выпуск двигателей стандарта Евро-2, и автомобилестроители двух стран готовятся к массовому производству автомобилей по стандарту Евро-3.

Положительное значение для сотрудничества предприятий имеет также модернизация белорусских заводов по выпуску тракторов и сельскохозяйственных машин, из других видов деятельности – успешная реализация совместной программы производства сверхмощного компьютера. Сохранение в Беларуси созданного во времена СССР научно-технического потенциала по электронике позволило изготовить компьютер мирового класса, что дает шанс для возвращения союзному государству статуса одного из мировых лидеров научно-технического развития.

Российские поставки белорусским машиностроителям дают ощутимый прямой эффект российским предприятиям. Еще бóльшим оказывается косвенный эффект от замены российской модели рынка, предназначенной для отсталых слаборазвитых стран, моделью рынка, принятой в ведущих индустриальных государствах. Создавая единый рынок России и Республики Беларусь, мы стоим перед выбором – строить его по российской либо по белорусской модели.

### Приватизация по-русски

Критики белорусской модели экономических отношений утверждают, что Беларусь отстает от России в проведении рыночных реформ и что суть осуществляемой там экономической политики заключается в укреплении государственного регулирования всех сфер хозяйства. В аналитическом обзоре, выполненном Центром политической информации (г. Москва), под рыночными реформами подразумевается дерегулирование экономики и приватизация собственности. Автор обзора как добросовестный исследователь приводит фактические материалы, свидетельствующие, скорее, о ненужности форсирования приватизации и

либерального дерегулирования в Беларуси, чем о необходимости догонять Россию в подобных реформах. В частности, в обзоре говорится: «По мнению аналитиков, без земли и недр стоимость государственных активов можно оценить примерно в 10 млрд дол. Это – оценка объема чековой приватизации в Беларуси. Эффективное управление белорусскими государственными активами, по оценке, может приносить 2,5 млрд дол. в год»<sup>2</sup>.

Государственное имущество, включающее крупнейшие предприятия, совхозы и т.п., оценено в 1000 дол. на одного жителя Беларуси. Годовой доход в 2,5 млрд дол. – это немало для одного-двух олигархов, однако экономика Беларуси получает гораздо больше от своих компаний.

В России передача государственного имущества олигархам ведет к тому, что они перепродают акции зарубежным инвесторам и перекачивают за рубеж доходы от бывшей общенародной собственности. В 2001 г. подконтрольная О. В. Дерипаске компания «Руспромавто» предлагала Беларуси продать ей Минский автомобильный завод за 50 млн дол. Возможно, в России высокотехнологичное производство с оборотами в миллиарды долларов и приобреталось по цене нескольких сотен автомобилей, однако нет оснований навязывать Беларуси российскую модель приватизации в качестве образца «цивилизованной приватизации с привлечением иностранного капитала».

О том, что дает российская модель приватизации, можно судить по судьбе российского машиностроения. В частности, до приватизации Российская Федерация являлась крупнейшим в мире производителем зерноуборочных комбайнов. После приватизации комбайновых заводов выпуск зерноуборочной техники сократился в десятки раз. Новые собственники предприятий обратились к западным фирмам с предложением инвестировать средства в модернизацию комбайновых предприятий и расширить на них выпуск машин. Западные фирмы отказались от проектов развития российского сельскохозяйственного машиностроения.

---

<sup>2</sup> *Лулева А. В.* Режим Лукашенко. Политико-экономическая панорама Республики Беларусь. М.: ЦПИ. 2004. С. 28–30.

Причина в том, что последнее не относится к высоко-рентабельным производствам типа табачных фабрик и пивных заводов. Цена нового комбайна при рентабельности, устраивающей производителей, оказывается настолько высокой, что многие фермеры не способны приобретать комбайны без субсидий или льгот по лизингу за счет бюджета.

На современном этапе производители комбайнов в США и Западной Европе действуют в рамках агропромышленной политики своих стран. Суть ее в том, чтобы обновить машинно-тракторный парк отечественных фермерских хозяйств и обеспечить финансовую поддержку со стороны государства покупок новой техники фермерами. В соответствии с указанной агропромышленной политикой страны Запада компенсируют часть расходов на обновление своего парка сельскохозяйственных машин путем реализации поддержанных комбайнов и другой техники в странах третьего мира. В разработанных на сей счет программах Россия рассматривается как крупный рынок сбыта поддержанных комбайнов и другой техники для села.

Подобная политика проводится и по отношению к российскому авиастроению, автомобилестроению. Макротехнологии по выпуску самолетов содержат еще большие объемы фундаментальных научных разработок и опытно-конструкторских работ, чем сельскохозяйственное машиностроение. Государство в США и в странах ЕС поддерживает авиастроение в силу того, что хотя в нем и велика доля коммерчески невыгодных видов деятельности, вместе с тем они имеют важное значение для общего научно-технического и социально-экономического прогресса.

Для организации производства современной авиационной техники требуются настолько крупные средства, что их способна аккумулировать лишь мощная индустриальная держава. В США в 1928 г. был принят государственный пятилетний план развития авиации. Этот план выполняли частные компании, включая концерн талантливого авиаконструктора У. Боинга. Отношения между американскими компаниями и государственными органами управления уже в 1920-е годы были настолько отлажены, что первую пяти-

летку в США выполнили в срок, с необходимой педантичностью, и стали мировым лидером авиации и авиастроения. На втором месте в мире был СССР, причем тоже благодаря тому, что руководство страны уделяло необходимое внимание концентрации усилий по развитию авиационной науки и промышленности.

После приватизации авиастроения в России оно осталось без государственной поддержки. Попытки обратиться за помощью к американским и западноевропейским конкурентам оказались беспочвенными. Зарубежные корпорации заинтересованы в обновлении авиационного парка своих государств и в поставке в Россию лишь подержанных самолетов, поэтому иностранный капитал предоставляет средства только для получения Россией подержанных самолетов в лизинг. Если до 2006–2007 гг. правительство России не изменит радикально курс на дерегулирование обрабатывающей промышленности и на ликвидацию НИОКР, то развал отечественного авиастроения станет необратимым.

Не так драматична пока ситуация в российском легковом автомобилестроении. Правительство периодически помогает отечественным производителям автомобилей, устанавливая таможенные пошлины на ввоз подержанных иномарок. Однако в отличие от США, Японии, Южной Кореи и многих других стран, в России отсутствует целенаправленная промышленная политика, обеспечивающая координацию усилий и концентрацию средств для организации выпуска конкурентоспособной модели массового (народного) автомобиля. Уже 12 лет правительство РФ в своих программных документах предлагает рассматривать в качестве «локомотива» развития не отечественное машиностроение, а экспорт нефти, газа и других сырьевых товаров.

### Нефть, нефть, нефть

**В** 2003 г. объем российского экспорта достиг рекордной величины. Однако государство, аккумулируя часть природной ренты, получаемой при экспорте сырьевых товаров, не направило эти средства на оживление рос-

сийской науки, инновационного и инвестиционного сектора, решение социальных проблем.

В американской печати публиковались материалы, разъясняющие, почему Запад в свое время согласился на резкое повышение цен на нефть, впервые осуществленное по решению ОПЕК в 1973 г. Накануне исторического решения ОПЕК состоялось важное совещание, в котором участвовали руководители крупнейших западных банков и собственники месторождений в Саудовской Аравии и в ряде соседних с ней стран в лице арабских шейхов. На нем было заключено соглашение о том, что дополнительные доходы, получаемые от повышения цен на нефть, будут храниться на долгосрочных счетах в американских и западноевропейских банках. Поведение арабских руководителей не нанесло их странам существенного ущерба: небольшим арабским государствам с избытком хватало экспортной выручки и до повышения цен на нефть. Западные банки использовали средства экспортеров нефти для инвестиций в энерго- и ресурсосберегающие проекты.

В отличие от небольших арабских государств Россия испытывает острый дефицит финансовых ресурсов для инвестиций в промышленность, сельское хозяйство, науку, образование, здравоохранение, жилищное строительство и т. п. В этой ситуации «захоронение» в американских банках 10–20 млрд дол. дополнительных доходов России от роста экспортных цен наносит прямой ущерб экономике страны и социальной сфере. Почему же после 12 лет постоянного передела собственности правительство РФ и нефтяные компании не вспоминают о том, что по замыслу приватизационных реформ сырьевые экспортеры должны были стать «локомотивом» роста российской экономики? Общий ответ на этот вопрос следующий – потому, что приватизация естественных монополий происходила по российской модели, резко отличающейся от практики развитых стран.

Нефтяная промышленность, как и другие естественные монополии, создавалась в СССР за счет государственных средств. Поэтому ее приватизация отличалась от общепринятой в странах с рыночной экономикой тем, что новые

собственники нефтедобывающих и перерабатывающих предприятий, нефтебаз, бензоколонок и многого другого имущества получали права собственности, не платя за это реальной цены. Акционирование, как известно, проводилось путем бесплатного распределения акций, которые затем за небольшие деньги перекупались руководителями предприятий и коммерческих структур. После акционирования нефтяной промышленности контрольные пакеты акций предприятий сохранялись за государством, хотя одновременно узкий круг физических лиц начал аккумулирование прав собственности, имевшей прежде статус общенародной.

Следующим шагом в переделе собственности стало объединение большинства акционированных предприятий и организаций нефтяной отрасли в несколько вертикально интегрированных компаний (ВИНК). Контрольный пакет акций в ВИНКах принадлежал государству, однако при их создании и дальнейшем функционировании руководители компаний трансформировались из наемных служащих аппарата управления в олигархов, обладающих огромным личным достоянием. Новые собственники естественных монополий в России не создавали их с нуля, поэтому российская приватизация не привела к появлению рациональных предпринимателей-новаторов типа Г. Форда, У. Боинга и др. Вместо этого в России в конце XX – начале XXI века возродился слой олигархов, появившихся у нас впервые в ходе реформ Петра I.

На первый взгляд, сегодняшние российские олигархи отличаются от вельмож XVIII в. тем, что их капитал, находясь в зарубежных банках, работает на экономику Запада. На самом деле в этом нет ничего нового. Когда А. Д. Меншикову не удалось удержаться у власти и его отправляли в ссылку, у него конфисковали помимо имений с 90 тыс. душ крестьян и 6 городов, еще 13 млн руб., из которых 9 млн хранились в иностранных банках. Вместо самолетов и яхт Меншиков приобретал золотую и серебряную посуду, которой у него конфисковали 200 пудов<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Костомаров Н. И. Русская история в жизнеописаниях ее главнейших деятелей. Книга 3. М.: Книга и бизнес. 1992. С. 864.

Если бы деньги А. Д. Меншикова использовались производительно, их бы хватило и на строительство в России доменных печей, и на организацию добычи каменного угля, и на поддержку изобретения паровой машины. Однако у России «не было» денег на указанные технологические нововведения, средства для этого нашлись в буржуазной Англии, которая и подготовила и осуществила в XVIII в. первую промышленную революцию, базировавшуюся на паровом двигателе и на доменной металлургии на каменном угле.

Современные российские олигархи, подобно вельможам XVIII в., не считают себя ответственными за использование доходов от дарованной им собственности для обновления технологий, перехода к современному технико-экономическому укладу и т. д. В принципе, государство, отдав естественные монополии в частные руки, обязано аккумулировать природную ренту и сверхдоходы физических лиц в бюджете страны и направлять ее на цели социально-экономического и научно-технического развития. Такая модель экономики функционирует в США, где из бюджета оказывается поддержка развитию экономики и социальной сфере на сумму свыше 1 трлн дол. в год.

Правительство РФ не озабочено проблемами социальной, промышленной и научно-технической политики. Вместо усиления, по примеру США, налогообложения личных доходов физических лиц, паразитирующих на созданном в стране промышленном капитале, экономические министерства организуют продажу государственных пакетов акций зарубежным компаниям.

**Пример.** Правительственная «Российская газета» 30 сентября 2004 г. вышла с материалом на первой полосе под крупным заголовком «2 миллиарда долларов за полторы минуты», в подзаголовке пояснялось: «Вчера состоялась самая крупная приватизационная сделка за всю историю России». Речь шла о продаже американской компании Conoco Philips последних 7,59% акций из государственного пакета акций «Лукойла». В состав «Лукойла» входят предприятия по добыче свыше 50 млн т нефти в год, два крупных нефтеперерабатывающих завода, разветвленная сеть предприятий по снабжению и реализации нефтепродуктов. Капитализация «Лукойла» в сентябре 2004 г. оценивалась в 26–27 млрд дол.

Для экономики страны важна не капитализация компаний, а их валовая выручка. Помимо прибыли компании она определяет расходы, платежи в бюджет, все то, что увеличивает материальные и финансовые ресурсы многих предприятий, организаций, населения страны. Президент «Лукойла» В. Ю. Алекперов опубликовал в 1996 г. монографию, в которой приводятся интересные материалы<sup>4</sup>. Оказывается, еще в начале 1990-х годов сопоставимые по размеру капитализации с «Лукойлом» ведущие американские нефтяные компании имели валовую выручку от 30 до 116 млрд дол. в год. В этой связи правомерно было ожидать такого же вклада в экономику страны и от российского нефтяного бизнеса. Однако вклад отечественных нефтяных компаний в финансовые потоки нашей страны никак не составляет нескольких сотен миллиардов долларов в год.

Одной из причин данного феномена стало негативное влияние передачи прав собственности российских компаний зарубежным инвесторам. Добыча нефти в России с 1990 г. по 1999 г. снизилась на 211 млн т. Затем начался рост добычи, за 2000–2002 гг. прирост объема добываемой нефти составил 72 млн т, в 2003–2004 гг. этот процесс продолжился, хотя до дореформенного уровня добычи еще далеко. Есть основания полагать, что перелом в переходе от спада к подъему в добыче нефти произошел в результате передачи прав собственности нефтяных компаний зарубежным инвесторам. Трудно сказать, какая часть добываемой в России нефти уже не принадлежит России. Зарубежным собственникам имеет смысл увеличивать добычу нефти, если выручка от ее реализации находится в их распоряжении. Исходя из этого, мы и связываем перелом в росте добычи с переломом в передаче собственности зарубежным инвесторам. Совершенно определенно можно сказать, что финансовая мощь России отнюдь не увеличилась после того, как добываемая в стране нефть перестала находиться в собственности государства и бизнеса Российской Федерации.

---

<sup>4</sup> Алекперов В. Ю. Вертикально интегрированные нефтяные компании России. М.: Аутопан, 1996.

В монографии В. Ю. Алекперова при описании мировой практики привлечения иностранных инвестиций в нефтяную промышленность говорится: «при привлечении иностранного капитала в соответствующих договорах может быть закреплено положение о первоочередной продаже продукции на внутренний рынок (причем не только на условиях, аналогичных мировому рынку, но и по льготным ценам...)»<sup>5</sup>. К сожалению, ни при заключении «рекордной сделки за 2 минуты» по продаже государственного пакета акций «Лукойла», ни при оформлении других сделок никто не вспомнил о мировой практике соблюдения приоритета интересов внутреннего рынка.

На этом фоне отказ властей Беларуси от передачи крупных белорусских предприятий нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности в собственность лишь номинально российских компаний следует признать вполне обоснованным решением, служащим интересам как Беларуси, так и России.

В средствах массовой информации широкий резонанс вызвал отказ Беларуси от передачи минского пивного завода «Крыніца» пивоваренной компании «Балтика» в обмен на инвестиции в модернизацию оборудования белорусского предприятия. На первый взгляд, новые собственники российской пивоваренной промышленности после ее приватизации принесли России пользу, обеспечив повышение эффективности производства пива. «Балтика» и другие известные фирмы обновили оборудование заводов и увеличили выпуск пива, отвечающего мировым стандартам. Несмотря на это, нельзя считать приватизацию данной отрасли эффективной по той причине, что «Балтика», «Клинское» и другие российские марки пива выпускаются на предприятиях, которые уже не принадлежат России. То есть высокорентабельное и подакцизное производство передано в собственность зарубежным инвесторам, вывозящим из России прибыль от производства и реализации пива. Вряд ли Беларуси следует учиться у России «искусству» сокращать доходы бюджета.

---

<sup>5</sup> Алекперов В. Ю. Вертикально интегрированные нефтяные компании России. С. 95.

## Рынок, цена, интеграция

Если Россия и Беларусь ставят своей целью вернуть себе статус развитых индустриальных стран, у них нет иного выбора, кроме объединения усилий по активизации единой структурной промышленной политики и отказа от примитивной модели либерального дерегулирования, ведущего к потере управляемости экономикой.

Противники проведения единой структурной промышленной политики России и Беларуси утверждают, что она якобы может повредить рыночным отношениям. Данное утверждение следует признать ложным. Напротив, сверхзадача, решаемая при проведении единой промышленной политики двух стран, – это создание, укрепление и развитие единых рынков товаров и факторов производства.

Формы единой промышленной политики Беларуси и России зависят от содержания задач, стоящих перед теми или иными корпорациями двух стран. Главная задача – организация рынков энергоносителей, сырья, материалов, тракторов, сельскохозяйственной техники, автомобилей, продукции химической, легкой, пищевой и иной промышленности.

Включение России в мировой рынок произошло таким образом, что ее обрабатывающая промышленность утратила свои позиции как на мировом, так и на внутреннем рынке. Приходится констатировать, что внутренний рынок в России после 17 лет «перехода» к нему ликвидирован, он стал придатком мирового. Это выражается в том, что предприятия не могут продать внутри страны по внутренним равновесным ценам тракторы, самолеты, другую технику, продукцию химической, легкой промышленности, сельского хозяйства и т. п.

Создание единых рынков Беларуси и России предполагает, например, что Минский тракторный завод, работая на полную мощность, сможет свободно реализовать тракторы российским потребителям по ценам, обеспечивающим нормальные условия воспроизводства как производителям, так и потребителям тракторов. Установление равновесных цен на тракторы предполагает восстановление паритетов цен. В США с 1930-х годов в течение примерно 50 лет госу-

дарство регулировало паритеты цен сельского хозяйства, машиностроения и других отраслей с помощью специально созданного органа. Аналогичные службы создавались и в других ведущих странах. Регулирование паритетов цен производится в развитых рыночных экономиках, кроме сельского хозяйства, еще по энергоносителям, важным видам машин и оборудования и ряду других ценообразующих видов деятельности и факторов производства.

Регулируя паритеты цен, государство не вмешивается в какой-то абстрактный, не существующий на практике саморегулируемый механизм. Полная свобода ценообразования приводит к господству монопольной власти, подавляющей гипотетическое рыночное саморегулирование в зародыше. Никакого механизма саморегулирования, как такового, при монопольной власти не существует по определению. Поэтому государство, ограничивая монопольное поведение компаний любого вида, не вмешивается в рынок, а создает его.

В советской экономике наибольшее равновесие цен было достигнуто к середине 1960-х годов. Затем по реформе 1965 г. промышленные предприятия получили право повышать цены на новую продукцию. Поскольку зарегистрировать изделие как новое было несложно, в 1970-х годах наблюдалось сильное нарушение паритетов цен со стороны машиностроения, химической и легкой промышленности, строительной индустрии. Надлежащего регулирования паритетов цен в СССР не наладили, само понятие паритетов до конца 1980-х годов не применялось, вместо этого говорили об эквивалентности обмена<sup>6</sup>.

В период «рыночной» либерализации цен монопольным структурам предоставили свободу повышения цен. В результате в России, да и в Беларуси диспаритеты цен достигли таких масштабов, что теперь для установления рыночного равновесия требуется проведение единовременного урегулирования паритетов цен по полному кругу ценообразующих товаров и факторов производства. Поскольку цена труда в России и Беларуси в разы ниже, чем в странах, диктующих цены мирового рынка, внутренние цены у нас в равновесном состоянии неизбежно будут существенно ниже мировых. Только в этом случае предприятия, работающие на внутренний рынок, смогут полностью реализовать свою продукцию, восстановить дореформенный уровень произ-

---

<sup>6</sup> Понятие эквивалентности обмена неоперательно, поскольку неизвестно, как рассчитать величину неэквивалентности.

водства и превзойти его по изделиям, пользующимся платежеспособным спросом.

С позиций национальных интересов российская и белорусская экономики смогут успешно развиваться, если цены на энергоносители, поставляемые в Беларусь, установить существенно ниже мировых и, в свою очередь, по ценам намного ниже мировых реализовывать продукцию белорусского машиностроения в России. Однако для российских естественных монополий и белорусских машиностроительных предприятий выигрыш от реализации продукции по ценам намного ниже мировых не так очевиден, как для потребителей их продукции.

В подобных ситуациях применяются различные способы и варианты согласования интересов. Специалистами высоко оценивается прецедент согласования интересов, имевший место в США при разработке проекта освоения месторождений нефти на Аляске, когда согласовали все – от налогов и цен до выплат коренным народам и проектов по защите диких животных. В мировой практике выработаны и другие процедуры принятия устраивающих стороны решений с участием компетентных представителей законодательной и исполнительной власти, бизнеса и с привлечением независимых специалистов научно-экспертного сообщества. Основой для принятия устраивающих всех решений служит то, что интересы предприятий, общества и государства, не совпадая с точки зрения краткосрочной конъюнктуры, сходятся в долгосрочном аспекте.

Противники создания единого рынка России и Беларуси подсчитывают, сколько Россия «теряет» при продаже энергоносителей союзной стране по внутренним ценам. Однако не нужны детальных расчетов, чтобы сопоставить задолженность Беларуси по энергоносителям в десятки миллионов долларов с потерями во многие десятки миллиардов долларов из-за сокращения производства в российском сельском хозяйстве, легкой промышленности и других отраслях из-за отсутствия полноценного единого рынка двух стран. Интеграция экономик Беларуси и России может и должна стать основой для возрождения и развития научно-технического и промышленного потенциала обеих стран.

Республика Беларусь держит курс на интеграцию в мировое рыночное пространство. Автор данной статьи анализирует приоритеты и проблемы, которые возникают на этом пути у нашего ближайшего соседа. Этот взгляд изнутри будет интересен всем, кто занимается проблемами региональной экономики и геополитики.

---

## Что будет с машиностроением при интеграции экономики Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему?

**Н. В. КОЧЕТОВ,**  
кандидат технических наук,  
Минский институт управления

Машиностроение играет ведущую роль в экономике Беларуси. В нем занято более четверти всего трудоспособного населения.

К сожалению, погоня за сиюминутными рыночными выгодами в ущерб долгосрочному развитию пагубно сказалась на машиностроении Республики Беларусь: ощущается недостаток инвестиций, вырос износ основных фондов.

Расчёты на иностранные инвестиции в белорусское машиностроение оказались неоправданными. В таких условиях было необходимо рассчитывать на собственные силы. Как показывает мировой опыт, наиболее активная роль должна быть у государства, поскольку структурная перестройка экономики невозможна без государственной поддержки.

Государственная политика в области машиностроения и станкостроения проводится в Беларуси как через административно-координирующие рычаги министерств и региональных управлений, так и через целевые ассигнования из бюджета в конкретные предприятия. В первую очередь это касается крупных промышленных предприятий, принадлежащих государству (Республиканское унитарное предприятие «Минский автомобильный завод», Республиканское

© ЭКО 2005 г.



унитарное предприятие «Минский завод автоматических линий») или открытые акционерные общества (ОАО) с большой долей участия государства (ОАО «Минский подшипниковый завод»).

Машиностроение пока удаётся сохранить, но степень износа основных фондов остаётся на уровне 80% для основной массы средних и крупных предприятий, оснащение которых происходило до 1990-х годов. Как правило, эти предприятия раньше были в государственной собственности, многие из них являются ведущими в республике по выпуску их профильной продукции. По данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, доля предприятий-монополистов в машиностроении и металлообработке составляет 61%.

Рентабельность машиностроения и металлообработки находится на уровне 11% и имеет тенденцию к снижению. Если бы в настоящий момент Республика Беларусь вступила в ВТО, что привело бы к снижению таможенных барьеров и ограничению государственного протекционизма, многие предприятия отрасли стали бы попросту убыточными.

Если данная тенденция сохранится, банкротство машиностроительных предприятий обернется необходимостью расширения объемов импорта, что усугубит и без того проблемный внешнеторговый баланс и попутно вызовет дополнительное удорожание выпускаемых товаров. Банкротство многих машиностроительных и станкостроительных предприятий повлечет за собой и цепь социальных кризисов, поскольку многие из них являются градообразующими. Например, Белорусский автомобильный завод (г. Жодино), Белорусский металлургический завод (г. Жлобин), Белорусский шинный комбинат (г. Бобруйск).

Об экспортных возможностях машиностроения и металлообработки можно судить по соотношению общего объёма выпуска машиностроительной продукции (24912 млрд бел. руб.) и экспорта всех товаров (8021 млн дол., т. е. порядка 16 трлн бел. руб., из которых примерно 6 трлн бел. руб. приходится на машиностроение и металлообработку). Поскольку именно продукция машиностроения определяет конкурентоспособный потенциал белорусских предприятий,

важно не только инвестировать средства в развитие машиностроения и металлообработки (это делалось и прежде), но и выработать программу рационального и эффективного освоения этих средств, не допустить их распыления.

Прежде всего, речь идет о повышении качества продукции. Производство средств производства для обновления основных фондов самой отрасли и промышленности в целом должно быть поставлено во главу угла. К сожалению, особенно сильный «провал» наблюдается именно на этом направлении. Действительно, после 1990 г. выпуск металлорежущих станков сократился на 60–70%, кузнечно-прессового оборудования – на 75–80%, станков с ЧПУ – на 87%.

Возможно, это связано с потерей потребителей в странах бывшего СССР. Тогда важно проанализировать, почему традиционные потребители отказались от белорусской продукции – ведь большинство промышленных предприятий, например, России или Украины, продолжают функционировать, а, следовательно, нуждаются в поставках этой продукции. При доступности цен на продукцию белорусских машиностроительных предприятий, потребителей, видимо, не всегда удовлетворяет ее качество, а оно во многом определяется уровнем технологического оборудования. Вместе с тем потенциальные возможности здесь не утрачены: многие предприятия имели передовые и уникальные технологии, квалифицированные кадры, большой производственный опыт.

Тем не менее за последние годы особенно резко сократилось производство оборудования, определяющего качество, а в конечном итоге конкурентоспособность товаров машиностроительного сектора. Так, годовой выпуск станков с ЧПУ сократился в Беларуси с 1327 шт. в 1990 г. до 37 шт. в 2002 г., а доля выпускаемых станков высокой и особо высокой точности от всего количества станков упала с 23,7% в 1990 г. до нескольких процентов в 2002 г.

Положение необходимо исправлять независимо от того, вступит ли республика в ВТО и когда это произойдет. Особой задачей становится не просто поддержание высокого качества продукции машиностроения и металлообработки, а послепродажное обслуживание. Этот сегмент рынка стремительно растёт в связи с постоянным усложнением оборудования.

Известные мировые фирмы опираются в своей работе на сеть представительств и сервисных центров непосредственно в регионах потребителей их продукции. Большинство из них периодически посещает заказчиков для проведения экспертиз поставленного оборудования. Например, корпорация IBM за счет сервиса и послепродажного обслуживания продаваемой техники получает половину своей прибыли. То есть важно не только качество самой продукции, но и качество послепродажного ее обслуживания.

Недозагрузка мощностей белорусских машиностроительных заводов, сокращение выпуска средств производства, в частности высокоточного и программно управляемого оборудования, определили тенденцию ухудшения кадрового состава машиностроительных предприятий, которая может принять необратимый характер. Не стоит сбрасывать со счетов и негативное влияние привычного «дореволюционного» мышления многих руководителей старой закалки, особенно их надежды на государственную поддержку. В этой области многое приходится осваивать «с нуля». Например, активизировать способность промышленных предприятий работать в условиях конкуренции, заставлять их гибко реагировать на запросы потребителей, тесно взаимодействовать с потребителями, поддерживать качество на достаточном уровне и при этом снижать производственные затраты, внедрять эффективный маркетинг и пиар.

В целом выход из создавшегося положения невозможен без активного государственного вмешательства, но это вмешательство должно заключаться не в бесконечной финансовой поддержке отдельных предприятий-монополистов (как это происходит до сих пор), а наоборот – в формировании нормальной конкурентной среды.

Для достижения этих целей необходима государственная программа обновления основных средств в народном хозяйстве, а также вложения в приоритетные направления: повышение качества продукции и развитие производства средств производства. Кроме экономических, эта программа должна включать комплекс политических, организационных и технических мер.



# ГЕНЕЗИС РУССКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

**А. П. ПРОХОРОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Ярославский государственный  
университет им. П. Г. Демидова

За счет чего сложился многократно описанный в литературе неконкурентный, мобилизационно-распределительный характер русской системы управления? Наиболее распространенная точка зрения состоит в том, что до монголо-татарского нашествия Русь развивалась в общем и целом по европейскому пути, а затем под воздействием монголо-татарского ига была вынуждена превратиться в жестко централизованное неправовое государство, по сути, в военный лагерь. Если бы страна не мобилизовала все ресурсы, запретив внутреннюю конкуренцию и необходимые для нее свободы, и не передала бы их в полное распоряжение монарха, она не одолела бы враждебных соседей.

Европейские же страны находились не в таком отчаянном положении и поэтому смогли выпестовать в себе разнообразие укладов, ту самую «цветущую сложность» европейского средневековья, развить конкуренцию и со временем стать демократичными и богатыми. Так ли это? Ответ на этот вопрос интересен, наверное, многим.

## Внешний враг и не только

**И**стория очень многих, если не большинства, стран Европы полна примерами длительной борьбы за выживание народов и государств.

Например, норманны долго разоряли Западную Европу, но ответом там не стала централизация государств. Так же, как Русь платила дань Золотой Орде, германские земли пла-

тили дань венграм, которые все равно совершали опустошительные набеги. К началу II тысячелетия в католической молитве присутствовали слова: «От меча норманна и стрелы мадьяра упаси нас, господи!»<sup>1</sup>. Сам Карл Великий должен был платить дань венграм, хотя этим он обезопасил от набегов только часть своей империи. Как и русские, немецкая нация как таковая осознала себя единым народом лишь тогда, когда немцы собрали дружины со всей будущей Германии и в битве при Лехфельде разгромили венгерскую армию. Своя «Куликовская битва» у немцев была, а вот объединения в одно государство почему-то не произошло, и система управления осталась децентрализованной и конкурентной.

Англия вплоть до Вильгельма Завоевателя постоянно подвергалась нападениям викингов, теряла людей и территории. Англичане с 991 г. по 1051 г. платили викингам «dane-geld», дань в огромных по тем временам размерах (до 80 тысяч фунтов серебра ежегодно)<sup>2</sup>. И выплата этой дани действительно внесла некоторые элементы централизации. У английского государства появился механизм централизованного сбора денег, которые потом шли датчанам. Нечто, напоминающее московский механизм сбора дани. Но в отличие от Великого княжества Московского в качестве «зачки» эту дань королевская власть не использовала и не строила державу на средства, собранные якобы в пользу иноземцев.

Проблемы, сходные с российскими, у европейцев были, но централизованной системы нигде не возникло.

Положение Франции на протяжении Столетней войны было ничем не лучше, чем положение России под игом Орды. Самая цветущая страна Европы приносила огромные и во многом бессмысленные жертвы, превращаясь в пустыню, а государство не могло ни изменить ход событий, ни измениться само, чтобы спасти страну. Централизованной

---

<sup>1</sup> Смирнов А. Год тысячный // Знание – Сила. 1983. № 9. С. 34.

<sup>2</sup> Лебедев Г. С. Эпоха викингов в Северной Европе. Л.: Издательство Ленинградского университета, 1985. С. 21.

французская монархия в ходе войны так и не стала, оставшись слабым (в управленческом смысле) государственным образованием. И когда Франция в конце концов была спасена, то не благодаря своему государственному устройству, а скорее, вопреки ему.

Польское государство и польский народ росли в условиях трудного противостояния германской экспансии и вторжениям крымских татар, но эти, сходные с Россией, внешние условия не привели к сходству внутреннего государственного устройства. Скорее наоборот, в Средневековье Польша выстояла за счет традиционных европейских механизмов – создания экономически и политически независимого рыцарского сословия, ставшего главной военной силой страны.

А сколько народов и государств были поставлены на грань выживания, но так и не смогли изменить свою систему управления и исчезли! Ведь «большинство цивилизаций прошлого, оказавшись в кризисе, не находило из него выхода и гибло»<sup>3</sup>. Почему же они не стали централизованными, на московский манер, или наоборот, не превратились во внутренне конкурентные, воинственные государства, что тоже повышает шансы на выживание? Потому, наверное, что для такого перерождения не было предпосылок.

Централизация в России продолжала усиливаться и тогда, когда в этом уже не было военно-политической необходимости, например, когда противостояние татарам уже в основном завершилось. При этом темпы централизации и подавления конкуренции резко усиливались в кризисные периоды, в течение которых система управления функционировала в чрезвычайном, «аварийном» режиме, – при Иване Грозном, при Петре I, при советской власти. Тенденции к усилению централизма ощущались и в годы неудачных попыток верховного правителя перевести систему в подобный мобилизационно-чрезвычайный режим (при Павле I, Андропове).

---

<sup>3</sup> Есть ли логика в отечественной истории? // Знание – Сила. 1990. № 11. С. 19.

Например, реформы Ивана Грозного (через полтора столетия усиленные преобразованиями Петра I, а затем в своей крайней форме воспроизведенные большевиками), изменили вектор развития отношений собственности на противоположный. «В середине XVI века в русском государстве в промышленности и сельском хозяйстве зародились капиталистические отношения и были подготовлены необходимые экономические условия для их развития. Но в 70–90-е годы произошло активное вторжение государства в экономические отношения. Это вторжение не только затормозило развитие капиталистических отношений и подорвало состояние производительных сил в стране, но и вызвало в экономике явление регресса»<sup>4</sup>.

Нельзя не прийти к выводу, что неконкурентный, мобилизационно-распределительный характер русской системы управления является не неизбежным результатом суровых внешних условий, но имеет некие внутренние причины. Древняя Русь по своему государственному устройству (в первую очередь, по механизму присвоения прибавочного продукта) изначально отличалась от будущих западных государств.

### Франкский феодализм

Европейская система управления «выросла» из франкского государства, которое Карл Великий распространил на большую часть Европы в рамках своей империи. Исходным пунктом был захват нецивилизованным племенным союзом франков богатой римской провинции Галлии. Франки застали в Галлии многочисленное поработанное население, за долгие века привыкшее к тому, что им командуют и его эксплуатируют. У франков не было никакой возможности как-то потребить прибавочный продукт и прокормить свой захватнический народ иначе, как рассредоточив свое войско по стране с тем, чтобы армия кормилась на местах.

---

<sup>4</sup> *Маковский Д. П.* Развитие товарно-денежных отношений в сельском хозяйстве русского государства в XVI веке. Смоленск, 1960. С. 212.

Короли, вышедшие из среды племенных вождей, были как бы распорядителями земель, которые они раздавали от своего имени дружинникам и служилым людям. Становление ленной системы во франкском государстве началось при Карле Мартелле (717–741 гг.), введшем условное пожизненное держание земли – бенефиций, и окончательно оформилось при Карле Великом (768–814 гг.). Тем самым управление было децентрализовано: каждый воин получил автономный источник дохода в форме участка земли. Работавшие на этой земле крестьяне стали содержать землевладельца, тем самым обеспечивая ему экономическую независимость от государства.

В сложившихся обстоятельствах данная организация была оптимальной. Провинция была богатой, могла прокормить много воинов, но собрать этот прибавочный продукт в казну было нельзя, так как товарно-денежные отношения фактически были разрушены, а везти по плохим дорогам собранные налоги в столицу (или в другое место, где находилась вся армия) в натуральной форме технически неисполнимо (да и сгниет в пути). Потребить прибавочный продукт можно было только в местах его производства – в деревнях и бывших римских поместьях.

Рассредоточение армии по территории страны позволило более полно использовать прибавочный продукт, поэтому стало возможным иметь огромную по тем временам армию и при Карле Великом создать большую империю.

Изобретенный франками феодальный способ производства основан на делегировании полномочий. Государство в лице короля предоставляло своим подданным возможность самостоятельно управлять территориями и населением и за счет этого кормиться, объединяясь в королевское войско лишь на время военного похода. Делегирование полномочий стало ключевым принципом управления на территории империи. Постепенно, через механизмы культурного влияния (как в Скандинавии, Чехии и Польше) или путем завоеваний (как в Англии и Испании) данная модель управления распространилась на всю Западную и Центральную Европу.

Франки захватили территорию, на которой давно укоренились христианство и римское право. Им оставалось только воспринять это культурное наследие, поэтому складывавшаяся феодальная система отношений с самого начала базировалась на частной собственности и уважении прав ее владельцев. «Историки даже подчеркивали, что после завоеваний у варваров привязанность к личной собственности была более сильной, чем у римлян. Капитул 27 о кражах Салической правды очень дотошен и строг в отношении таких посягательств на собственность, как потрава скотом чужой нивы, кошение травы на чужом поле, сбор чужого винограда или обработка чужого поля. Привязанность мелкого крестьянина из варваров к своей собственности была, несомненно, тем большей, что он стремился утвердить свою независимость, и это было естественным поведением человека, осевшего в завоеванной стране и желающего проявить свое превосходство над массой местного населения, подвластного крупным собственникам»<sup>5</sup>.

«Феодальный строй многоэтажен, и при нем каждый практически владеет всеми ресурсами занимаемой им земли и подчиняется тому, от кого он ее “держит”, только в смысле верности, в которой поклялся. Если король зависит от лояльности своих крупных вассалов, то и они находятся в таком же положении. Из-за того, что всюду пришлось укреплять или приказывать укреплять неприступные замки для защиты от норманнов, мадьяр и сарацин, а также от соседей; из-за того, что у каждого укрепленного замка есть владелец, закаленный воин, и из-за того, что владелец замка может кормиться только с той земли, которой владеет, — из-за всего этого у крупных феодалов есть свои вассалы, а у этих вассалов, если их фьеф достаточно велик, также есть вассалы. Так что самый маленький из этих феодальных владельцев оказывался на деле самым независимым. Из своего замка он может бросить вызов не только врагам, но и собственному сеньору, своему “сюзерену”, от которого “держит”

---

<sup>5</sup> *Ле Гофф Жак*. Цивилизация средневекового Запада. М.: Издательская группа Прогресс. Прогресс-Академия, 1992. С. 31.

землю. Подвергнуть его осаде? Условия ведения войны, характерные для того времени, делали подобную осаду затруднительной. Если владелец замка принял меры предосторожности и заготовил достаточно съестных припасов, то он мог выдержать очень длительную осаду. Поэтому сюзерен мог решиться на такой шаг, только имея очень веские причины»<sup>6</sup>.

### Славянское полюдье

**Д**ля Древней Руси описанный выше европейский способ государственного и общественного устройства был просто невозможен. Не было ни христианства, ни развитой правовой системы и частной собственности, ни привычного к эксплуатации населения. Дружину нельзя было «размазать» по территории страны с тем, чтобы она кормилась. Вошедшие в состав Киевской Руси племена до того не были никем покорены (не считая эпизодических выплат даней), не было традиции того, что они должны кого-то содержать. Забрать прибавочный продукт можно было только «полюдьем», явившись со всей дружиной. Подданные платили налоги лишь при непосредственной угрозе применения военной силы.

Полюдье не было изобретением киевских князей. «На территории нынешней Украины и юга России существовало прежде, вероятно, полюдье правителей дославянских государств – не только скифских царей, но, может быть, также готских королей, каганов гуннских, аварских, тюркских. В каждом из славянских племенных союзов, или княжений, было свое собственное полюдье. С образованием Киевской Руси полюдье великого киевского князя как бы «наложилось» на эти местные»<sup>7</sup>.

Еще до прихода Аскольда и Дира поляне платили дань хазарам. Потом пришли Аскольд и Дир с варягами и в 862 г. захватили Киев, освободили от хазарских поборов, но

---

<sup>6</sup> Поньон Э. Повседневная жизнь Европы в 1000 году. М.: Молодая гвардия, 1999. С. 98.

<sup>7</sup> Кобищанов Ю. Полюдье// Знание – Сила. 1985. № 11. С. 43.

сами стали брать дань. В 885 г. Олег отправился в землю радимичей и спросил их: «Кому дань платите?» — «Хазарам», — ответили те. «Не платите хазарам, платите мне», — сказал Олег и стал брать дань с радимичей. Ситуация мало чем отличается от банального рэкета эпохи первоначального накопления капитала в современной России (и глубинные причины те же: отсутствие традиций частной собственности, христианской морали, действующего государственного аппарата).

«Русская земля тогда выглядела следующим образом: в Новгороде сидел сын или ближайший родственник великого князя, и территория, которая находилась непосредственно под властью киевского княжеского семейства, была вытянута узкой линией вдоль пути «из варяг в греки» около 1200 км в меридиональном направлении и в широтном — около 300 км на юге и чуть больше на севере. К востоку и западу от этой территории находились славянские общности, сохранявшие автономию и имевшие собственных князей. Их обязанностью была выплата дани и поставка моноксидов (судов)»<sup>8</sup>.

Князю надо было каждый год в ходе полюдья подтвердить свои права; и только явившись с войском, он мог забрать то, что было ему положено. Если бы древнерусский князь на франкский манер распределил свою дружину по стране, дал каждому по деревне или волости, то тем самым он обрек бы дружину на гибель. Племена не стали бы повиноваться. Например, князя Игоря с «малой» дружиной при попытке повторного сбора дани убили древляне. А если вообще без дружины, один воин на целую деревню, как на Западе? Хорошо известный пример с князем Игорем показывает, чем кончилось бы такое делегирование полномочий и насколько не готовы были подданные добровольно кормить всю эту княжескую братву.

Полюдье как единственно возможный механизм присвоения прибавочного продукта автоматически диктовало необходимость централизации управления армией и государственным аппаратом. Между князем и дружиной

---

<sup>8</sup> Горский А. Государство или конгломерат конунгов? Русь в первой половине X века// Вопросы истории. 1999. № 8. С. 43.

складывались отношения не вассалитета, как в феодальной Европе, а подданства. Дружина постоянно находится при князе, который никому не делегирует полномочия по сбору дани, он сам этим занимается. Не случайно в России не было традиции налоговых откупов. Невозможен сам факт – как это государь или великий князь отдает какому-то постороннему, третьему лицу, священное право сбора налогов! А в Западной Европе, где укрепилась традиция делегирования полномочий, легко на это шли, – раз уж король предоставляет феодалу землю взамен службы, значит, он может предоставить и право сбора налогов.

Большой по сравнению с феодальной Европой уровень централизации в управлении армией и государственным аппаратом объясняется отнюдь не повышенной склонностью европейских монархов к демократизму. Конечно, они предпочли бы сделать свое войско централизованным и подконтрольным. Поэтому даже раннефеодальные короли имели в своем прямом подчинении небольшую, собственно королевскую дружину, так называемую скару, которая жила при дворе и передвигалась по стране вместе с королем. Скара представляла собой неразвитую и постепенно сошедшую на нет форму полюдья, существовавшую у большинства европейских народов. Но феодальное устройство государства не позволяло содержать на положении скары большое войско – не было возможности централизовать большие массы прибавочного продукта. А в России была не только возможность, но и необходимость территориальной централизации армии.

Заложенный в период ранней Киевской Руси механизм присвоения прибавочного продукта путем полюдья создал основы государственного управления. Последующие события модифицировали эти основы, но не меняли их сущность. Потом, когда страна начала богатеть, увеличилось население, улучшились торговые пути, народ привык к неизбежности регулярной выплаты дани и появилась возможность делегирования полномочий по присвоению прибавочного продукта. Наступил период феодальной раздробленности: Русь распалась на самостоятельные государства. По подсчетам Б. А. Ры-

бакова, в XII веке их было 15, в XIII – 50, в XIV – 250<sup>9</sup>. «С распадом Киевской Руси на отдельные большие княжества, а последних – на все более мелкие, масштабы полудий уменьшаются, их политическое значение падает»<sup>10</sup>.

Но стереотипы управления сохранились в генетической памяти народа, в правилах и обычаях системы управления. И потому, когда военная ситуация, в том числе татарская угроза, потребовала мобилизации всех ресурсов, централизованное управление вновь обрело безраздельное господство.

В европейских странах, даже в тех, которые в силу военной необходимости отчаянно нуждались в такой системе, ее нельзя было создать – не было исторических предпосылок, традиций полудья. А на Руси эта традиция была, и на ее базе постепенно сформировалась старомосковская политическая система, создавшая ту Россию, о которой писал Ключевский:

«Московское государство зарождалось в XIV веке под гнетом внешнего ига, строилось и расширялось в XV и XVI вв. среди упорной борьбы за свое существование на западе, юге и юго-востоке... Оно складывалось медленно и тяжело. Мы теперь едва ли можем понять и еще меньше можем почувствовать, каких жертв стоил его склад народному благу, как он давил частное существование. Можно отметить три его главные особенности. Это, во-первых, боевой строй государства. Вторую особенность составлял тягловый, неправовой характер внутреннего управления и общественного состава с резко обособлявшимися сословиями... Сословия различались не правами, а повинностями, между ними распределенными. Каждый был обязан или оборонять государство, или работать на государство, то есть кормить тех, кто его обороняет... Третьей особенностью московского государственного порядка была верховная власть с неопределенным, т. е. неограниченным пространством действия...»<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup> Цит по: *Филюшкин А.* Защитный пояс Третьего Рима // *Родина.* 1998. № 4. С. 27. См также: *Рыбаков Б. А.* Киевская Русь и русские княжества XII–XIII вв. М.: Наука, 1993. С. 469.

<sup>10</sup> *Кобищанов Ю.* Указ. соч. С. 43.

<sup>11</sup> *Ключевский В. О.* Собр. соч.: В 8 т. М. Госполитиздат, 1957. Курс русской истории. Т. 3. 1957. С. 396–397.

## Автономия внутри централизации

Различие исторических путей образования государства привело, в ходе длительной эволюции, к существенным различиям национальных систем управления в России и Западной Европе. В феодальной Европе принцип делегирования полномочий распространяется по феодальной лестнице «сверху вниз». Каждый вышестоящий уровень передает управленческие функции нижестоящему уровню. Государство в лице короля делегирует землю и соответствующие полномочия герцогам, герцоги – маркизам, маркизы – графам, графы – виконтам, виконты – «рядовым» шевалье. «Верхние этажи» управленческой пирамиды децентрализуют управление.

Но низовой уровень, тот самый шевалье, который живет рядом с деревней, осуществляет все функции руководства непосредственно. Он организует жизнь первичных ячеек тогдашнего общества и контролирует основные параметры производственных и социальных процессов. Он участвует в управленческом процессе ежедневно и ежечасно, когда не бывает в походе; а если он в походе, то этим занимается его доверенное лицо, аналог бурмистра. На верхних этажах феодальной лестницы – децентрализация, на нижних – централизация.

Система, выросшая из полюдья, дает прямо противоположный результат. На верхних этажах – полная централизация. «В. Б. Кобриным и А. Л. Юргановым доказано, что в XV–XVI веках система вассалитета в русском обществе начинает вытесняться министриалитетом, то есть подданством. Это характеризуется тем, что представители всех слоев населения по отношению к верховной власти находятся в одинаково подчиненном положении. Отсюда появление с 1516 г. в русских документах, казалось бы, абсурдной формулы – бояре, представители высшей аристократии, называли себя «холопами государевыми»<sup>12</sup>. Поэтому «даже

---

<sup>12</sup> Хорошкевич А. Л. Великий князь и его подданные в первой четверти XVI века // Сословия и государственная власть в России XV – середины XIX в. М., 1994. С. 165.

японский самурай ближе к европейскому рыцарю, чем русский помещик»<sup>13</sup>.

В эпоху полюдья древнерусский князь не передает своим подчиненным полномочия по сбору прибавочного продукта, по осуществлению судейских функций, по принятию важных решений. Подчиненные находятся при нем, «около стремени», все решения принимает князь. В последующие столетия этот подход только укрепился. «В XVII веке Алексей Михайлович установил такой порядок: если царь кликнет боярина, а его нет, тотчас посылает за опоздавшим, которого ждет грозный выговор, зачем опоздал? Расправа с теми, которые оплошали, не исполнили или не так исполнили царское приказание, коротка: государь сейчас же велит выслать их вон из палаты или посылает в тюрьму»<sup>14</sup>. «В России вельможи только те, с которыми я разговариваю и только пока я с ними разговариваю», – выговаривал фельд-маршалу Павел I<sup>15</sup>. Таков «звериный оскал» централизованного управления.

Но зато непосредственное руководство ежедневной жизнью общества, взаимодействием с каждым отдельным племенем или деревней князь не осуществляет вообще. Он появляется раз или два раза в год с целью сбора дани. Сбор дани – главная цель и основная функция его деятельности. Текущее, ежедневное управление князь оставляет на долю тех, кто и раньше, до создания государства, этим занимался – родовым и племенным структурам, впоследствии – общине или артели.

Принципиальное отличие русского подхода к государственному управлению от западноевропейских стандартов было заметно уже в домонгольскую эпоху. Например, в Киевской Руси штраф за преступление выплачивала община методом круговой поруки (если преступник скрылся), в то

---

<sup>13</sup> Есть ли логика в отечественной истории?// Знание – Сила, 1990. № 11. С. 26.

<sup>14</sup> Соловьев С. М. Чтения и рассказы по истории России. М.: Правда, 1989. С. 270.

<sup>15</sup> Русская военная история в занимательных и поучительных примерах. М.: Книжная палата. 1996. С. 124.

время как в германских землях, согласно судебному своду («Саксонское зеркало», XIII век), штраф за нераскрытое в нормативный срок преступление платил фогт (чиновник феодала).

Иначе говоря, русское государство с самого начала сказало подданным: «Я мобилизую и перераспределяю ресурсы, я, при необходимости, осуществляю ключевые функции управления, какие мне заблагорассудится. Но я не имею возможности вмешиваться в вашу повседневную жизнь, в ваш трудовой процесс, мораль, обычаи и во все прочее. Признавайте меня как верховного владыку, выполняйте основные правила или делайте вид, что выполняете, а в остальном живите, как раньше жили. Дань давай, а остальное меня не волнует».

Такой подход к управлению был унаследован Московским государством и положен в основу «собирающей» политики московских великих князей и царей. «Политическая централизация при экономической децентрализации – это действительно особенность русской истории XV–XVI веков»<sup>16</sup>.

Таков основополагающий принцип русской модели управления: вышестоящий орган донельзя централизованного управления, вроде бы абсолютно всевластный, формально имеющий все права на каждую клеточку тела подчиненного, на каждую копейку его имущества, тем не менее, не доходит до ежедневного текущего управления. И не имеет такой возможности, так как «главной проблемой царской власти в России было физически добраться до рассеянных по лесам деревень»<sup>17</sup>. Внутри жестко централизованных структур, на низовом уровне управления, мы видим полнейшую автономию.

---

<sup>16</sup> *Нестеров Ф.* Связь времен. Опыт исторической публицистики. М.: Молодая гвардия, 1984. С. 45.

<sup>17</sup> *Дерлугьян Г.* Государство и глобализация // Эксперт. 2000. № 48. С. 82.

Мы продолжаем обсуждение книги Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятье» (ЭКО. 2004. № 6–8, 12) и приглашаем всех заинтересованных высказать свои суждения по проблеме.

---

# СИБИРСКОЕ ПРОКЛЯТЬЕ?

**Л. ХОТИН,  
Беркли**

Книга «Проклятье Сибири»<sup>1</sup> стала результатом исследований, в которых принимали участие сотрудники известного Брукингского института (президент С. Талботт) Ф. Хилл и К. Гэдди, американско-русская команда экономистов Пенсильванского университета, исследователи Московской новой экономической школы, эксперты Мирового банка и многие другие, упомянутые в разделе acknowledgments (благодарность авторов). Благодарные авторы, указывая коллег, которые так или иначе приняли участие в их исследованиях или поделились своими данными по затронутым проблемам, назвали 12 русских, 95 американских и канадских ученых, среди которых немало крупнейших специалистов по России.

С некоторым запозданием проблемы Сибири заинтересовали многих ученых. Деньги на исследования были получены от таких известных фондов, как «Carnegie Corporation of New York», «The John D. and Catherine T. MacArthur Foundation», и «The Alcoa Corporation». Одновременно с этим «Association of American Geographers» выступила спонсором проекта «The Cost of the Cold» по изучению проблем русского Севера, а Мировой банк организовал проект под названием «Northern Restructuring Project», цель которого – изучить вопросы переселения избыточного населения с Крайнего Севера России.

---

<sup>1</sup> Hill Fiona, Gaddy Clifford. The Siberian Curse: How Communist Planners Left Russia Out in the Cold. Brookings Institution Press, Washington, 2003. – 240 p.

© ЭКО 2005 г.



Свои результаты авторы книги докладывали в Госдепартаменте США, Национальном совете по безопасности США, Пентагоне, Министерстве иностранных дел Канады, Европейском центральном и Мировом банках. Можно предположить, что идеи и выводы, высказанные в книге, одобрены как в научных кругах, так и в важнейших финансовых институтах и правительственных офисах США и Канады. Всем очевидно, что по самым разным причинам - от сырьевых до геополитических – проблемы Сибири рассматриваются в США как важнейшие проблемы XXI столетия.

### Реакция на книгу на Западе

**В** предисловии к книге С. Талботт (бывший у Клинтона главным специалистом по России) пишет, что она содержит очень полезные сведения для российской власти, и власть должна использовать эту книгу на практике. «Российские лидеры должны полностью сжиться с идеей “европейской России”» – Россией, в которой население и экономическая активность концентрируются на Запад от Уральских гор, ближе к Европе и ее рынкам. Это означает, что Москва должна поддерживать и обеспечивать желание населения мигрировать из Сибири и поощрять людей уезжать из крупнейших сибирских городов, а не только из наиболее отдаленных городов и деревень».

Талботт только не объясняет, почему, будучи ответственным за Россию в администрации Клинтона, он оказался не в курсе дела и только сейчас, прочитав книгу, осознал, что самые необходимые и ясно нацеленные реформы могут провалиться, если не учесть сибирский фактор.

На обложке книги «Проклятье Сибири» напечатано несколько положительных отзывов Дж. Сакса, Р. Пайпса, З. Бжезинского и Н. Фергусона (Оксфорд). Последний, превознося книгу, утверждает, что те, кто и сегодня пытается понять, почему столь непривлекательны результаты рыночных реформ в России, обязаны прочитать эту своевременную и оригинальную работу.

Кроме высказываний на обложке и в предисловии, я нашел в Интернете еще несколько рецензий.

Вот как излагает содержание книги «Проклятье Сибири» независимый анонимный обозреватель сайта Amazon.com: «Главная идея книги состоит в том, что постройка в Сибири крупных городов ... может навсегда остановить экономическое развитие России... Даже если там находятся огромные минеральные ресурсы или запасы нефти, стоимость содержания больших городов в Сибири не оставляет надежд на прибыль. Переселить людей из Сибири в европейскую часть России в конечном итоге было бы экономически обоснованно, но это невозможно по причине отсутствия для них жилья в более приспособленных для человека частях России. Авторы утверждают, что Россия должна отказаться от идеи, что заселение Сибири – желанная цель России и что это сделает Россию экономически могущественной. Нехорошо только то, что авторы книги повторяют эту идею много раз, и к концу книги эта монотонность утомляет. Для доказательства они приводят массу графиков, из которых вытекает, что в Сибири – самый холодный климат на земле».

Й. Саксон в рецензии на эту книгу пишет, что вывод авторов о том, что Сибирь не является и не сможет стать экономически эффективной частью России, звучит не убедительно<sup>2</sup>.

Дж. Долан, специалист в области компьютерной техники, разнес книгу в клочья, заодно досталось и всем западным специалистам по России. В частности, касаясь хвалебных отзывов Сакса, Пайпса и Бжезинского, Долан сообщает, что Сакс на практике доказал, что он некомпетентен, Пайпс – спятивший реакционер, а Бжезинский – всем известный русофоб. К тому же на Западе никак не могут успокоиться и все учат и учат Россию, как жить.

«Каждый год эксперты по России, которые не только не предвидели развал СССР, а признали его через три-четыре года после того, как развал состоялся, предлагают новые дурацкие теории для объяснения феномена России, ее несчастной судьбы. Сейчас в моде валить на то, что природные ресурсы находятся не там, где надо. Та же картина в Венесуэле и Бразилии, и эти страны как бы сами в этом виноваты... Хилл и Гэдди предлагают свою теорию, прила-

---

<sup>2</sup> *Saxon Jon*. Heritage Foundation.

гая термометр к своим потрясающим графикам, чтобы доказать, что дьяволы в образе советских плановиков затолкали Россию в Сибирь, где не может быть ничего хорошего... Они не только объясняют, как все плохо, но и что до тех пор, пока Россия будет продолжать вкладывать деньги в Сибирь, она останется бедной, коррумпированной и зависимой от Запада. Они также предлагают свой рецепт спасения России. Оказывается, Россия должна забросить свои большие сибирские города и забыть про этот ужасный кошмар»<sup>3</sup>. Долан уверен, что в этом случае вся территория вдоль границы будет очень быстро заселена жителями Восточно-азиатских стран, где проживает самое динамичное, антрепренерское население в мире.

Он отмечает, что авторы книги не упоминают о глобальном потеплении. Долан сравнивает их работу с поведением больших риэлтеров в Калифорнии: сначала владельца земли пытаются убедить в том, что земля имеет массу недостатков, а потом скупают ее по сниженной цене.

### Российские авторы о проблеме

О пагубном влиянии холодного климата на экономику России написано было еще в 1995 г. в статье В. В. Клименко «Россия: тупик в конце туннеля?»<sup>4</sup>. Заведующий лабораторией глобальных проблем энергетики на основе расчетов потребления энергии на душу населения в разных странах делает вывод: «Россия – единственная страна в мире, где в зоне экстремальных природных условий находятся города с населением свыше 100 тыс. человек: Воркута, Инта, Сургут, Нижневартовск, Норильск и др. Почти все они возникли в эпоху усиления имперской власти и обновления мессианской идеи, бремя которой необходимо с себя снять... Нам надо забыть о “великой России”, о ее возрождении, которое никогда не наступит».

О том, насколько трудно с этим примириться, пишет в том же номере журнала С. Романенко: «Большинство населения страны связаны с армией и ВПК не только матери-

<sup>3</sup> *Dolan John*. Never Trust a Real Estate Agent. Exile issue 184.

<sup>4</sup> Общественные науки и современность. 1995. № 5.

альными интересами, но и духовными нитями, воспитанием, следовательно, и взглядом на историю. Они были и остаются ориентированными на “величие державы”, а величие отождествляется не с уровнем жизни и культуры, не со свободой личности, а с военной мощью и величиной территории»<sup>5</sup>.

Написанная в 1999 г. книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» посвящена практически тем же проблемам. В отличие от Хилл и Гэдди, Паршев смог указать только двух ученых, которые помогли ему в работе. Он ищет и, как ему кажется, находит ответ на вопрос, почему в Россию не пошли и, по его мнению, не пойдут иностранные инвестиции? И еще шире – почему рыночный частнопредпринимательский капитализм не привел к процветанию нашей страны и всех сопредельных стран? Обязательна ли открытость Западу для проведения рыночных реформ?

И американцы, и А. П. Паршев ставят извечные вопросы: «Кто виноват?» и «Что делать?». Отвечают они на них по-разному. А. П. Паршев: виноваты младореформаторы (или Америка, на которую они работали) и холодный климат; и надо закрывать страну от Запада. Хилл и Гэдди: виновата советская власть, которая не считалась с холодом; и надо уходить из Сибири.

Паршев с пренебрежением отзывается об изменении цен на нефть и призывает на помощь даже ненавидимого им А. Коха, сказавшего, что «Россия не нужна Западу, потому что производство на ее территории невыгодно... и добыча сырья себя не окупает». Сказано в 1998 г., но какие тогда были цены на нефть? А какие сегодня?!

Хилл и Гэдди очень серьезно относятся к книге А. П. Паршева, приводят целиком две страницы<sup>6</sup> из нее и комментируют следующим образом: «Паршев абсолютно прав в описании недостатков холодного климата. В то же время он ошибочно заключает, что русский холод – это определяющая характеристика экономики страны... Трагическая ирония заключается в том, что если Россия последует его совету уйти из мировой экономики, это будет намного хуже для России»<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> Общественные науки и современность. 1995. № 5. С. 96.

<sup>6</sup> Siberian Curse. С. 30–31.

<sup>7</sup> Там же. С. 28.

Против идеи возвращения русских в европейский дом резко возражает С. Г. Кара-Мурза: «Реализация этой идеи отбрасывает Россию не только от Урала, но уже и от Волги».

Нашел я еще одну рецензию – С. Лунев «Сибирь стоит мессы»<sup>8</sup>. Уже из названия ясно, что автор не готов принять главную идею книги, хотя благожелательный подход к проблеме авторов «Проклятье Сибири» и серьезность их анализа вызывают у Лунева уважение.

Действительно, надо признать, что авторы книги «Проклятье Сибири» выдают свои рекомендации в очень мягкой форме. Сначала они пытаются убедить читателя, что строительство больших городов и создание там тяжелой промышленности было серьезной ошибкой советских руководителей, а потом плавно переходят к тому, что дальнейшие инвестиции в Зауралье – продолжение ошибочной политики сталинского времени.

### Мнение авторов

Тщательно исследована в книге вся история завоевания и заселения Сибири. Да, действительно, царская Россия способствовала миграции в Сибирь крестьян для расселения и защиты границ с Китаем и Японией, и первые города в Сибири – Тюмень, Тобольск, Томск, Якутск и другие развивались благодаря торговле пушниной. Расширение же строительства городов и производств, переселение людей, начавшееся в 20-е годы, были, согласно авторам книги, заведомо экономически неоправданны. Так же, как и использование труда заключенных. Демонстрируя роль ГУЛАГа в развитии Сибири и Дальнего Востока, авторы утверждают, что его стоимость никогда не интересовала советских лидеров. Американский исследователь советской экономики П. Грегори обнаружил, что это не совсем так: руководители ГУЛАГа докладывали Сталину о нерентабельности хозяйства.

Ф. Хилл и К. Гэдди, ссылаясь на историков, пишут, что советские руководители не просто игнорировали холод в своей экономической политике – они бросали вызов клима-

---

<sup>8</sup> Независимая газета. 2004. 29 апреля.

ту. Авторы предлагают множество таблиц, показывая, насколько нерентабельно производство и дороже жизнь в зависимости от одного градуса мороза по Цельсию. Как и положено серьезным исследователям, каждый аргумент авторы разворачивают в целые главы, приводя массу ссылок, цитат и графиков для доказательства ошибочности решений, принимавшихся советским правительством.

Авторы сравнивали цены на продукты питания в городах России и США. У них получилось, что самые высокие цены в России: 1. Анадырь (Чукотка), 2. Петропавловск-Камчатский, 3. Магадан, 4. Москва, 5. Санкт-Петербург. В США первый по дороговизне – Нью-Йорк, второй – Анкоридж (Аляска). Я позволю себе усомниться в этих усредненных ценах: если покупать продукты в Манхэттене, это, может быть, и верно, а если доехать до Брайтона в Бруклине – все будет наоборот.

Интересно, что при столь подробном рассмотрении истории миграции в Сибирь авторы книги не стали анализировать ее роль в ходе Второй мировой войны, а лишь упомянули факт эвакуации военных заводов – 244 в Западную Сибирь и 78 – в Восточную.

Можно согласиться, что строительство в Сибири в советское время было во многом нерентабельно, так как отражало общие для страны тенденции: сначала строить производство, следом жилье, а уж потом быт, культура и, наконец, коммуникации. Но эти ошибки не связаны с холодом – так строилась вся советская экономика.

В качестве примера, как надо решать проблемы, авторы ссылаются на пример округа Туларе в Калифорнии. Когда безработица достигла угрожающего уровня, округ оплатил переезд 750 граждан на Средний Запад. В России только Р. А. Абрамович и В. О. Потанин смогли позволить себе подобную практику, хотя Потанин, кажется, делал это не на свои деньги – была специальная программа Мирового банка.

Еще один, боюсь, бесполезный пример для России – штат Аляска основал постоянный фонд с целью изменения системы распределения прибыли в пользу жителей штата. Хилл и Гэдди предлагают создать такой же фонд в Сибири.

Идея переселения избыточного населения из российской Азии в российскую Европу не нова – она довольно широко

обсуждалась в СССР задолго до перестройки. «...Нам нужно комплексно решить проблему избыточного населения этих мест. Его оттуда надо просто-напросто вывезти. И тогда мы серьезно уменьшим бюджетные расходы... Надо вкладывать средства в консервацию или закрытие нерентабельных производств и каждый год сокращать расходы на северный завоз». Это слова бывшего губернатора Красноярского края В. М. Зубова, произнесенные за круглым столом по проблемам Сибири на конференции в Новосибирске 8–9 февраля 1999 г.<sup>9</sup>

А вот куда переселять избыточное население – всегда было нерешаемой проблемой, и стоило, наверное, обсудить ее на презентациях книги «Проклятье Сибири» в Госдепартаменте, Мировом и Европейском банках и т. д., вместо того, чтобы предлагать России «цианистый калий» – отказ от Сибири.

В работе над книгой «Проклятье Сибири» активное участие принимала Т. Михайлова, защитившая диссертацию на тему «Где русские должны жить: противоречащая фактам альтернатива советской политики расселения». Она сравнила развитие американского города Дулут (штат Миннесота) и советского города Пермь, климат которых примерно одинаков.

В начале XX века Дулут был одним из самых быстро растущих городов США, у которого были все перспективы превзойти Чикаго, Питтсбург, Детройт. Этого не случилось: в рыночной экономике огромную роль играет расстояние от сырья и рынков сбыта, к тому же Дулут оказался холоднее упомянутых городов. Пермь же, несмотря на удаленность и холодный климат, превратился в один из самых крупных городов России с населением более миллиона человек. Он, согласно авторам книги, – «один из русских замерзающих динозавров», который должен быть расселен<sup>10</sup>.

Может быть, самое главное – различие в восприятии одного и того же природного явления? Для авторов книги и многих их западных коллег средняя температура в январе

---

<sup>9</sup> ЭКО. 1999. № 7. С. 62.

<sup>10</sup> Siberian Curse. С. 56.

ниже  $-10^{\circ}$  по Цельсию – это мрак и гибель, а вот для жителя Томска ( $-19^{\circ}$  средняя январская температура) – это «мягкий климат», как сказано на сайте Томского университета. Кстати, Томский университет по рейтингу третий в России. Его что – тоже переселять вместе с уникальным ботаническим садом, лабораториями и прочим?

Характерно, что авторы книги «Проклятье Сибири» пересказывают байки о том, как генерал Мороз спас Россию от Наполеона и Гитлера, потерпевших поражение якобы из-за 30-градусного мороза. Не замечая, что тем самым они признают и европейскую часть России непригодной для среднего европейца. Так куда же уезжать из Сибири и Дальнего Востока русским людям, желающим европеизироваться?

Хилл и Гэдди подчеркивают, что русские, поселяясь в Сибири, отдаляются от рынков Европы. Это очень важное с их точки зрения замечание – они считают, что Россия должна ориентироваться исключительно на западные рынки.

Авторы исходят из того, что если в России не так, как в Канаде или на Аляске, значит, это – неправильно. К сожалению, из этой книги мы не узнали, сколько людей, какого возраста и из каких районов надо вывозить. Мы также не узнали, сколько всего нужно денег и рабочей силы, чтобы рентабельно использовать богатства Сибири и Дальнего Востока, где взять эти деньги и в какой последовательности их вкладывать. Зато узнали, что количество киргизов и таджиков, работающих в Свердловской и Новосибирской областях, уже превышает миллион человек. Северная Корея готова предоставить неограниченное количество рабочих рук. А есть еще почти неисчерпаемые ресурсы в Китае, лишь бы прилично платили и давали легальный статус.

И еще. Может, Россия не нужна Западу, но, возможно, она нужна Востоку? Японии и Китаю, например.

### Европа или Азия?

**А**кадемик В. В. Кулешов, директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, в статье «Экономика Сибири: дрейф в море рос-

сийского кризиса или экономический маневр»<sup>11</sup> рассматривает три типа сотрудничества Сибири с окружающим миром.

Пассивный – изменения только под воздействием окружающей среды – приведет к тому, что восточные регионы РФ попадут в зависимость от стран Азии, превратятся в их сырьевой придаток. Активный тип невозможен сегодня из-за состояния экономики РФ. Остается только третий путь – отстаивание своих интересов. Для этого требуется активная государственная политика по отношению к окружающей среде, укрепление межрегиональных связей при участии ассоциаций «Сибирское соглашение» и «Дальний Восток», совместная политика сибирских регионов в проведении реконструкции промышленности Сибири.

Кулешов пишет: «Перефразируя известное высказывание Ломоносова “российское могущество будет прирастать Сибирью”», можно утверждать, что в XXI веке могущество Китая будет прирастать Сибирью, а богатство Сибири – Китаем, ведь значимые проекты Восточной Сибири и Дальнего Востока теперь будут осуществляться с участием китайцев и во многом – для китайцев»<sup>12</sup>. Восточная политика РФ предполагает наведение трех мостов (плюс транспортный) с территории России в Китай: электроэнергетического, газового и нефтяного. Есть и соглашения между субъектами РФ и провинциями КНР.

Далее он говорит о возможном расширении номенклатуры экспорта, развитии импортозамещающих производств, продвижении на рынки КНР, об экспорте транспортных услуг и связи, а также о развитии международного туризма. За Китаем, по мнению В. В. Кулешова, очередь Японии и Южной Кореи.

Сегодня торговля Сибири выглядит так: страны ЕС, Восточной и Центральной Европы – 50%, СНГ – 22%, страны АТР – 9%, США – 6%. Сибиряки хотят увеличить удельный вес АТР, а сибирские губернаторы просят разрешить им легальный ввоз рабочей силы.

---

<sup>11</sup> ЭКО. 1999. № 7. С. 94–105.

<sup>12</sup> Там же. С. 101.

Есть и другая точка зрения, согласно которой Китай – «главный и безусловный враг России»<sup>13</sup>. Территория Сибири и Дальнего Востока на треть больше, чем территория Китая, а население последнего – в 30 раз больше. В свободных экономических зонах Китая живут 200–300 млн человек, остальной миллиард продолжает существовать в условиях абсолютной нищеты. В Китае считают, что в XIX веке Россия, пользуясь его слабостью, захватила значительную часть китайских земель – 1,5 млн кв. км.

А. Храмчихин в статье «Безусловный враг»<sup>14</sup> настаивает на том, что взаимовыгодное сотрудничество с Китаем невозможно по двум причинам: во-первых, миллионы нищих китайцев на наших границах; во-вторых, согласно китайской официальной военной доктрине, Россия третий после США и Японии военный враг. Китай по-прежнему считает, что ему принадлежат Амурская и часть Читинской области, Приморский край и юг Хабаровского края. Министерство обороны России считает войну с Китаем нереальной, с чем Храмчихин категорически не согласен.

## Инвестиции

Тем временем «Washington Post»<sup>15</sup> пишет о конкурентной борьбе между Китаем и Японией за право вкладывать деньги в строительство нефтепровода из Сибири. Япония предлагает 6 млрд дол. (государственных) и прогнозирует получить 15 млрд от частных компаний. Евросоюз продемонстрировал свой интерес к строительству газопровода с Ямала<sup>16</sup>. Английские золотодобывающие компании собираются инвестировать добычу золота в Сибири. Омская область оказывается на втором после Москвы месте по объему иностранных инвестиций за 2002 г.: Москва – 42,7%, Омск – 12,2%, Санкт-Петербург – 4,5%, Свердловская область – 6,9%<sup>17</sup>.

---

<sup>13</sup> Русский журнал. www.rus.ru. 2004. 12 марта.

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Washington Post. April 5. 2004.

<sup>16</sup> ЭКО. 2003. № 8. С. 69.

<sup>17</sup> Экономист. 2003. № 9. С. 38–43.

«Интерес к покупке лицензии на разработку месторождений Арктического шельфа либо к участию в совместных предприятиях уже проявили крупнейшие американская, французская и норвежская компании», – читаем мы в статье доктора экономических наук профессора М. Гохберга. «По экспертным оценкам, в течение ближайших 8–10 лет при помощи усовершенствованных инструментов соглашения о разделе продукции в экономику России может быть привлечено инвестиций на сумму от 65 до 100 млрд дол.»<sup>18</sup>.

Апрельский выпуск английского «Money Week» пишет: «РФ – самый привлекательный рынок для инвестиций в мире»<sup>19</sup>. Старший менеджер по управлению активами фирмы «RAB Capital» Э. Эйде говорит: «Что мне особенно нравится в России, то, что она не зависит от американских потребителей, в отличие от Европы, Китая или Японии. Это означает, что у России будет динамика развития, отличная от всего остального мира»<sup>20</sup>.

Серьезные иностранные инвестиции предлагаются (кроме Москвы) именно в Сибирь, на Дальний Восток, Сахалин и т. п. Что же случилось, почему английский еженедельник провозглашает Россию Клондайком для инвесторов? Случилось именно то, что Паршев оставил без должного внимания – изменение цен на нефть. Практически самыми мудрыми обычно оказываются Деньги, поскольку рассматривают все возможные риски, а не представители общественных наук, которые часто попадают под влияние своих гипотез. Как бы ни относились политики к происходящему, Деньги почувствовали запах политической стабильности.

Банк Хапоалим (Израиль) собирается стать партнером по ипотеке в Красноярске. В результате анализа рынка банк пришел к выводу, что Красноярск является одним из самых привлекательных городов для партнерства. То есть опять Деньги против Науки. Хилл и Гэдди – закрыть Красноярск, Деньги – развивать Красноярск.

---

<sup>18</sup> Экономист. 2004. № 2. С. 61–62.

<sup>19</sup> Money Week. April 2004.

<sup>20</sup> Там же.

А недавно Эстония официально объявила, что готова простить России 4,5 млрд дол. ущерба (из них – 3 млрд экологического), нанесенного ей советской властью, за право лесоразработок в Новосибирской области. Сами авторы книги «Проклятье Сибири» приводят таблицу распределения прямых иностранных инвестиций в Россию с 1998 по 2002 гг. по регионам: из 11 регионов 5 относятся к холодным<sup>21</sup>.

Во второй половине 1999 г. международные круги морского пароходства вновь стали проявлять интерес к Северному морскому пути<sup>22</sup>. По мнению В. Остренга, бывшего директора норвежского Института Нансена, XXI век станет веком международного круглогодичного использования Северного морского пути. Освоение природных богатств Российского Севера неизбежно приведет к его возрождению и определит его развитие как транзитного маршрута между Северной Атлантикой и Севером Тихого океана. Пока же он остается резервом международной транспортной системы, таящим в себе огромный потенциал международного сотрудничества и развития Российского Заполярья.

Авиалинии из Европы в Азию над территорией Сибири также имеют преимущества перед ныне используемыми аэротрассами. Например, если открыть небо над Сибирью, то воздушный путь Лос-Анджелес – Бангкок можно уменьшить на 875 миль, Чикаго – Гонконг – на целых 2300 миль, Нью-Йорк – Сеул – на 2600 миль.

Может, и железные дороги через Сибирь тоже смогут найти своих финансовых спонсоров. Раньше по Транссибу (поскольку были уверены в Советском Союзе) проходило 15 млрд дол., сейчас – всего 1 млрд. Груз идет по Индийскому океану через Суэцкий канал 40 дней, и провоз его стоит примерно 1,2 дол. за 1 кг. Если этот же груз пустить по Транссибу, он будет идти 10 дней и стоить 20 центов. «Иностранные инвесторы дадут деньги на сооружение транспортной решетки. Такие деньги у них есть, они готовы вложить их в реальные проекты и ждут предложений, есте-

---

<sup>21</sup> Siberian Curse. С. 151.

<sup>22</sup> ЭКО. 2001. № 8. С. 2–12.

ственно, учитывающих их интересы и гарантирующих защиту их интересов от конфискационных акций со стороны нашего государства»<sup>23</sup>.

## Сибирь сегодня

**В** основном авторы книги «Проклятье Сибири» приводят достоверные факты из прошлого и справедливо пишут о том, что в 60–70-е годы не было ни одного города или региона в Сибири, который был самодостаточен в экономическом смысле, но не говорят о том, что сегодня такие города уже есть: Ханты-Мансийск, Нижневартовск, Сургут, Норильск, Салехард и др. В Салехарде, например, средняя зарплата – 1000 дол.

По доходам на душу населения в первые 12 регионов (кроме Москвы) входят девять северных, восемь из них находятся в Сибири. Санкт-Петербург же занимает 12-е место<sup>24</sup>. Из пяти наиболее привлекательных для инвесторов регионов три находятся на севере Сибири<sup>25</sup>.

Из шести субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа имеют наиболее высокие показатели социального развития и уровня жизни<sup>26</sup>.

В 2002 г. показатели прироста населения в Курганской, Свердловской и Челябинской областях были отрицательными, в то время как в Тюменской области, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком АО – положительные. С 1992 по 2002 гг. в Уральский федеральный округ прибыло более 220 тыс. вынужденных переселенцев и беженцев. Большинство – из республик Центральной Азии и Закавказья<sup>27</sup>.

Сибирь вносит весомый вклад в уровень промышленного развития России: 38,4% территории и 16,4% населения страны дают более 30% созданного в национальной промышленности валового регионального продукта. Доля Сибири в об-

---

<sup>23</sup> ЭКО. 2003. № 9. С. 89.

<sup>24</sup> Регионология. 2003. № 1–2. С. 142.

<sup>25</sup> Там же. С. 139.

<sup>26</sup> Регионология. 2002. № 3. С. 70–75.

<sup>27</sup> Экономист. 2002. № 2. С. 55.

шем объеме создаваемой промышленной продукции увеличилась с 15,7% до 20,1% за период 1990–2001 гг. (таблица)<sup>28</sup>.

**Доля производства продуктов в Сибири  
в общероссийском объеме, %**

<b>Продукт</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2001</b>
Газ	89,75	91,5	91,3
Уголь	83,2	65,2	76,6
Нефть	72,8	67,9	68,7

За эти 11 лет также выросла доля Сибири в производстве муки, мяса, зерноуборочных комбайнов, готового проката металла, а по остальным показателям она снизилась менее значительно, чем по всей стране.

Север Западной Сибири дает на мировой рынок 4% нефти, около 35% газа. Уменьшение добычи нефти в 1989–1997 гг. в два раза было искусственным падением, вызванным политическими и организационными причинами. Новые хозяева нефтяных месторождений, не рассчитывая на политическую и экономическую стабильность, не инвестировали полученную прибыль в поддержание развития производства. В последние три года ситуация изменилась, и инвестиции пошли в отрасль<sup>29</sup>.

Не использованы возможности Сибири, о которых пишут все: лес, цветные металлы, попутный газ при нефтедобыче. По мнению специалистов, лесопромышленный комплекс Восточной Сибири способен выполнить роль локомотива и вывести экономику из кризиса, обеспечить ее устойчивое развитие<sup>30</sup>.

Недаром на роль «второй столицы России» претендуют семь городов, из них три – с январской температурой ниже, чем в самом холодном городе Канады (Оттава-Кулл –11,7°С): Екатеринбург –16°С, Новосибирск –19°С, Пермь –15°С<sup>31</sup>.

<sup>28</sup> ЭКО. 2003. № 10. С. 25–40.

<sup>29</sup> Там же.

<sup>30</sup> ЭКО. 1999. № 8. С. 82–98.

<sup>31</sup> Регионоведение. 2003. № 4. С. 65.

И вот президент РФ В. В. Путин едет в Салехард на Ямал и объявляет, что депопуляция Севера, особенно активно происходившая несколько лет назад, — это ошибка. Там же руководитель Газпрома А. Б. Миллер как бы в унисон с авторами «Проклятье Сибири» говорит, что строительство больших городов на Севере было неверным решением.

### Глубина исследования

Сама по себе книга носит фундаментальный характер и выгодно отличается от многих западных трудов по России количеством использованных работ. Надо признать, что авторы позаботились о тылах: каждое положение сопровождается конкретными ссылками.

Аппарат книги очень внушительный — библиография составляет 347 книг и статей. Но интересно: из них русских, включая статистику, 87. Список подробных сносок с комментариями составляет 548, из них только 50 — на книги и статьи на русском языке. А на одного только Пайпса — 22 сноски. И всего одна сноска на журнал «ЭКО», без систематического чтения которого нельзя, на мой взгляд, понять, что происходит в Сибири.

При этом статья из «ЭКО», на которую ссылаются авторы, дает расчеты, демонстрирующие негативные последствия разрыва экономики Сибири с экономикой России в целом. Американцы не вступают в полемику с расчетами, а лишь декларируют, что выводы из статьи опять сводятся к необходимости федеральной помощи Сибири, то есть используют статью для доказательства своего главного тезиса. При этом авторы книги не говорят, сколько Москва выкачивает из Сибири, и не обсуждают, может ли вообще Россия существовать без природных богатств Сибири.

В библиографии книга А. П. Паршева упомянута даже дважды. Ф. Хилл сказала мне во время ее доклада в Беркли, что она очень высоко оценивает эту книгу. Поистине, нет пророка в своем отечестве!

Если бы не сравнения с Канадой и Америкой и вытекающие из этих сравнений советы, я бы рекомендовал срочно перевести и издать в России эту книгу, хотя бы для того,

чтобы увидеть, что пишут о России на Западе – огромное количество ссылок дает об этом хорошее представление. Причем авторы ссылаются и на тех, кто придерживается другой точки зрения. Например, знаменитый историк Дж. Биллингтон пишет, что «Сибирь расположена идеально, потому что она становится эмоциональным центром Российского пути (будущего) для новой национальной самоидентификации как развивающейся пограничной цивилизации, нежели имперской военной державы»<sup>32</sup>.

### Не только холод

Региональные руководители могут только просить Москву о выделении некоторой части средств, получаемых ими от нефти, газа и алмазов. «Центральная власть лишь декларирует возможность, перспективу регионального экономического самоуправления, а на деле – всеми силами и средствами препятствует процессу освобождения регионов от удушающих объятий тотальной регламентации их социально-экономического развития»<sup>33</sup>. С 1999 г. ничего не изменилось.

На совещании в Салехарде В. В. Путин объявил, что регионы должны отдавать Москве 95% дохода, оставляя себе 5%. Проще говоря, Москва грабит Север, а не помогает ему. В прошлом году весь налог на добычу газа ушел в Москву. Еще одна причина зависимости районов Крайнего Севера от Москвы – северный завоз. Из-за задержки финансовых поступлений из бюджета на оплату речникам руководители северных регионов вынуждены брать кредиты. В результате те же товары оказываются для северных потребителей дороже, а затем это сказывается на цене северной нефти и газа.

И вообще, если попытаться перечислить все причины отставания российской экономики, то нерациональные затраты, связанные с климатическими условиями, могут оказаться далеко не на первом месте.

---

<sup>32</sup> Siberian Curse. С. 171.

<sup>33</sup> ЭКО. 1999. № 8. С. 176–183.

Руководитель американской торговой палаты в России называет четыре причины, которые тормозят приток инвестиций в Россию: 1) российский бухгалтерский учет; 2) искусственное банкротство (пример «Токобанка», когда суд оказался в сговоре с ответчиками); 3) защита прав акционеров; 4) закон о государственном контроле за развитием авиации – именно он мешает очень выгодной для России организации коммерческих полетов иностранных компаний над территорией России<sup>34</sup>.

Россия с показателем 3,7 балла (как у Бангладеш) входит в группу стран с низким уровнем экономической свободы, заняв в 2002 г. 131-е место среди 155 стран. Наиболее благоприятные условия для вложения иностранного капитала создали Гонконг, Эстония, Нидерланды и Германия. Чтобы повысить степень экономической свободы, России необходимы кардинальная перестройка торговой и налоговой политики, снижение инфляции, укрепление банковского и финансового секторов, защиты собственности, государственного регулирования. В 2002 г. по уровню коррупции Россия оказалась на 71-м месте среди 102 стран. По недостаткам в законодательстве и процессах регулирования экономики Россия – на 1-м месте из 35 исследуемых стран<sup>35</sup>.

«В 1999–2002 гг. в России заметно выросло количество сделок по слияниям и сокращениям. При этом наиболее быстро росло число сделок по поглощению российскими компаниями иностранных. Если в 1999 г. таких сделок было 11, то в 2002 г. уже 33»<sup>36</sup>. Какой западный инвестор не испугается? Эксперты утверждают: «Деньги, которые могут влиться в освоение минерально-сырьевой базы цветной металлургии Сибири, в стране есть, но инвесторов отпугивает действующая налоговая система»<sup>37</sup>.

По-моему, иностранные инвестиции должны быть основной стратегией – на них и надо отстраивать Сибирь. И главное, как утверждают все, кроме А. П. Паршева и его

---

<sup>34</sup> ЭКО. 1999. № 8. С. 77–81.

<sup>35</sup> Экономист. 2003. № 9. С. 38–43.

<sup>36</sup> ЭКО. 2003. № 8. С. 51.

<sup>37</sup> ЭКО. 2003. № 7. С. 39.

сторонников, субъективный фактор важнее климата: необходимо срочно менять налоги, законы, отчетность, защиту миноритарных акционеров, реформировать, наконец, банковскую систему. Любой инвестор должен быть уверен, что он в любой момент может прямо обратиться за защитой от российских партнеров или местных властей, и его дело будет разобрано быстро, справедливо и по закону.

Я не мог поверить своим глазам, когда не нашел в предметном указателе книги «Проклятье Сибири» слова «коррупция». Редкая книга о современной России обойдется без разговора об этой страшной болезни, поразившей все поры ее существования. А ведь воруют в Сибири и на Дальнем Востоке с масштабом, вполне по-московски. Может, не бороться с этой чумой по всей России, а сосредоточиться только на Сибири и Дальнем Востоке, так как там надо только сверять добытое с отчетами? Если изгнать коррупцию из сибирской экономики: нефть, газ, лес, бриллианты, рыба – этих денег хватит, чтобы Сибирь сделать процветающей уже сегодня. Но если оставлять добытчикам только 5% от их доходов, то Сибирь и Дальний Восток, а значит, и вся Россия, никогда не подымутся.

Еще одна болезнь российской экономики – «неэффективность решений как фактор дезорганизации общества»<sup>38</sup>. Тезис доказывается на примере транспортной системы России. К 1913 г. на Западе на каждый километр железной дороги приходилось 7 км шоссе, в России – 0,3 км. Сейчас множество городов и поселков Сибири и Дальнего Востока имеют 300–350 автомобилей на 1000 населения, а дорог в окрестностях по-прежнему нет. Авторы статьи, в частности, пишут: «Средний уровень издержек в производственных процессах и транспортировке в России больше, чем в странах Запада, примерно на 35%. В Сибири и на Дальнем Востоке – еще выше».

Трудно не согласиться, что «на природу списывается наше слабое стремление повышать эффективность принимаемых решений».

---

<sup>38</sup> ОНС. 2003. № 6. С. 41.

Что происходит сейчас в региональных банках, как и за счет чего они выживают и развиваются – опыт банков Чувашии будет интересен, на наш взгляд, как работникам банковского сектора, так и исследователям-аналитикам.

---

# Секреты провинциальных банков:

## *банковская система Чувашии\**

Я. П. ФЁДОРОВ,

Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова

Ещё какой-то десяток лет назад коммерческие банки в нашей стране не открывал разве что ленивый. В предпринимательском сообществе считалось престижным иметь собственный банк. Во время банковского расцвета в середине 90-х число зарегистрированных в Чувашии самостоятельных банков, не считая филиалов, переваливало за два десятка.

Однако по прошествии времени одни не выдержали конкуренции с филиалами крупных московских банков, другие рухнули из-за рискованной политики, третьи оказались заложниками бесчисленных финансовых сюрпризов российского правительства. Итог очевиден: сегодня в республике осталось лишь пять самостоятельных банков, из которых только три в состоянии конкурировать с филиалами крупнейших кредитных учреждений страны (табл. 1). Как же они живут, за счёт чего развиваются, и какие имеют планы?

Флагман чувашской экономики – Чувашкредитпромбанк. Первоначально в числе учредителей образованного на базе советского Промстройбанка выступали преимущественно гиганты чувашской промышленности, такие как Промтрактор, Химпром, Агрегатный завод, Чувашэнерго, которые и

---

\* При подготовке материала использованы официальные данные Центробанка России и материалы газеты «Коммерсантъ».

© ЭКО 2005 г.



**Крупнейшие банки Чувашии по размеру чистых активов  
на 1 июля 2004 г.**

<b>Место в рейтинге российских банков*</b>	<b>Банк</b>	<b>Чистые активы, млн руб.</b>	<b>Капитал, млн руб.</b>	<b>Доходы, млн руб. (на 01.10.04)</b>
559	Чувашкредит- промбанк	654,0	95,8	87,7
740	Объединённый банк республики	341,9	108,1	100,2
859	«Мегаполис»	218,5	44,8	62,3
1194	«Шумерлинский»	27,4	2,8	6,4
1241	«Ядринский»	9,9	2,9	2,0

\* Источник: Коммерсантъ. 2004. № 177.

были его основными клиентами. Однако подобное партнёрство, как оказалось, не сулило ничего хорошего, напротив, даже чуть не потопило банк. В середине 90-х предприятия сами дышали на ладан, имели огромные долги, большая часть расчётов осуществлялась векселями и бартером, а о кредитовании не могло быть и речи. Поэтому выживали, скорее, не благодаря сотрудничеству с реальным сектором экономики, а вопреки ему. В этих условиях банк искал инвесторов, готовых вкладывать средства в его развитие. Не желая продаваться коммерческим структурам, менеджмент нашёл поддержку и опору в лице республиканских властей. В то время как большинство предпринимателей новой волны ломало голову над изобретением способа избавления от влияния государства, Чувашкредитпромбанк добровольно перешёл под «крышу» республиканского правительства.

Войдя в состав учредителей банка, чувашские власти за последние пять лет довели свою долю в уставном капитале до контрольного пакета. И, как оказалось, не зря. Существенно нарастив капитал за счёт бюджетных средств (второе место среди банков по капиталу), банк получил статус опорного банка республики и является сегодня неотъемлемым участником большинства республиканских программ.

Это и ипотечное кредитование, и участие в организации выпуска республиканских облигаций, и участие в программах кредитования малого бизнеса и газификации районов республики. А совсем недавно Ипотечная корпорация Чувашии подписала кредитный договор с «Райффайзенбанк-Венгрия» на 5 млн евро, гарантом по которому выступило чувашское правительство. Все расчёты стороны обязались проводить через Чувашкредитпромбанк. Однако по эффективности этот банк пока не на самом высоком уровне. Он занимает четвертое место в рейтинге по рентабельности (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели прибыли и активов**

<b>Банк</b>	<b>Прибыль/ активы, %</b>	<b>Чистые активы, млн руб.</b>	<b>Прибыль, млн руб. (на 01.10.04)</b>
Объединённый банк республики	9,72	341,9	33,2
«Мегаполис»	4,84	218,5	10,6
«Ядринский»	2,77	9,9	0,3
Чувашкредитпромбанк	2,45	654,0	16,0
«Шумерлинский»	1,19	27,3	0,3

Не только самый молодой, но и самый динамично развивающийся банк в Чувашии – «Мегаполис», который открылся в 1995 г. как финансовая компания. Его менеджерская команда постоянно находит уникальные рыночные ниши. Выросла эта кредитная организация во многом благодаря партнерству с администрацией столицы Чувашии в выпуске и обслуживании первых в России муниципальных облигаций. Сегодня банк специализируется на обслуживании преимущественно мелкого и среднего бизнеса. Первым в республике он предложил рынку новый вид услуг – факторинг. Смысл в том, что банк кредитует предприятие, а расплачивается за кредит с банком торговая точка, получившая от предприятия товар. В выигрыше оказываются все: предприятие ускоряет оборачиваемость средств, торговая точка получает товар на реализацию, а банк – проценты. Хозяевами этого банка являются его топ-менеджеры.

Самостоятельно работает и Объединённый банк республики, образованный менеджерами чебоксарского филиала рухнувшего в 1998 г. московского банка «Транснациональный». Возник он на базе перекупленного небольшого районного коммерческого банка «Урмарский», к которому присовокупили активы обанкротившегося «Моргаушского» банка. Сегодня здесь демонстрируются высокие результаты деятельности (табл. 3–5). Объединенный банк находится в зависимости от определённого круга клиентов, в число которых входят крупнейшая строительная компания республики «Дорисс», «Чувашкабель» и некоторые другие «близкие» к ним структуры. По оценкам специалистов, результаты деятельности банка ложатся дополнительной финансовой нагрузкой на его клиентов. Руководители крупнейших из них одновременно и учредители кредитного учреждения. По признанию руководства, оно сегодня нацелено, прежде всего, на максимизацию дохода учредителей. Поэтому даже выплата дивидендов производится ежеквартально.

Таблица 3

**Объемы выданных кредитов и чистых активов на 1 июля 2004 г.**

Банк	Выданные кредиты, млн руб.	Чистые активы, млн руб.	Кредиты/активы, %
Чувашкредитпромбанк	541,9	654,0	82,85
Объединённый банк республики	293,9	341,9	85,96
«Мегаполис»	53,5	218,5	24,47
«Шумерлинский»	19,6	27,4	71,57
«Ядринский»	2,7	9,9	26,94

По меньшей мере, карликами можно назвать два районных банка – «Ядринский» и «Шумерлинский». В первом из них недавно появились новые хозяева из первопрестольной. Ими стали пять московских компаний, владеющие примерно по 19% капитала каждая. Предпочтут они перепродать банк или инвестировать в его развитие – покажет время. Но уже сейчас более очевидно намерение не только удерживать банк на плаву, но и вдохнуть в него свежую струю.

Таблица 4

**Объемы остатков на расчетном счете и обязательств  
на 1 июля 2004 г.**

<b>Банк</b>	<b>Остатки на расчетном счете, млн руб.</b>	<b>Обязательства, млн руб.</b>	<b>Расчётные счета/ обязательства, %</b>
Чувашкредитпромбанк	156,1	585,2	26,67
«Мегаполис»	62,9	229,1	27,45
Объединённый банк республики	29,6	174,5	16,97
«Ядринский»	6,9	7,2	96,49
«Шумерлинский»	5,3	25,5	20,82

Таблица 5

**Объемы вкладов граждан и обязательств на 1 июля 2004 г.**

<b>Банк</b>	<b>Вклады граждан, млн руб</b>	<b>Обязательства, млн руб.</b>	<b>Вклады/ обязательства, %</b>
Чувашкредитпромбанк	86,2	585,2	14,73
Объединённый банк республики	81,8	174,5	46,89
«Мегаполис»	56,2	229,1	24,53
«Шумерлинский»	19,9	25,5	77,92
«Ядринский»	0,2	7,2	2,58

Как стало известно, с 1 ноября новые собственники увеличили уставный капитал «Ядринского» до 10 млн руб. По словам руководителя банка К. Яковлева, планируется развивать банковский бизнес «Ядринского» не только в Чувашии, где, по его мнению, конкуренция ещё пока не такая жесткая, как в Москве, но и привлекать клиентов из других регионов с использованием системы «Клиент-банк».

Перспективы «Шумерлинского» банка напрямую связаны с его мажоритарным собственником – комбинатом автофургонов, владеющим здесь 66% уставного капитала. Имея в составе учредителей московских инвесторов, комбинат сам переживает не лучшие времена и пока не собирается наращивать капитал банка, да и, судя по всему, делиться контролем над

банком не в его планах. Другие владельцы банка – Минимущества республики, лесокомбинат и кожно-галантерейная фабрика владеют пакетами почти по 5%. Доходы банка сегодня почти на 95% формируются за счёт кредитования предприятий, предпринимателей и физических лиц.

Хотя самостоятельным банкам и непросто выдерживать конкуренцию с филиалами активно действующих в Чувашской Республике инорегиональных банковских структур, в число которых входят Сбербанк, Внешторгбанк, Газпромбанк, Автовазбанк, Менатеп СПб, Девон-кредит и некоторые другие, тем не менее, как считают сами банкиры, перспективы у них неплохие. Ведь в любом государстве, наряду с банками-гигантами, имеются и так называемые домашние банки, обслуживающие малый, средний бизнес и население, предлагающие уникальные банковские продукты, которые для крупных коммерческих банков не столь интересны. Во всяком случае, обсуждаемая в банковских кругах идея поднять к 2007 г. планку минимального капитала для действующих кредитных учреждений до 5 млн евро (около 180 млн руб.) всеми банкирами встречается в штыки, поскольку на сегодняшний день ни один из местных банков не удовлетворяет такому требованию. В этом случае, по мнению экспертов, более половины из более чем 1,3 тыс. действующих сегодня в России банковских учреждений не смогут продолжить работу.

Пока же банки готовятся присоединиться к системе страхования вкладов, по которой государство будет гарантировать в стопроцентном размере вклады в сумме до 100 тыс. руб., тем самым уравнивая их вкладчиков в правах с вкладчиками Сбербанка России. Таким образом, вклады в одинаковой степени будут гарантированы государством. Центральный банк РФ уже сообщил о введении одного из чувашских банков в систему страхования вкладов, остальные же пока либо ждут ответа от финансовых властей, либо проверяются на предмет финансовой стабильности. Кроме того, с этого года все банки перешли на составление бухгалтерской отчётности по международным стандартам (МСФО).

Известно, что ни один из видов страхования ответственности в период существования СССР не получил широкого распространения и тем более не был введен в обязательном порядке. При этом до сих пор в литературе как специализированного, так и общэкономического характера отсутствуют серьезные исследования по данной теме. В статье предпринимается попытка восполнить этот пробел.

---

# Страхование ответственности

## *Русский опыт*

**А. В. САВЕНКО,**  
Новосибирский государственный университет  
экономики и управления

*«Естественной, неотъемлемой частью экономики страхования является история страхового дела. Только изучая последнюю, мы и можем правильно оценить и понять современное положение страхового дела.»*

**Воблый К. Г.**  
«Основы экономики страхования»

### Страхование ответственности

#### Ретроспектива

По мнению некоторых исследователей, история отечественного страхования как разновидности общественных отношений начинается с появления страхования гражданской ответственности, упоминание о котором содержится еще в «Русской правде». «Русская правда» представляет собой кодифицированный акт обычного раннефеодального права IX–XI вв., в котором особое внимание уделено возмещению вреда общиной в случае убийства лица, не являю-

© ЭКО 2005 г.



щегося членом общины. Согласно данным нормам, при обнаружении преступника штраф за убийство («виру») уплачивает не сам убийца, а та округа, где найден убитый. Если же кто-нибудь из членов общины откажется от участия в уплате виры, тому округа не помогает в уплате штрафа за него самого, и он в подобном случае платит за себя сам.

Справедливым представляется утверждение, что эти отношения содержат все основные признаки договора страхования гражданской ответственности. С ослаблением общинных связей этот способ возмещения вреда перестал применяться, и преступник обязан был платить штраф самостоятельно. Подобные отношения наблюдались и в других странах с аналогичным общественным строем (например, у германских народов), где уплата штрафа была первоначально делом рода, однако возникновение страховых отношений изначально именно в форме взаимного страхования гражданской ответственности можно считать особенностью отечественного страхования.

В дальнейшем страхование гражданской ответственности появляется в России только в начале XX века. При этом последующее развитие данного вида страхования во всех странах, включая и Россию, обязано ужесточению законодательства в части распространения принципа ответственности правонарушителя на случаи невиновного причинения вреда другим лицам.

В процессе развития предпринимательской деятельности стали возникать различные виды страхования, связанные с ответственностью. В их числе – и страхование ответственности работодателя на случай причинения вреда здоровью рабочего или его смерти на производстве. До этого ответственность падала на предпринимателя только в том случае, если потерпевший мог доказать, что несчастье произошло по вине предпринимателя или его уполномоченных. Возложив же гражданскую ответственность за несчастье с рабочими на предпринимателей, закон тем самым усилил потребность в перенесении риска этой ответственности и на других лиц (страховщиков). Впоследствии этот вид страхования превратился в обязательное социальное страхование от несчастных случа-

ев на производстве, гарантирующее удовлетворение требований пострадавших в максимально полном объеме.

Распространение принципа повышенной ответственности за результаты предпринимательской деятельности на отношения с потребителями произведенных товаров и услуг привело к появлению в промышленно развитых странах достаточно жестких законов об ответственности производителя за качество продукции. Возникли различные виды страхования профессиональной ответственности, а также страхование ответственности за качество товаров, работ (услуг).

Переход от принципа «ответственности за вину» к принципу «ответственности за риск» породил страхование ответственности владельцев источников повышенной опасности (транспортные средства, источники электрической энергии высокого напряжения, различные опасные производства).

Современное коммерческое страхование гражданской ответственности впервые возникло во Франции в 1825 г. в виде ответственности предпринимателей перед рабочими. Уже в 30-х годах в этой стране существовало общество, которое специализировалось на страховании от несчастных случаев и гражданской ответственности. В Англии страхование гражданской ответственности впервые возникло в виде страхования ответственности судовладельцев за ущерб, причиненный другому судну при столкновении, и было вызвано расширением морских пассажирских перевозок в середине XIX в. Первый клуб взаимного страхования «Mutual Protection Society» был основан в 1855 г. и предоставлял судовладельцам страховое покрытие ответственности за столкновение и ответственности перед пассажирами за гибель и телесные повреждения. В Германии страхование гражданской ответственности возникло с принятием закона о гражданской ответственности предпринимателей в 1871 г.

Страхование ответственности (также в виде страхования ответственности предпринимателей перед работниками) существовало и в России в начале XX столетия и было обусловлено законом «О вознаграждении потерпевших» от 1903 г.

После революции 1917 г. дальнейшее развитие страхового дела в России было связано с переходом в марте 1921 г. к

новой экономической политике (нэп) и принятием Совнаркомом в октябре 1921 г. декрета «О государственном имущественном страховании». С этого момента и до ликвидации государственной монополии на проведение страховых операций страхование имущества и личное страхование в РСФСР развивались довольно успешно, демонстрируя, как правило, рост числа застрахованных объектов и объемов собранных страховых взносов (причем даже в военное время). Однако это не относится к страхованию ответственности, которое в стране было практически не развито. В Госстрахе имелся, в частности, опыт проведения страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в СССР в 20–30-е годы. Данное страхование ввел своим постановлением Совет Труда и Оборона в феврале 1926 г. для железных дорог, пароходств и владельцев автомобилей. Соответствующие правила страхования издавались Госстрахом в 1926-м, 1929-м и 1936 гг. Осуществлялось это страхование в добровольной форме, широкого распространения не получило и в скором времени было отменено по причине, как утверждалось, «отсутствия условий для развития».

С марта 1925 г. Госстрахом были открыты операции по так называемому «гарантийному страхованию», имевшему некоторое сходство со страхованием ответственности. Однако Госстрах не стал применять опыт заграничного гарантийного страхования, имеющего в своей основе страхование ответственности, а создал новый тип гарантийного страхования, придав ему характер договора страхования имущества, по которому объектом страхования являлись не имущественные интересы служащего, а имущество, вверяемое служащим и рабочим страхователя. Сущность данного вида страхования заключалась в возмещении убытков, причиненных предприятиям и организациям (страхователям) вследствие небрежности, упущений, а также умышленных действий служащих страхователя, которым вверялись материальные или денежные ценности. Гарантийное страхование развивалось очень быстрыми темпами: на начало 1930 г. этим видом страхования были охвачены почти

полностью кредитно-банковские учреждения, транспорт, промышленность и государственная торговля. Но уже в июле 1930 г. вышло постановление СНК СССР «О ликвидации государственного и кооперативного гарантийного страхования».

Однако утверждать, что после отмены страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств страхование ответственности в СССР отсутствовало совсем, было бы преувеличением. Договоры страхования гражданской ответственности заключались Ингосстрахом с самого начала его самостоятельной деятельности в качестве Управления иностранного страхования в СССР (с 1 января 1948 г.), при этом данное страхование осуществлялось ровно в той мере, насколько это было необходимо для осуществления внешнеторговых операций.

Отсутствие стремления к расширению практики применения страхования ответственности не могло не казаться странным специалистам страхового дела, особенно при наличии действующих в то время систем страхования обязательной ответственности владельцев автотранспортных средств во многих социалистических странах (например, Польша, Венгрия, Болгария, ГДР).

## О сущности страхования

### **Страхование ответственности за причинение вреда**

Как известно, по договору страхования данного вида страховщик принимает на себя обязательство возместить потерпевшему лицу вред, который должен быть компенсирован в соответствии с законом страхователем (или застрахованным лицом). Согласно нормам действующего ГК РФ, объектом страхования по такому договору выступает имущественный интерес, связанный с риском ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц<sup>1</sup>. Посколь-

---

<sup>1</sup> П. 2. ст. 929 ГК РФ.

ку имущественный интерес в страховании «есть отношение, в силу которого данное лицо, благодаря известному обстоятельству может понести имущественный ущерб», постольку объектом страхования здесь является отношение, в силу которого страхователь несет имущественный ущерб, возмещая вред, причиненный потерпевшему лицу. Причем размер и наличие такого имущественного ущерба (интереса) определяются на основании правовых норм, регулирующих обязательства, возникающие вследствие причинения вреда.

В отличие от страхования имущества и личного страхования, где сначала из потребности в минимизации убытков от наступления неблагоприятных событий складываются отношения по распределению этих убытков (экономика страхования), а затем эти экономические отношения закрепляются правовыми нормами (страховое право), в страховании ответственности этот процесс имеет свои особенности. В страховании ответственности экономические отношения возникают уже на **базе отношений, урегулированных нормами права** по восстановлению нарушенного имущественного положения потерпевшего лица (т. е. отношений по возмещению вреда), в целях компенсации убытков, возникающих у участников общественных отношений в результате их правового регулирования.

**Таким образом, в страховании ответственности объект страхования создается правом, т. е. появляется в результате воздействия на общественные отношения с помощью юридических средств. Следовательно, и порядок, и условия организации этих видов страхования, как и сама возможность осуществления такого страхования, напрямую зависят от того, как раскрывается в законе содержание понятий юридической ответственности (в целом) и гражданской ответственности (в частности) на конкретном историческом этапе развития общества.**

Более того, поскольку страхование представляет собой в самом общем виде систему общественных отношений, складывающихся в процессе перераспределения национального дохода, то по мере общественного развития смысл и

значение этого понятия неизбежно изменяются, отражая соответствующие изменения в характере общественных отношений.

Современная правовая доктрина понимает под юридической ответственностью применение к правонарушителю предусмотренных санкцией юридической нормы мер государственного принуждения, выражающихся в форме лишений личного, организационного либо имущественного характера<sup>2</sup>. В связи с этим можно выделить следующие основные признаки юридической ответственности:

1) она является следствием совершенного правонарушения, одним из существенных признаков которого выступает противоправность, т. е. нарушение требований норм права;

2) ее можно трактовать как реализацию санкции правовой нормы, которая, в частности, представляет собой установленное и гарантированное государством общеобязательное правило поведения;

3) она сопряжена с государственной властью, так как правонарушитель привлекается к ответственности в результате правоприменительной деятельности органов государства, наделенных такой властью.

Любая власть, в том числе и государственная, выражается в возможности оказывать воздействие на тот объект, по отношению к которому она направлена, приводить этот объект в желаемое для обладателя власти (т. е. ее субъекта) состояние. По сути, обладание властью означает способность управлять, или выступать в качестве субъекта управления. Таким образом, юридическая ответственность представляет собой не что иное, как один из методов государственного управления, т. е. целенаправленного воздействия органов, которые обладают государственной властью (субъект управления), на общество (объект управления) для выполнения стоящих перед государством задач. Следовательно, содержание понятий юридической (гражданской)

---

<sup>2</sup> Теория государства и права. / Под ред. В. М. Корельского и В. Д. Перевалова. М.: Норма, 2003. С. 435.

ответственности имеет на каждом историческом этапе общественного развития свою специфику, отражающую цели и задачи, стоящие перед государством (законодателем) на этом этапе, а значит, без выяснения целей советского государства и способов их достижения исследование феномена гражданской ответственности в законе того времени в полной мере невозможно.

### **Гражданско-правовая ответственность в СССР**

В то время государство рассматривалось в качестве орудия совершенствования социализма в СССР и орудия упрочения позиций мирового социализма<sup>3</sup>. При этом вопрос об исторической роли и задачах советского государства разрешался в СССР в рамках марксистской доктрины, согласно которой процесс развития общества представляет собой последовательную смену общественно-экономических формаций: от первобытнообщинного строя к коммунистической формации, этапом становления которой является социализм. При этом переход к коммунизму признается главной целью общественного развития, поскольку он позволяет добиться полного удовлетворения разумных потребностей людей (т. е. осуществить принцип: «От каждого – по способностям, каждому – по потребностям»). Коммунизм (с его первой фазы – социализма), согласно марксизму, начинается и развивается как общество, основанное на общественной собственности на средства производства. Социализм признавал «личную собственность», т. е. личное присвоение продуктов труда, служащих непосредственно для воспроизводства жизни и не способных создавать власть над чужим трудом (к таким продуктам труда относятся предметы личного потребления, трудовые доходы и сбережения, а также некоторые средства производства, используемые в личном подсобном хозяйстве).

Обмен же производится посредством организации государственной системы учета и контроля за мерой труда и потребления в масштабе всего общества.

---

<sup>3</sup> Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. М.: Политиздат, 1986. С. 101.

Таким образом, отношения между контрагентами в капиталистическом обществе по поводу обмена произведенными продуктами в коммунистическом обществе превращаются, по сути, в отношения между гражданами и государством по поводу распределения предметов потребления, поскольку «все граждане становятся служащими и рабочими одного всенародного государственного “синдиката”»<sup>4</sup>. Понятно, что участники последнего правоотношения не равноправны, прежде всего потому, что государство (в лице органов власти) по определению обладает суверенной публичной властью, т. е. исключительной способностью делать свои веления обязательными для всех других участников. Вследствие этого приоритет как в экономической, так и в правовой сфере был отдан охране интересов более сильного субъекта (государства).

Поскольку характер экономических отношений изменяется (в связи со сменой их участников), меняются методы и способы правового регулирования этих отношений. Так, метод диспозитивного регулирования по принципу «разрешено все, что прямо не запрещено законом», уступает место императивному методу, для которого характерен обратный принцип. А среди способов правового регулирования экономических отношений нового типа на первый план выходят прямые предписания и запреты, характерные для отраслей административного и уголовного права. Таким образом, гражданское право с его методами, предназначенными для регулирования отношений между равноправными, имущественно независимыми друг от друга участниками, в принципе не может широко использоваться в социалистическом государстве.

В связи с этим изменяется и назначение гражданско-правовой ответственности. Из четырех основных функций, свойственных гражданско-правовой ответственности (компенсаторно-восстановительной, стимулирующей, превентивной и штрафной)<sup>5</sup>, в советском праве предпочтение отдает-

---

<sup>4</sup> Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 33. М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. С. 101.

<sup>5</sup> Гражданское право / Под ред. Е. А. Суханова. Т. 1. М.: «БЕК», 2003. С. 432.

ся штрафной (карательной) и превентивной, в отличие от общества с рыночной экономикой, в котором главной функцией гражданско-правовой ответственности является компенсаторно-восстановительная, направленная главным образом не на наказание правонарушителя, а на восстановление нарушенного имущественного положения потерпевшего.

Далее, поскольку гражданское право большей частью регулирует имущественные отношения, которые носят эквивалентно-возмездный характер, то и гражданско-правовые санкции носят имущественный характер, они направлены на эквивалентное возмещение потерпевшему причиненного вреда и влекут за собой наложение дополнительных обязанностей имущественного характера на правонарушителя. Однако в коммунистическом обществе оплата труда производится непосредственно предметами потребления, и деньги у населения фактически отсутствуют. Кроме того, у трудящихся отсутствует и свободное имущество, которым можно было бы рассчитаться с потерпевшим (так как существует только личная собственность в размере, необходимом для воспроизводства жизни). Из этого следует, что к правонарушителю в принципе не могут быть применены меры имущественного характера, т. е. гражданско-правовые санкции, поскольку отсутствуют источники для ее исполнения. В этом случае возможно применение только мер принуждения в форме лишений личного характера, например, привлечение причинителя вреда к обязательным общественным работам.

Кроме того, при привлечении правонарушителя к гражданско-правовой ответственности возмещение вреда, представляющее для потерпевшего восстановление его имущественной сферы, для обязанного лица является просто уменьшением его имущества, которое должно ощущаться причинителем вреда как определенное лишение (обременение имущественного характера).

При полном коммунизме потребности людей удовлетворяются за счет общественных фондов и каждый получает от общества по своим потребностям. В этой ситуации возникающие вследствие правонарушения материальные по-

требности потерпевшего (в компенсации причиненного вреда) и правонарушителя (в восстановлении его имущественного положения до выплаты компенсации пострадавшему) удовлетворяются полностью за счет общественных фондов. Следовательно, при полном коммунизме применение мер государственного принуждения в виде ограничений (лишений) имущественного характера объективно невозможно, а значит, привлечение правонарушителя к гражданско-правовой ответственности теряет смысл.

Необходимо отметить, что перечисленные выше причины недостаточного развития института гражданско-правовой ответственности в СССР, в принципе, полностью не исключают возможности взыскания гражданско-правовых санкций в социалистическом обществе. Однако они свидетельствуют о том, что конечная цель развития такого общества (достижение полного коммунизма) не предполагает использование такого вида юридической ответственности. Следовательно, при постановке перед органами власти любого уровня конкретной задачи по расширению практики применения к правонарушителям мер имущественного характера неизбежно возникновение ситуации инверсии целей в стратегии государственного управления, что безусловно неприемлемо для субъекта управления, т. е. высшего органа государственной власти, поэтому такая задача и не могла быть поставлена в рамках существовавшей концепции общественного развития.

### **Государственное страхование эпохи социализма**

Согласно толкованию страхования современной доктриной страхового дела в данное понятие вкладывается следующее содержание. Во-первых, на уровне общества в целом страхование можно определить как систему общественных отношений, возникающих при образовании страховщиком (за счет взносов страхователей) страхового фонда и использовании его для возмещения ущербов после наступления определенных событий. Во-вторых, на уровне системы экономических общественных отношений страхование представляет собой систему мероприятий страховщика по со-

зданию страхового фонда и возмещению ущерба страхователю в связи с наступлением определенных страховых событий. В-третьих, с точки зрения отдельно взятого страховщика страхование – это вид бизнеса, основанный на формировании страховщиком страхового фонда за счет уплаты страховых взносов страхователями и использовании временно свободных ресурсов фонда для получения прибыли на финансовых рынках. В-четвертых, с позиции отдельно взятого страхователя страхование – это способ защиты его имущественных интересов от предполагаемых убытков путем заключения договора страхования и уплаты страховой премии по нему.

Основное отличие смысла и назначения страхования в советское время от современного обусловлено государственной монополией на страховую деятельность (она была организована в форме «государственного страхования», а цели осуществления страховых операций обусловлены, главным образом интересами государства). Поэтому к страхованию были применимы только первые два из вышеуказанных определений.

### **Страховой фонд**

Основным моментом для выявления экономической сущности страхования является раскрытие содержания понятия страхового фонда, так как и в советское время, и сегодня страхование понимается, в частности, как одна из форм организации страхового фонда<sup>6</sup>.

В СССР страховой фонд создавался в трех основных формах:

- 1) централизованные общегосударственные фонды, образуемые за счет средств государственного бюджета СССР, запасов продовольствия, сырья и других материальных средств;
- 2) децентрализованные фонды, формируемые за счет собственных источников в каждом хозяйстве (самострахование);

---

<sup>6</sup> Теория и практика страхования. М.: Анкил, 2003. С. 26, 27.

3) государственные страховые фонды, создаваемые за счет взносов юридических и физических лиц (т. е. система государственного страхования).

Основным назначением резервного (в том числе и страхового) фонда в соответствии с теорией Маркса, выдвигавшего на первый план производственный характер этого фонда, признавалось предотвращение перебоев в процессе воспроизводства основных средств из-за различных случайностей и опасностей. Поскольку резервный фонд был един в своем составе, то все указанные выше методы создания страхового фонда (в том числе личное и имущественное государственное страхование) использовались в качестве дополнительных источников пополнения общественного резервного фонда, применяемого в основном для возмещения потерь в средствах производства.

Следовательно, если обратиться к страхованию ответственности, то последнее могло быть организовано в социалистическом обществе в форме страхования ответственности на случай причинения вреда средствам производства, находящимся в государственной собственности. Возможны следующие варианты организации такого страхования. В первом варианте страхователями и застрахованными лицами выступают рабочие и служащие государственных или иных организаций, которым вверены конкретно определенные объекты государственного имущества. Во втором варианте страхователями и застрахованными лицами выступают любые лица, которые могут причинить вред государственному имуществу. В обоих случаях объектом страхования является имущественный интерес страхователя, который представляет собой отношение, в силу которого страхователь несет расходы, возмещая вред, причиненный государству.

Однако вследствие недостаточного развития института гражданско-правовой ответственности в СССР (по перечисленным выше причинам) такой объект страхования отсутствовал. Кроме того, страховой фонд формировался в интересах государства, и эти интересы не включали в себя

защиту имущественных интересов отдельных трудящихся от возникновения убытков в результате причинения вреда другим лицам. В этой ситуации задачи, поставленные государством перед системой государственного страхования, решались в рамках системы страхования непосредственно самих объектов государственного имущества.

Таким образом, утверждение о том, что «в СССР ответственности нет»<sup>7</sup>, а «раз ее нет – то, значит, и страховать нечего», по меньшей мере, некорректно. И в теории, и на практике в СССР была юридическая ответственность, в том числе существовал и такой ее вид, как гражданско-правовая ответственность, с присущими ей специфическими особенностями, обусловленными конкретно определенными целями развития социалистического общества. Однако задача по организации и развитию системы страхования ответственности со всей очевидностью не могла быть поставлена на данном историческом этапе, поскольку она выходила за рамки вектора целей стратегии государственного управления.

### Пять шагов к новому

Приведенное определение страхования как части общественных отношений характерно для любого типа общества (общественно-экономической формации). Поэтому назначение и существенные признаки системы страхования (соответственно и перспективы развития составляющих ее подсистем – отраслей и отдельных видов страхования) на конкретном историческом этапе развития общества неизменно предопределяются спецификой существующей на этом временном этапе системы общественных отношений в целом.

Основные изменения в системе российского страхования явились результатом трансформаций общества в период «рыночных преобразований». Отказ от достижения полного коммунизма как цели общественного развития привел к следующим изменениям.

---

<sup>7</sup> Жилкина М. Многоликий аутсайдер // Русский полис. 2002. № 4. С. 78.

*Во-первых*, провозглашен принцип многоукладности экономики и на конституционном уровне закреплены гарантии государственной защиты равным образом всех существующих в РФ форм собственности (особо выделена гарантия права частной собственности<sup>8</sup>).

*Во-вторых*, провозглашен принцип свободы экономической деятельности и экономического равенства всех участников имущественных отношений (включая государство), дальнейшим развитием которого стало закрепление в гражданском законодательстве принципа равенства этих участников при привлечении их к ответственности за причинение вреда другим лицам.

*В-третьих*, установлена гарантия свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств – одно из основных условий для развития товарно-денежных отношений и распределения как средств производства, так и предметов потребления, с помощью рыночных механизмов.

*В-четвертых*, хотя РФ и провозглашена в ст. 7 Конституции социальным государством, очевидно, что в связи с существенным сокращением бюджетного финансирования социальная функция государства во многом утратила свое значение в рассматриваемом периоде.

Наконец, *в-пятых*, признание свободы экономической деятельности проявилось и в сфере страхования в виде отмены государственной монополии на право проведения страховых операций.

Объективным результатом проявления указанных изменений на уровне экономики, т. е. производственных отношений, в современном российском обществе стало возникновение спроса и предложения услуг по страхованию ответственности за причинение вреда (вследствие появления объекта и субъектов данного страхования), а также условий их эффективного взаимодействия.

---

<sup>8</sup> П. 1. ст. 35 Конституции РФ.



# Экономическая безопасность – комплексное исследование

**Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. д-ра тех. наук, проф. Е. А. Олейникова. М.: Экзамен, 2004. – 768 с.**

Это – единственное издание, в котором применен системный анализ к понятию «безопасность». Коллектив авторов – сотрудников Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова – рассмотрел различные аспекты этой проблемы на всех уровнях управления. В результате, исследовав сущность понятия в рамках категории «национальная безопасность», авторы последовательно изложили проблемы глобальной безопасности, а также экономической безопасности государства, экономической безопасности регионов России, экономической безопасности организации, безопасности предпринимательства. Завершается данное исследование подробным рассмотрением экономической безопасности личности.

В учебнике нашли отражение и малоизвестные факты, касающиеся категории «безопасность». В соответствии со словарём Роберта, этот термин стали употреблять с 1190 г. Под ним тогда понимали такое состояние духа человека, когда он чувствовал себя защищённым от любой опасности.

За прошедшее время это понятие существенно трансформировалось, и возник целый понятийно-категориальный аппарат концепции безопасности, связанный с такими по-

© ЭКО 2004 г.



нениями, как угрозы, нестабильность, глобализация, межнациональные ценности, национальная и другие виды безопасности.

Заслуживает внимания приведённая в учебнике таблица, в которой даются показатель и индекс «национальной силы государств». В соответствии с этим США имеют наивысший показатель экономической и финансовой мощи, на этом же уровне оценивается их вклад в науку и технологию. Финансовая мощь России оценена как нулевая. Зато в группе показателей, характеризующих «способность к выживанию», Россия опередила даже США. Можно спорить о справедливости этих оценок. Но это – данные зарубежных авторов. В соответствии с ними «индекс комплексной национальной силы» России составляет 77 (против 100 у США, 97 – у Японии, 43 – у Англии, 42 – у ФРГ, 45 – у Франции).

Учебник позволяет определить соотношение различных понятий. В частности, глобальная безопасность учитывает комплекс основных планетарных угроз выживаемости человечества на Земле. Отсюда – национальная безопасность является только частью глобальной безопасности.

Экономическая безопасность характеризуется возможностью народного хозяйства России обеспечить стабильное поступательное развитие и соответствующую защиту экономическими методами как интересов отдельного человека, так и субъектов Федерации и страны в целом. Деятельность органов государственной власти на всех уровнях должна быть направлена на локализацию, предупреждение и противодействие различным как внутренним, так и внешним угрозам.

Категория «экономическая безопасность» в целом включает финансовую, инвестиционную, интеллектуальную, инновационную, энергетическую, научно-техническую, информационную, ценовую, валютную безопасность, а также безопасность кредитно-банковской системы, фондового рынка, внешнеэкономической деятельности и экономической безопасности регионов.

По поводу финансовой безопасности необычно читать в учебниках, что «Россия не имеет эффективного механизма

госрегулирования, особенно в финансово-денежной сфере». Отсюда следует вывод о невозможности при такой системе финансовых отношений разработать рациональный и эффективный экономический курс государства. Далее ещё резче: «Действие теневых механизмов в финансово-банковской сфере приобрело в России угрожающие масштабы. Это подрывает потенциал государственной власти, внушает устойчивое недоверие к политике правительства».

Что касается регионального аспекта экономической безопасности, то он зависит от внутренних факторов и предельно допустимых (пороговых) значений, определяющих нарушение нормального или стабильного состояния регионов России. В этой связи в учебнике рассматривается значение понятия «региональная кризисная ситуация», под которой понимается такое «изменение состояния народного хозяйства регионов России, предотвращение которого требует вмешательства федерального, законодательных и исполнительных органов власти и использования регулирования территориального развития».

В учебнике рассматриваются также не признаваемые ныне сценарии возможного развития ситуаций в регионах:

- ❑ разрыв экономических связей Сибири и Дальнего Востока, что усугубит оторванность этих регионов от России;
- ❑ объединение субъектов Федерации в особую зону, тяготеющую к исламским государствам;
- ❑ создание единого административно-территориального образования на базе объединения Ненецкого, Ямало-Ненецкого и Долгано-Ненецкого национальных округов с целью отрыва побережья Северного Ледовитого океана от России;
- ❑ угроза отделения Калининградской области вследствие приёма балтийских государств в НАТО.

Чтобы своевременно предупредить негативные тенденции, их надо вовремя предвидеть. Только тогда можно будет разработать механизм противодействия таким сценариям.

В разделе о защите предпринимательской деятельности уделяется внимание понятию «риски», под которым понимаются шансы на нанесение ущерба или убытков вследствие занятия предпринимательской деятельностью.

Ущерб предпринимательству наносится в результате обстоятельств объективного характера – стихийного бедствия, техногенной катастрофы, неблагоприятного стечения обстоятельств, просчетов и ошибок самого предпринимателя, нарушения обязательств партнёрами. Кроме того, предпринимательский риск увеличивается, когда имеется криминальная конкуренция. Не говоря уже о том, что возможность получения сверхприбыли является одной из причин посягательств извне на предпринимателя и его дело. Все эти угрозы связаны также с понятием «теневой бизнес», который, в свою очередь, связан с организованной преступностью.

Личная безопасность – это защищённость человека от факторов опасности на уровне его личных интересов и потребностей. С одной стороны, «безопасность личности» связана с правовой защищённостью человека, с другой – со средой обитания, характером воздействия на личность, с духовной защищённостью, а также с физиологической защищённостью систем организма и его энергетической составляющей (защищённость от переохлаждения, голодной смерти или потери работоспособности).

Даже беглое рассмотрение понятий и категорий, связанных с различными видами безопасности, может дать понять читателю, насколько многогранен этот необычный учебник. Все его главы, контрольные вопросы, подробный перечень экономической литературы позволяют в совокупности обогатить достаточно полными знаниями интересующихся этой сложной, во многом дискуссионной тематикой.

**В. В. КОТИЛКО,**  
доктор экономических наук,  
член-корреспондент РАЕН  
(сайт: [www.kotilko.narod.ru](http://www.kotilko.narod.ru))

# МЭРФОЛОГИЯ

Лучшая работа — это высокооплачиваемый отдых.

В этой компании на каждого дурака приходилось 10 умных, так что силы были примерно равны.

Из замечаний критика: «Это все, конечно, гениально, но не более того...»

Из благодарственного письма спонсору: «...Смеем надеяться, что и в будущем Ваша милость будет оказывать щедрость Нашей скромности».

Чтобы потратить деньги с умом, нужно всего лишь две вещи. Сами догадайтесь, какие.

Из анкеты: «...Характер экстремально нордический (полный отморозок)».

По материалам  
Интернета

0131-7652. «ЭКО». 2005. № 1. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.  
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика  
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 30-69-25, тел. 30-69-35;  
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2005. Подписано к печати 23.12.04.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2400. Заказ 322.

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



# Новое политическое мышление

После того как Верховная Рада признала недействительными результаты президентских выборов на Украине, Бундестаг признал недействительной победу над Германией в 1945 году. «В ходе боевых действий имели место многочисленные нарушения», — аргументировали свое решение немецкие депутаты. Представители ЕЭС согласились с решением Бундестага, признав, что лучшим выходом было бы проведение Второй мировой войны повторно до конца этого года. Тем временем Верховный хурал Монголии обратился в ООН с требованием немедленно признать недействительным исход Куликовской битвы. Депутаты в ультимативной форме потребовали срочного введения на территории России и стран СНГ монголо-татарского ига.

По материалам  
Интернета

