

ISSN 0131-7652



№ 11
2010 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



**Наводим
МОСТЫ**



ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

11 (437) 2010

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., Институт экономики РАН, академик РАН

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

АНУФРИЕВА Н. И., Группа компаний F1, к.э.н.

БОЛДЫРЕВА Т. Р., зам. главного редактора

ВОРОНОВ Ю. П., вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты, к.э.н.

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель ГНИУ «Совет по изучению производительных сил», академик РАН

КАЗАНЦЕВ С. В., зам. директора ИЭОПП СО РАН, д.э.н.,

академик РАН, зам. главного редактора

КУЛЕШОВ В. В. (координатор), директор ИЭОПП СО РАН, академик РАН

СЕНЧАГОВ В. К., Центр финансово-банковских исследований Института экономики РАН, д.э.н., академик РАН

СИЗОВ Ю. И., первый заместитель главы администрации

Волгоградской области, д.э.н.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

БАРАНОВ А. О., Новосибирский госуниверситет, д.э.н.;

ГРИГОРЬЕВ Л. М., директор Международного Института энергетики и финансов, к.э.н.; **ЗОРКАЛЬЦЕВ В. И.,** Институт систем энергетики им. Мелентьева (ИСЭМ) СО РАН, д.т.н.;

КАЗАКОВА Н. А., директор представительства в СФО аудиторско-консультационной фирмы «РБС»;

КЛИСТОРИН В. И., ИЭОПП СО РАН, д.э.н.; **ЛАПАЧЕВ В. В.,** Институт катализа СО РАН, д.х.н.;

МУСИЕНКО И. В., директор консультационной фирмы «СтратЭконКонсалтинг», к.э.н.;

НОВИКОВ А. В., Современная Бизнес-Академия "НОВА", д.э.н.;

СУББОТИН М. А., Институт мировой экономики и международных отношений РАН, к.э.н.;

СУСЛОВ Н. И., ИЭОПП СО РАН, д.э.н.;

ФОМИН Д. А., Новосибирский государственный технический университет, к.э.н.;

ХАНИН Г. И., Новосибирский государственный технический университет, д.э.н.

Учредители:

*УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ РАН,*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»



В НОМЕРЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

- 2 Внешнеэкономические отношения – эффект для страны или для отдельных компаний?

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Внешнеэкономические связи: как сделать взаимовыгодными?

- 5 КОВАЛЕВА Г.Д.
Успеет ли Сибирь на Восточный экспресс?
- 22 СВИТ Д.Л.
Китайско-российское стратегическое партнерство в области энергетики: ограничения и потенциал развития
- 38 АРУТЮНЯНЦ А.Р.,
СВЕЧНИКОВ Д.В.
Юань выходит на российский валютный рынок
- 45 НЕФЁДКИН В.И.
Внешняя торговля в экономике региона: до и после кризиса
- 57 БЕРНАДСКИЙ Ю.И.
Развитие приграничного сотрудничества: каковы сами – таковы и сани...
- 66 ФАЙЗУЛЛАЕВ Д.А.
Киргизия: в круге втором
Статиллюстрации 44, 65, 133, 142

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 77 БАРАНОВ А.О.,
БЫКОВА Д.В.
Влияние волатильности мировых товарных и финансовых рынков на экономику России

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 88 ГИЛЬМУНДИНОВ В.М.
Анализ структурных изменений в экономике России в условиях межотраслевой конкуренции

- 102 ЛУГАЧЕВА Л.И.,
МУСАТОВА М.М.
Усиление роли государства на рынке слияний и поглощений в период экономической нестабильности
- 115 ЕВСЕЕНКО А.В.,
ОГРЫЗЬКО К.В.
К разгадке феномена российского кризиса

УПРАВЛЕНИЕ

- 134 ПОЛИЩУК А.В.
Конкуренция внутри альянсов

БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

- 143 ДИДЕНКО И.А.
Человек, который сделал сам...

РЕГИОН

- 154 ОЙДУП Т.М.
Социальная ответственность бизнеса
(на примере Республики Тыва)

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 167 МАЙДАЧЕВСКИЙ Д.Я.
Сибирские «университеты»
В.С. Войтинского

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 179 СЕЛИЦКАЯ Н.М.
Проблема выбора инструментов макроэкономической политики в условиях глобализации

POST SCRIPTUM

- 184 ШАПОШНИКОВ А.А.
Гималайские встречи

SUMMARY 189

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



Внеэкономические отношения — эффект для страны или для отдельных компаний?

За истекшие полтора века Россия проделала непростой путь экономической интеграции в мировое сообщество — от полной открытости экономики для внешнего мира до изоляции и начала поиска своего нового места в современном глобальном мировом хозяйстве.

Казалось бы, ответ на поставленный нами вопрос вполне очевиден, между тем он требует детального рассмотрения. Внеэкономические отношения — если говорить об экономике (хотя очень сложно отделить от экономики политику, когда речь идет о международных экономических связях) — активно и поступательно развиваются в том случае, когда они отвечают принципу взаимной выгоды. Это означает, что каждая из сторон участвует в международных экономических связях в той мере, в какой обладает определенными экономическими преимуществами — технологиями, товарами, стоимостью рабочей силы, условиями для развития предпринимательской деятельности и пр.

Каждая страна, каждый более или менее крупный субъект РФ (в силу географических, исторических, ресурсных, экономических и прочих причин) обладает определенными преимуществами, которыми обменивается с партнерами по внешнеэкономической деятельности. Это создает условия и предпосылки для развития взаимовыгодных экономических отношений.

Таковы самые общие отправные принципы взаимной выгоды в «совершенном» экономическом мире. Реальный мир, увы, далек от совершенства. Для него характерно стремление к закреплению — не всегда экономическими средствами — тех преимуществ, которыми располагает тот или иной партнер по внешнеэкономической деятельности. Это касается и стран, и отдельных хозяйствующих субъектов (компаний).

Так, например, заниженный (не менее чем на 20%) курс юаня по отношению к американскому доллару создает китайскому экспорту необоснованные и «несправедливые» преимущества, что серьезно ослабляет позиции американской экономики. В целом монетарные способы поддержания конкурентоспособности в современном мире сильно искажают картину сравнительных экономических достижений экономик различных стран и ведут к значительным диспаритетам во внешнеторговых отношениях.

В основе успешности экспансии Китая на внешние рынки — не только применение монетарных инструментов. Это также и дешевая рабочая сила, и готовность населения нести бремя невзгод и лишений периода первоначального накопления капитала. Движитель китайской экономики — нерастраченная пассионарная энергия населения и готовность улучшить уровень и качество жизни в своей стране. Китайская зарубежная диаспора не столько является «тихой гаванью» для вывезенных из страны капиталов, сколько каналом формирования финансовых и инвестиционных потоков для Поднебесной.

Китай — наш сосед, с которым у России несколько тысяч километров общей границы и длительная история экономических отношений. Китай остро нуждается в сырье, энергоресурсах, располагает избыточной рабочей силой, а также колоссальными финансовыми возможностями. Не менее важны



для Китая и поставки оборудования и новых технологий – как для развития собственной экономики, так и для расширения перечня товаров и услуг, поставляемых в другие страны.

Россия, располагая значительными природными ресурсами, все чаще сталкивается с проблемами дефицита трудовых ресурсов и все больше нуждается в новых технологиях практически во всех отраслях, ей остро необходим приток капитала для модернизации и развития современной экономики.

Решение просматривается вполне очевидное – соединить преимущества России и Китая и придать этому сотрудничеству новый импульс. Состоявшийся в сентябре 2010 г. визит президента РФ Д.А. Медведева и является шагом в данном направлении. Россия, с одной стороны, будет участвовать в реализации ряда проектов в Китае (строительство нефтеперерабатывающего завода в Тяньцзине, двух энергоблоков Тяньваньской АЭС и др.), а Китай – финансировать проекты по сооружению объектов инфраструктуры и освоению новых месторождений полезных ископаемых.

Насколько такое сотрудничество может быть полезным и взаимовыгодным? По мнению автора и его коллег, опубликовавшихся на страницах этого номера, для России – в весьма ограниченной степени. Дело в том, что российские энергосырьевые компании (в первую очередь, нефтегазовые – ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть») не обладают собственными уникальными технологиями в сфере добычи и переработки углеводородов, а являются в значительной степени лишь резкспортёрами технологий и подходов к реализации проектов, что свидетельствует об их слабых позициях в современном энергосырьевом секторе.

Низкая конкурентоспособность продукции высоких степеней передела нашей нефтегазохимии тому подтверждение – потребление многих видов современных материалов у нас не снижается только благодаря росту импорта из Китая и других стран.

Внешнеэкономическая деятельность, способствующая закреплению односторонней специализации экономики России, не отвечает ни интересам страны, ни, тем более, ее граждан (как ныне живущих, так и будущих поколений).

Изменение ситуации возможно только при наличии целой системы мер и действий – не только во внешнеэкономической сфере, но и касающихся роста конкурентоспособности отечественной промышленности... на внутреннем рынке, за счет повышения ее научно-технического уровня на основе отечественных научно-технических достижений.

Для России проблема сокращения разрыва между желанием участвовать во внешнеэкономической деятельности и теми реальными возможностями, которыми располагает экономика, чрезвычайно злободневна, и ее острота только нарастает. Прекращению действия «эффекта масштаба» Пола Кругмана необходимо противопоставить повышение научно-технического уровня производимой продукции, рост конкурентоспособности и «изменение облика» ведущих компаний – участников внешнеэкономической деятельности.

Главный редактор «ЭКО»



В. А. КРЮКОВ



В статье дается оценка внешней торговли Сибирского федерального округа со странами Северо-Восточной Азии. Показаны основные партнеры, рассмотрена номенклатура товаров. Обозначены главные проблемы сотрудничества с азиатскими странами.

Ключевые слова: Северо-Восточная Азия, Китай, экономические отношения, инвестиционная политика, внешняя торговля

Успеет ли Сибирь на Восточный экспресс?

Г.Д. КОВАЛЕВА, кандидат экономических наук, Институт экономики
и организации промышленного производства СО РАН
E-mail: gdkon@ieie.nsc.ru

В последние годы восточное направление представляет серьезную альтернативу Европе в реализации сибирских сырьевых ресурсов. Ускоряются и совершенствуются процессы взаимодействия российских регионов не только с Китаем, но и с Японией, Республикой Корея и Монголией.

Однако не все так просто. За 2–3 года резко изменилась расстановка предпочтений в регионе, происходит трансформация экономических отношений стран Северо-Восточной Азии: Японии, Республики Корея, Монголии, Северо-Восточного Китая и восточных регионов России.

Самое важное – с началом проектов строительства трубопроводов изменился вектор экономических интересов Китая. Он почувствовал уверенность в гарантированной обеспеченности российскими энергоресурсами, в чем мы его активно поддержали¹. Сюда нужно добавить диверсификацию китайского импорта сырьевых ресурсов, подкрепленную успехами

¹ Ковалёва Г.Д. Внешнеэкономическая деятельность в регионах Сибирского федерального округа. Оценка, направления развития, задачи и проблемы. Сибирь в первые десятилетия XXI века / Отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008. – Разд. XIII. – С. 567–743; Коржубаев А.Г. Перспективы сотрудничества Сибири и Дальнего Востока России и Северо-Востока Китая в нефтегазовой сфере. III Международный форум регионального сотрудничества и развития Северо-Восточной Азии. – Харбин, 2010. – Т. 1. – С. 165–171.

китайских инвестиций в добывающую и перерабатывающую промышленность стран африканского континента. Решив на длительную перспективу проблему энергообеспечения, Китай переносит свои интересы в область технических и технологических инноваций, что стимулирует его сближение с технически развитыми странами региона – Японией и Республикой Корея и снижает интерес к России. Активизация контактов между Китаем и Японией еще в недавнем прошлом была невозможной, сегодня же он готов к сотрудничеству с Японией во многих сферах.

Под давлением экономических интересов и Монголия изменила политику в отношении Китая. Богатейшие природные ресурсы страны давно привлекают китайский бизнес, однако она долгие годы демонстрировала крайнюю осторожность в отношениях и не допускала китайский капитал на свою территорию. Современный Китай проводит активную инвестиционную политику в Монголии, особенно в развитии инфраструктуры и горнодобывающих отраслях, успешно вытесняя с ее рынка не только Россию, но и другие страны.

Рассматривая институциональную обстановку и направления дальнейшей интеграции в Северо-Восточной Азии с позиций интересов Дальневосточного федерального округа, П.П. Минакир и Д.В. Суслов отметили, что эти страны вплотную подошли к созданию Восточно-Азиатского сообщества, разработке единой коллективной валюты АКЮ и транспортного кольца из системы скоростных железных дорог и паромных переправ, связывающего Пекин, Сеул и Токио². На повестке дня – организация прямого железнодорожного сообщения между Европой и Азией, глубоко затрагивающего российские интересы.

Расстановка предпочтений среди стран Северо-Восточной Азии изменилась очень сильно, меняются направления не только торговых, но и инвестиционных потоков и их доступность, что необходимо учитывать, оценивая перспективы

² Минакир П.П., Суслов Д.В. Механизмы экономического сотрудничества стран Северо-Восточной Азии. III Международный форум регионального сотрудничества и развития Северо-Восточной Азии.– Харбин, 2010. – Т. 1. – С. 69–77.

и потребности Востока России. С российской стороны требуются более быстрые и адекватные реакции на происходящее – их важность подтверждается ходом развития и возрастающей ролью восточного направления во внешней торговле страны.

Россия, безусловно, остается стратегически важным экономическим субъектом в регионе, но ее отношения со странами Северо-Восточной Азии проходят стадию активного формирования. Какой будет эффект в ближайшей перспективе – зависит от успешности нашего баланса интересов на Востоке и Западе.

В 2008 г., накануне кризиса, доля стран Северо-Восточной Азии составляла в российском экспорте 10,2%, в импорте – 27,7%, торговый оборот достигал 104,4 млрд дол., сальдо на данном направлении было отрицательным и превышало 23 млрд дол., экспорт составлял всего 63% от объема импорта.

Успешная торговля Сибири на рынках соседних стран – объективная необходимость

В данном секторе мирового рынка восточные регионы играли определяющую роль в торговле России. Среди российских округов Сибирский федеральный округ был лидером по объемам экспорта в Северо-Восточную Азию. В 2008 г. внешнеторговый оборот составлял 17,2 млрд дол., в том числе экспорт – 14,6 млрд дол. (36% всего экспорта России в эти страны). Суммарный импорт регионов округа из стран Северо-Восточной Азии был неоправданно низким и не превышал 3 млрд дол. – менее 4% соответствующего импорта России.

Страны Северо-Восточной Азии уже тогда обеспечивали значительную долю внешней торговли Сибирского федерального округа. В 2008 г. в них было реализовано свыше четверти всей внешней торговли округа, в том числе 26,6% экспорта и 27,7% импорта при высоком темпе роста торговли. В целом за 2008 г. экспорт округа в страны Северо-Восточной Азии вырос на 37%. В его структуре преобладали товары топливно-энергетического комплекса, металлы и изделия из них, древесина и целлюлоза (табл. 1).

Таблица 1. Товарная структура торговли Сибирского федерального округа со странами Северо-Восточной Азии в 2008 г.

| Товары | Экспорт | | Импорт | |
|------------------------------------------------|----------|------|----------|------|
| | млн дол. | % | млн дол. | % |
| Топливо-энергетические | 8441,0 | 57,8 | 182,6 | 7 |
| Металлы и изделия из них | 2794,1 | 19,1 | 326,3 | 12,5 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 2319,1 | 15,9 | 22,9 | 0,9 |
| Минеральные продукты, кроме ТЭК | 402,6 | 2,8 | 31,7 | 1,2 |
| Продукты химической промышленности | 387,0 | 2,7 | 276,6 | 10,6 |
| Продовольственные и сельскохозяйственное сырье | 152,6 | 1,0 | 294,1 | 11,3 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 96,7 | 0,7 | 1018,2 | 39,1 |
| Прочие ТНП | 6,7 | 0 | 425,6 | 16,3 |
| Текстиль, текстильные изделия, обувь | 0,5 | 0 | 29,1 | 1,1 |
| Всего | 14600,4 | 100 | 2607,3 | 100 |

Товарная структура экспорта свидетельствовала о воздействии принимаемых государством мер на развитие торговли. В предкризисный период наблюдался рост продаж не только нефти, металлов, продуктов химии, но и угля, обработанной древесины и, что особенно важно для совершенствования структуры экспорта, – машин, оборудования и даже товаров народного потребления.

Товарное наполнение импорта регионами Сибирского федерального округа, вопреки расхожему мнению о ввозе преимущественно готовых товаров потребительского рынка, определялось производственным спросом. В странах Северо-Восточной Азии они закупали в основном машины и оборудование, транспортные средства, металлы и изделия из них, и лишь затем – продовольствие и ТНП (в структуре импорта их доля не превышала 28%).

Вопросы регулирования отношений со странами Северо-Восточной Азии касаются всех регионов округа, так как все они принимали участие в торговле. По масштабам и темпам экспорта в Китай выделялась Иркутская область. Рост экспорта в эту страну был характерен также для Красноярского

края, Омской области, Алтайского края и Республики Алтай. Экспорт в Японию в последний период рос почти во всех регионах, особенно за счет увеличения продаж алюминия из Республики Хакасия и Иркутской области. Активно торговали Кемеровская область с Республикой Корея, Красноярский край, Омская область, Алтайский край и Иркутская область – с Монголией.

По объемам импорта товаров из стран Северо-Восточной Азии в лидерах была Новосибирская область, что соответствовало ее статусу крупного межрегионального логистического центра, затем с большим отрывом шли Забайкальский край и Иркутская область. В сумме на эти три региона приходилось более половины стоимости импорта, прошедшего через таможи округа.

Основные торговые партнеры

В 2008 г. внешнеторговый оборот с Китаем достигал 124,5% от уровня 2007 г. при опережающем росте импорта; в торговле с Японией – 178% при опережающем росте экспорта. С Республикой Корея оборот превысил 141% на фоне сокращения экспорта и преимущественного роста импорта. Особенно интенсивно увеличивался оборот с Монголией (180%) как за счет экспорта (179,7%), так и импорта (190%).

Ежегодный рост торговли Сибирского федерального округа был отмечен со всеми странами, однако ее формат с каждой страной отличается как специфическими особенностями отношений, так и по объемам и товарному наполнению (табл. 2).

Таблица 2. Структура экспорта и импорта Сибирского федерального округа в 2008 г. по странам Северо-Восточной Азии, млн дол. и %

| Страна | Экспорт | | Импорт | |
|-------------------------------------|----------|------|----------|------|
| | млн дол. | % | млн дол. | % |
| Китай | 9528,5 | 65,3 | 2246,8 | 86,2 |
| Япония | 3257,4 | 22,3 | 165,1 | 6,3 |
| Республика Корея | 865,5 | 5,9 | 137,1 | 5,3 |
| Монголия | 949,0 | 6,5 | 58,2 | 2,2 |
| Страны Северо-Восточной Азии, всего | 14600,4 | 100 | 2607,3 | 100 |

Ведущим партнером в торговле округа является **Китай** (табл. 3), товарооборот с которым в 2000–2008 гг. увеличился до 11,8 млрд дол. – почти в 5,3 раза. При этом экспорт в Китай составил 9,5 млрд дол. (рост в 4,7 раза), а импорт из него – 2,2 млрд дол. (рост в 11 раз).

Из более 300 наименований товаров, вывезенных в Китай, первое место занимали минеральные продукты (прежде всего нефть и уголь), второе – древесина и целлюлозно-бумажные изделия, третье – продукция химических производств. Далее шли металлы и изделия из них. В импорте из Китая преобладали машины и оборудование, товары народного потребления, изделия из металлов.

Таблица 3. Товарная структура торговли Сибирского федерального округа с Китаем, 2008 г.

| Товары | Экспорт | | Импорт | | Сальдо млн дол. | ВТО*, млн дол. 2008/2007, % |
|------------------------------------------------|---------|----------|--------|----------|--------------------|--------------------------------------|
| | тыс. т | млн дол. | тыс. т | млн дол. | | |
| Продовольственные и сельскохозяйственное сырье | 3,2 | 6,0 | 413 | 273 | -267 | 117 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 15,0 | 54,0 | 411 | 828 | -774 | 122 |
| Минеральные продукты, кроме ТЭК | 2330,1 | 401,3 | 215 | 22 | 379 | 340 |
| Топливо-энергетические | 8953,0 | 6505,0 | 385 | 168 | 6337 | 141 |
| Продукты химической промышленности | 225,4 | 320,5 | 109 | 173 | 147 | 100 |
| Текстиль, текстильные изделия, обувь | 0,1 | 0,3 | 1 | 29 | -29 | 91 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 10281,7 | 1982,2 | 20 | 16 | 1966 | 92 |
| Прочие ТНП | 1,7 | 2,3 | 297 | 416 | -414 | 131 |
| Металлы и изделия из них | 538,6 | 256,9 | 226 | 321 | -65 | 93 |
| Всего Китай | 22348,9 | 9528,5 | 2075 | 2247 | 7282 | 124 |

Примечание. *Внешнеторговый оборот

В 2008 г. на долю Китая приходилось 77,1% экспорта из Сибирского федерального округа в страны Северо-Восточной

Азии нефти и угля, 82,8% – продуктов химии, 52,6% – текстиля, 85,5% – древесины и целлюлозно-бумажных изделий, 33,5% – товаров народного потребления, 9,2% – металлов, 3,9% – продовольствия и 55,8% – машин, оборудования и транспортных средств.

В перечне 100 экспортируемых товаров в **Японию** преобладали металлы и изделия из них, далее шли уголь, древесина и целлюлозно-бумажные изделия. В небольшом по объему импорте из Японии на первом месте были также машины и оборудование, на втором – товары химических производств.

В товарной номенклатуре экспорта из 100 позиций в **Республику Корея** была высокая доля поставок угля и металлов; а импорта – товаров химических производств.

Торговля с **Монголией**, занимая третье место в экспорте и последнее – в импорте Сибирского федерального округа, демонстрировала не только самый высокий темп роста объемов, но и выделялась самой обширной номенклатурой товаров – свыше 1500 наименований. Монголия представляет для округа важный рынок сбыта, куда вывозится только готовая к употреблению продукция сибирских нефтеперерабатывающих заводов, сжиженный газ, широкий спектр товаров народного потребления, машин и оборудования, продовольствия, зерновых и др. Сырье в структуре экспорта отсутствовало.

На региональной торговле в конце 2008 г. в странах Северо-Восточной Азии, безусловно, сказывалось влияние приближающегося кризиса и динамики мировых цен. В результате поставки товаров топливно-энергетического комплекса в физических объемах в Китай снизились до 86,6%, в Японию – до 99%. Однако параллельно вырос их экспорт в Монголию (114%) и Корею (112%), в результате чего (и за счет ценового фактора) годовой рост суммарной стоимости экспорта комплекса из Сибирского федерального округа составил 144%.

Несмотря на ухудшение конъюнктуры, машин, оборудования и транспортных средств в Монголию было поставлено больше на 74%, увеличились их поставки в Японию при некотором снижении экспорта в Китай.

За 2008 г. удвоился экспорт продовольствия и продукции сельского хозяйства из регионов Сибирского федерального округа в Монголию, в Китай – вырос на 4%. Нельзя не отметить,

что в товарной номенклатуре экспорта в Северо-Восточную Азию из Сибири значилась позиция «Текстиль, текстильные изделия, обувь». Опыт продаж готовых текстильных изделий чрезвычайно важен как подтверждение не только конкурентоспособности этих товаров, но и роста квалификации региональных менеджеров, работающих на внешнем рынке. И хотя стоимость их экспорта в 2008 г. была невелика и доля в экспорте в Китай этих товаров сократилась, важен сам факт их экспорта и то, что он вырос не только в Монголию, но и другие страны Северо-Восточной Азии.

Продажа древесины и изделий из нее в результате таможенного регулирования в России снизилась в физических и стоимостных объемах, но при этом средняя контрактная стоимость 1 т грузов значительно выросла, что может быть следствием повышения качества продукции, экспортируемой из Сибирского федерального округа, в том числе и за счет повышения степени ее переработки.

Для сибирских металлов восточный рынок представлен спросом в основном со стороны Японии и Китая. Япония закупала вдвое больше по физическим объемам и более дорогие цветные металлы, Китай предпочитал черные металлы и изделия из них.

Таким образом, пока по объективным условиям на рынках Северо-Восточной Азии степень конкуренции между странами незначительна. С одной стороны, наблюдается товарная специализация стран при закупке товаров в Сибирском федеральном округе, с другой, – потенциал округа настолько велик, что нынешнее состояние торговли можно считать только началом формирования крупного рынка в Азии для сибирских регионов.

В перспективе в торговле с Северо-Восточной Азией ожидаются преимущественный рост энергоносителей (нефти, газа, угля, электроэнергии) и продукции их переработки, увеличение экспорта древесины на фоне принципиального совершенствования его структуры, возможно дальнейшее снижение поставок продуктов черной металлургии с одновременным расширением экспорта некоторых цветных металлов. Добавим к этому адекватное развитие приграничной торговли, торговли услугами, интенсификацию обмена инвестициями. Это позволяет прогнозировать уже в среднесрочной

перспективе качественный (повышение доли готовой продукции, расширение номенклатуры экспортных товаров, а также экспорта в рамках кооперационных поставок, импортозамещение по отдельным позициям и др.) и количественный скачок в торговле округа на рынках стран Азии.

Объем экспорта товаров может превысить 60 млрд дол. к 2020 г. при ежегодном росте 15%. Это вполне реальные темпы. Например, в 2000–2008 гг. годовой рост составлял 22%. Если он восстановится после кризиса, то в 2020 г. уровень экспорта в страны Северо-Восточной Азии составит более 90 млрд дол. Рост импорта из этих стран (товаров и услуг) может возрасти до 20–30 млрд дол., включая реализацию ожидания по перераспределению импортной деятельности между российскими регионами в пользу сибирских.

Подтверждением является реальный рост торговли с Китаем. В выступлении президента России в сентябре 2010 г. в Пекине была названа цифра 80 млрд дол., что основано на ожидаемом росте поставок только нефти в Китай в объеме минимум 15 млн т в год (с возможным удвоением объемов) и возможного экспорта газа с 2015 г. – минимум 30 млрд м³ в год.

Особенности сотрудничества регионов Сибири с Китаем

В связи с тем, что территории обеих стран, участвующих во внешнеторговых отношениях, значительно удалены от государственных центров, они испытывают воздействие всего негативного спектра периферийного положения. При наличии колоссального экономического потенциала и объективно обусловленной необходимости всестороннего взаимовыгодного регионального сотрудничества определяющими факторами его развития являются государственные взаимодействия. Региональное сотрудничество реализуется в рамках и контексте государственных отношений.

Следует отметить, что на уровне стран к настоящему времени не только сформирован полный комплекс договоренностей и базовых предпосылок сотрудничества, но и выработаны механизмы мониторинга развития отношений и принятия

актуальных решений. Прерванные в 1958 г. более чем на четверть века отношения СССР и Китая получили первый импульс к взаимодействию с подписанием рамочного Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве в 1984 г. С тех пор двумя странами создан уникальный институт государственного сотрудничества и накоплен богатый опыт его постоянного развития и укрепления. Сегодня отношения между странами перешли в стадию не только интенсивного, но и экстенсивного развития.

Исследование подписанных с 1984 г. документов позволяет выделить несколько важных периодов становления межгосударственных отношений.

Первый этап – 1990 г., когда был принципиально расширен и углублен спектр взаимодействия между государствами. И уже тогда стала очевидна необходимость развития сотрудничества на региональном уровне. В 1992 г. страны подписали не только принципиальные соглашения о торгово-экономических отношениях, но и, что особенно важно, о принципах сотрудничества между администрациями (правительствами) субъектов Российской Федерации и местными правительствами КНР. С этого момента региональное взаимодействие начинает интенсивно развиваться. В 1997 г. подписано первое такое специальное Соглашение. Оно дополняет важные для приграничных регионов соглашения о сотрудничестве в энергетической сфере, борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, о принципах совместного хозяйственного использования отдельных островов и прилегающих к ним акваторий на пограничных реках. В 1997 г. было подписано знаковое Соглашение об упрощенном порядке пересечения российско-китайской государственной границы и не менее важное торговое соглашение на 1997–2000 гг. В этот же период был объявлен первый Меморандум о взаимопонимании по основным направлениям экономического и научно-технического сотрудничества.

Второй важный этап обозначен 1997 г., когда принимается знаковое решение о проведении ежегодных встреч на уровне глав правительств. Формат встреч дал новый импульс отношениям, позволил оперативно реагировать на актуальные вызовы времени, отрабатывать механизмы не только согласований, но

и реализации и контроля принимаемых решений, ежегодно углублять тематику встреч.

Заключается ряд соглашений об упрощенном пропуске российских и китайских граждан в торговые комплексы, действующие в районе российско-китайской государственной границы, о совместном хозяйственном использовании отдельных островов, сотрудничестве в освоении лесных ресурсов, временной трудовой деятельности граждан обеих стран на территории другого государства, сотрудничестве в сооружении и эксплуатации в Китае экспериментального реактора на быстрых нейтронах, взаимном обеспечении защиты и сохранности секретной информации, безвизовых групповых туристических поездках и др. Подписывается Протокол о принципах охраны и распределения прав на интеллектуальную собственность.

Год от года расширяется круг обсуждаемых вопросов, они носят все более конкретный и конструктивный характер с региональной направленностью.

В совместном Коммюнике от 2009 г. по итогам 14-й регулярной встречи в Пекине глав правительств России и Китая отмечена высокая динамичность российско-китайских отношений, рост взаимного доверия, расширение практических контактов. Принятый документ напрямую касается стратегии взаимодействия восточных российских регионов и местных правительств Северо-Востока Китая по всем актуальным для нас вопросам.

Помимо уже традиционных тем сотрудничества в сфере добычи, переработки и потребления природного газа, организации и развития скоростного и высокоскоростного железнодорожного сообщения на территории нашей страны, организации транспортных услуг и создания транспортной инфраструктуры России и Китая, в документ были включены новые темы для согласования.

Это, прежде всего, вопросы по совершенствованию процедур таможенного оформления и таможенного контроля, сотрудничество в области антимонопольной и конкурентной политики, в том числе активное межрегиональное взаимодействие в этой сфере.

Впервые на государственном уровне были обсуждены вопросы обмена между таможенными службами России и Китая

ценовой информацией, образцами документов по процедурам таможенного оформления. Уделено внимание сотрудничеству в правоохранительной сфере и в сфере торговой статистики, взаимному признанию «уполномоченных таможенных брокеров», предоставлению таможенными академиями двух стран участникам внешнеэкономической деятельности услуг по таможенному оформлению, контролю и обучению, эффективной защите их интересов, внедрению передовых досмотровых комплексов.

К инновациям относятся договоренности в области здравоохранения, спорта, новых достижений по развитию туризма. Конкретизируются вопросы сотрудничества в области охраны правопорядка, совместной борьбе с контрабандой наркотиков, экономическими преступлениями и незаконной миграцией, защиты законных прав и интересов граждан двух стран, что особенно актуально для наших регионов сегодня.

Для экономики большинства регионов Сибири важно, что на государственном уровне была подчеркнута необходимость развития контактов в области гражданской авиации, авиастроения и космоса, взаимодействия по предоставлению услуг связи в приграничных районах, модернизации существующих и прокладки новых линий, кооперации в сфере информационных технологий. Сибирская наука получает новые возможности в связи с провозглашенными намерениями стран по углублению сотрудничества в сфере высоких технологий и инноваций путем реализации совместных инновационных проектов, разработки и внедрения технологий, в том числе нанотехнологий.

Новый импульс получает возможность инвестирования. В рамках выполнения Плана российско-китайского инвестиционного сотрудничества намечено активизировать китайские предприятия к вложению инвестиций в российские особые экономические зоны, и российские предприятия – в китайские; расширить инвестиции в строительство инфраструктурных объектов, обрабатывающую промышленность, энергетику, освоение природных ресурсов, создание лесной транспортной инфраструктуры и предприятий по заготовке и глубокой переработке древесины. Предполагается расширение сотрудничества в освоении и переработке угольных ресурсов,

торговле углем и угольной техникой, угольном проектировании и обслуживании. Нефтепровод из Восточной Сибири в Китай открывает новый этап стратегического регионального сотрудничества в нефтяной сфере.

В Коммюнике значительное внимание уделено институциональным вопросам. В очередной раз подчеркнута важность создания **стабильных и предсказуемых** условий сотрудничества, сокращения торговых и технических барьеров, стимулирования торговли машинно-технической продукцией и высокотехнологичными товарами, охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, противодействия любым формам торгового протекционизма. Получает новый импульс сотрудничество коммерческих банков двух стран и внедрение в практику расчетов в национальных валютах в приграничных районах, расчетов с использованием банковских карт, страхования.

Для развития региональной торговли важно усиление взаимодействия по стандартизации, метрологии, сертификации и инспекции, защите прав потребителей, безопасности пищевых продуктов, в частности, санитарного, фитосанитарного и ветеринарного надзора.

Дальнейшую конкретизацию во время визита Д.А. Медведева в Китай в сентябре 2010 г. получили генеральные соглашения о взаимоотношении и сотрудничестве при осуществлении поставок нефти по нефтепроводу Сковородино – Мохэ, а также обсуждения расширенных основных условий поставок природного газа из России в Китай.

Каково региональное поле регулирования и механизмов? Начнем с того, что большая часть положений, провозглашенных в Коммюнике, должны реализоваться на региональном уровне и касается в первую очередь азиатской части России. Именно регионы в рамках действующего законодательства реализуют торговлю товарами и услугами, обмен инвестициями, реализуют проекты по развитию инфраструктуры и т.д. Внешнеэкономические связи на региональном уровне постепенно начинают распространяться по всей системе взаимодействия на принципах взаимовыгоды и консолидации интересов, приобретая новые качественные формы и масштабы.

Региональные правительства в обеих странах, в свою очередь, прошли длинный путь по созданию основы для рас-

ширения сотрудничества. Во всех регионах Сибирского федерального округа накоплен огромный опыт ознакомительных контактов, подписано множество соглашений, меморандумов и договоров о различных направлениях взаимодействия; созданы и функционируют рабочие группы, специализирующиеся на формировании конкретных горизонтальных связей. Особенно широкое развитие получил такой инструмент, как ярмарки и выставки, в том числе инвестиционных проектов.

Таким образом, соблюдены все внешние атрибуты, однако существующее состояние регионального сотрудничества нуждается в изменениях. Пока российские регионы продолжают удовлетворять спрос быстро развивающейся китайской экономики по тем позициям, которые выдвигаются на первый план ее потребностями.

Чего же не хватает?

До сих пор нет эффективного инструментария приема инвестиций в перерабатывающую промышленность, сооружения инфраструктурных объектов и, прежде всего, современных скоростных трасс, необходимого уровня взаимодействия в развитии услуг в сфере автомобильных и железнодорожных перевозок. Так, Япония уже отправляет свои контейнеры в Европу по территории Китая, несмотря на то, что они задерживаются на станции Алашанькоу для перегрузки на ширококолейные рельсы. Китай предоставляет этим грузам «зеленую улицу», и Японии это выгоднее, нежели транзит по территории России. Мы не боремся за рынок услуг по грузоперевозкам по направлению Европа – Азия, как железнодорожных, так и автомобильных, а это должно быть в интересах практически всех регионов азиатской части России.

На деле не решены вопросы приема и контроля иностранной рабочей силы, не обустроены должным образом пункты перехода на границах, не созданы необходимые условия для приема иностранных туристов из восточных стран, нет автомобильных дорог в приграничных районах и т.д. С каждым годом растет упущенная выгода из-за отсутствия эффективной политики приграничного сотрудничества, закрепленной соответствующим законом. Россия в этом значительно отстает

от результатов приграничной деятельности Китая на территории Монголии и Казахстана, где уровень либерализации приграничных контактов значительно опережает российский. Не создавая на своей приграничной территории центры для международной торговли даже в тех точках, где сходятся границы двух (Забайкальск), трех (Ташанта) и даже четырех стран (Рубцовск), мы обеспечиваем вывоз нашего капитала на территорию соседей, где на его основе уже построены современные крупные торговые города и продолжают успешно возникать новые.

Самое главное – мы до сих пор проявляем нерешительность и неумение на уровне регионов взаимовыгодно сотрудничать в производственной сфере, в сфере торговли услугами, развитии инфраструктуры и не только с Китаем, но и с остальными восточными соседями. Проблем на региональном уровне пока больше, чем успехов.

Сопоставление положения дел по обе стороны границы невольно приводит к проблемам управления. С распространением системы стратегического подхода к управлению на региональном уровне формируются среднесрочные концепции и программы по отдельным блокам – в частности, по развитию внешнеэкономической деятельности регионов.

Обобщением региональных документов стала недавно принятая Стратегия социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2020 г., которая содержит большой раздел по внешнеэкономической деятельности. В нем особое внимание уделено сотрудничеству со странами Северо-Восточной Азии, и, прежде всего, с ближайшими соседями – Китаем и Монголией. Но разработка стратегического документа – это только полдела.

Следующим шагом должна стать разработка среднесрочных программ сотрудничества Сибирского федерального округа с Северо-Восточным Китаем и Монголией с выделением регионального уровня и проектным наполнением. При этом важна оптимизация сроков реализации, согласование всего комплекса по ресурсам, энергопотреблению, транспортным услугам и срокам. Разработка таких программ имеет смысл только в случае создания структуры, ответственной за их реализацию, а также мер контроля за ходом их выполнения.

Хочется надеяться, что неформальные, логически выстроенные, максимально адаптированные к региональным проблемам, разработанные специалистами в регионах (а не в центре, где разработчики не заинтересованы в конечном результате), обеспеченные необходимым механизмом реализации программы создадут условия для принятия региональной элитой ответственных решений по дальнейшей либерализации региональной торговли как в сфере товаров, так и инвестиций. Наиболее важной остается задача разработки таких правил сотрудничества, которые приносили бы, прежде всего, общественный эффект и обеспечивали экономическую безопасность.

Возвращаясь к началу статьи, трудно не согласиться с П.П. Минакиром, что нужна «тщательная проработка стратегии сотрудничества с государствами Северо-Восточной Азии с учетом российских региональных интересов, четкого и аргументированного определения географических, экономических и юридических границ участия иностранных инвесторов в реализации совместных проектов на российской территории. Необходима более внятная формулировка целей экономической политики России в азиатском регионе, формирование законодательной базы, регламентирующей деятельность свободных экономических зон, привлечения иностранных инвестиций, приграничной торговли, движение капитала и трудовых ресурсов»³. Он также подчеркивает, что предпочтителен отход от практики совместной разработки ресурсов.

Этот тезис обусловлен, по нашему мнению, пока негативными результатами имеющегося опыта совместного освоения ресурсов и готовностью российских чиновников, в том числе и от науки, привести иностранный капитал в любую сферу добычи природных ресурсов, иногда забывая о национальном интересе. Необходимо стимулирование создания на российской территории высокотехнологичных сборочных и перерабатывающих производств с участием иностранных инвестиций и регламентированной обязательной долей занятых с российской стороны.

Программы – это необходимый шаг по созданию механизмов взаимодействия, но не единственный. Очевидно, что

³ Минакир П.П., Сулов Д.В. Указ. соч. – С. 69–77.

в Сибири недостает исследовательского центра, тесно работающего с академиями и центрами стран Северо-Восточной Азии, обеспечивающего агрегацию региональных интересов и эффективное развитие сотрудничества. В Сибирском отделении РАН создана группа по сотрудничеству с Китаем, но она – как капля в море по сравнению с целыми региональными институтами в Китае и Японии, специализирующимися на изучении и организации сотрудничества с восточными регионами России. Хотя институциональные задачи, в том числе регионального уровня, в полном объеме сформулированы в государственных документах, создание действующих механизмов по их реализации значительно отстает.

Нет должной межрегиональной интеграции. Например, на сегодня законодательно не проработаны вопросы приграничного сотрудничества прилегающих к границе муниципальных образований и, соответственно, нет нужных механизмов. Не реализованы механизмы гарантий и защиты инвестиций, рабочей силы, приема инвестиций и многообразных форм расчета, что тормозит развитие инфраструктуры, требующее долгосрочных вложений и др. Нет отработанных и выверенных механизмов по созданию зон научно-технического сотрудничества. Нужна система отчетности о ходе реализации подписанных соглашений, так как многое остается на бумаге и переходит из одного документа в другой, не находя воплощения.

Необходим центр для разработки действенных механизмов по каждому вопросу, адаптированных к особенностям каждого региона и каждой страны. В его функции должен включаться выход на государственный уровень с инициативами, обоснованными и согласованными с партнерами.

Невозможно решить все задачи сразу, следует определить приоритеты и широко использовать опыт эксперимента «шаг за шагом». Получили успешный результат – идем дальше. Иначе меняем правила игры. Как следует из аналитических результатов статистики и законодательной базы, интеграционные факторы носят объективный характер, и с каждым днем обостряется необходимость в конструктивном управлении этими процессами. К сожалению, для руководства нашей страны Восток – это периферия, а у разрозненной региональной элиты не хватает потенциала для принятия ответственных решений.

У России и Китая существует огромный потенциал взаимовыгодного партнерства, принят целый ряд мер для повышения его эффективности. У обеих сторон есть выгодные рынки и товары для взаимной торговли, но часто заключению взаимовыгодных соглашений и сделок, особенно в сфере энергетики, препятствует недоверие.

Ключевые слова: Россия, Китай, Шанхайская организация сотрудничества, энергоносители, трубопроводы

Китайско-российское стратегическое партнерство в области энергетики: ограничения и потенциал развития

Д.Л. СВИТ, *Университет Джорджа Мэсона, г. Фэрфакс ш. Вирджиния, США. E-mail: dianalsweet@yahoo.com*

Рядом или друг против друга?

В течение длительного времени у России были значительные расхождения с КНР по военным и идеологическим вопросам, но теперь механизмы партнерства, в том числе в области обороны, постепенно отлаживаются. Страны оказывают друг другу взаимную поддержку в сфере ракетной обороны, по вопросу интервенции в Косово и защиты традиционных зон влияния Китая и России. При этом неясно, отказалась ли Россия от планов стать новой супердержавой.

Большой потенциал развития отношений имеется в области энергетики и торговли, но часто двусторонние сделки не заключаются или не реализуются. Хотя руководители России и заявляют о необходимости модернизации экономики и отказа от сырьевой зависимости, эти изменения не могут наступить немедленно. Поскольку российская экономика во многом зависит от доходов энергетического сектора, а Китаю необходимы энергоносители, в этой сфере есть поводы для разногласий. Китай не готов платить за энергоносители

© ЭКО 2010 г.



по ценам, принятым для «развитых» стран, а Россия, возможно, не хотела бы поставлять энергоносители в страну, которая может превзойти ее по мощи и влиянию в мировом масштабе.

Хотя споры ведутся в основном по поводу ценообразования, еще одним важным фактором может служить нежелание Китая полагаться на единственного производителя энергии. Китай стремится диверсифицировать импорт нефти и увеличить количество поставщиков, а также избежать узконаправленной внешней политики. Слишком большая зависимость от России, как и от любой другой страны, может быть угрозой национальной безопасности Китая.

Изучив двусторонние связи Китая и России, исследователи отметили, что эти страны действительно укрепляют свое стратегическое сотрудничество, принимают совместные меры по укреплению безопасности, но не намерены уступать друг другу в области экономического развития¹. Очевидно, что Китай желает присутствия России в определенных (или всех) секторах своей экономики, хотя бы для создания противовеса влиянию и мощи США. Именно задачи экономического развития требуют помощи и поддержания стабильных отношений с США². Стратегическая роль Европейского союза и Японии в сферах интересов обеих стран усилилась в результате недавнего финансового кризиса, и этот вопрос также требует дальнейшего изучения.

До недавнего времени основным препятствием к развитию сотрудничества экономического являлось то, что российская и китайская экономики не были схожи, а представляли собой зеркальное отображение друг друга. Обе страны контролируют доступ к природным богатствам, у них отсутствуют современные технологии и капитал³. Но за последние несколько лет Китай сделал гигантские шаги в области новых технологий и привлечения капитала для инвестиций в различные проекты. Китайские власти предпринимают все меры для того, чтобы обеспечить стратегическое партнерство Китая одновременно с несколькими странами.

¹ *Mikheev V.V.* North East Asia Globalization (regarding Russia, China and Korea). Moscow: Pamyatniki Istoricheskoy Mysli, 2003. – P. 171.

² *Kuchins A. C.* Russia's Relations with China and India: Strategic Partners, Yes; Strategic Alliances, No // *Demokratizatsiya*. – 2001. – V. 9.2. – P. 267.

³ *Mikheev V.V.* Ibid. – P. 168.

Страна также стремится диверсифицировать импортные поставки нефти. Осознавая сложности в обеспечении задачи энергетической безопасности, Китай намерен сотрудничать в этой области со странами Ближнего Востока, Средней и Восточной Азии и Россией. Китай поддерживает идею создания многостороннего регионального энергетического фонда в Северо-Восточной Азии, чтобы иметь запасы энергоносителей для непредвиденных случаев, но основная цель – удовлетворение собственных потребностей в энергоносителях⁴.

Хотя китайцы умеют отделять бизнес от политики, некоторые исследователи подчеркивают, что в последнее время изменения происходят и на этом фронте. Стельцер полагает, что «возможно, наилучшим способом использования Россией своих нефтяных запасов явилась бы продажа нефти для укрепления отношений с Китаем. Китай стремится обеспечить себя нефтью и газом, а Россия желает получить доступ на новые рынки и обрести стратегическое преимущество, но как эта ситуация будет развиваться, пока еще непонятно. Существуют признаки потепления отношений между странами, которые на протяжении долгих периодов истории оставались весьма прохладными»⁵.

В рамках ШОС

Попытки улучшить отношения между странами начались в 2001 г., когда была создана ШОС (Шанхайская организация сотрудничества). Образование ШОС сблизило Китай, Россию и государства Центральной Азии – Казахстан, Киргизию, Таджикистан и Узбекистан.

С момента создания ШОС статус стран-наблюдателей получили Иран, Индия, Пакистан и Монголия. На встрече на высшем уровне в 2009 г. статус участников дискуссий в рамках ШОС получили Белоруссия и Шри-Ланка. Пока неясно, станут ли они полноправными членами организации. Расширенный состав ШОС на настоящее время представляет собой

⁴ *Mitchell J. V., Beck P. and Grubb M.* The New Geopolitics of Energy. – London: The Royal Institute of International Affairs, Energy, and Environmental Programme; Washington DC: Distributed by Brookings Institution, 1996. – P. 114.

⁵ *Stelzer I. M.* China and Russia May Use Oil Interests to Threaten America's Global Power // Oil (Opposing Viewpoints Series), ed. Andrea C. Nakaya. – Detroit: Greenhaven Press, 2006. – P. 195.

шаткий альянс, который тем не менее привлекает все больше и больше внимания на международной арене. Важен и тот факт, что ШОС – это первая крупная международная организация, в которой не представлены страны Запада.

Прямо или косвенно энергетическая сфера является ведущим фактором во всех главных целях и задачах, которые ставит перед собой ШОС. Страны, входящие в «Шанхайскую пятерку» – организацию-предшественницу ШОС, основанную в 1996 г., помня о стремлении России сохранить влияние в Средней Азии, стремились обеспечить собственное стратегическое положение на рынке природных ресурсов региона. «Нефтяная дипломатия» сыграла важную роль в формировании этих альянсов и организаций.

Озабоченность вызывают два аспекта образования ШОС. Россия и Китай в течение длительного времени были стратегическими соперниками и до создания ШОС никогда не считались настоящими союзниками. Теперь эти две мировые державы стали членами «многосторонней организации, занимающейся вопросами региональной безопасности и экономической интеграции»⁶. Успешное функционирование ШОС будет напрямую зависеть от будущих китайско-российских отношений. Заметим, что в июле 2001 г., всего через месяц после образования ШОС, был подписан очередной «Российско-китайский договор о дружбе и добрососедстве», цель которого – дальнейшее укрепление отношений между странами и «устойчивое двустороннее сотрудничество»⁷.

Растущая роль бывших советских среднеазиатских республик в сфере энергетики свидетельствует о том, что в региональном развитии заинтересованы не только страны-члены ШОС, но и другие государства, в частности США и Япония. Геополитический и стратегический регион, который представляют страны ШОС, также явится отличной площадкой для разработок совместных проектов в области энергетики⁸.

⁶ *Akin A. M.* The Shanghai Cooperation Organization: A Structural Functional Analysis // Thesis: Troy University Graduate School. – Troy, Alabama, 2005. – P. 73.

⁷ *Hsiung J. C.* The Strategic Triangle: Dynamics Between China, Russia, and the United States // Harvard International Review. 14–17. EBSCO (26 September 2009). – P. 15.

⁸ *Kuhrt N.* Russian Policy towards China and Japan: The El'tsin and Putin periods. – 2004. – V. 26. 1. – London and New York: Routledge Taylor & Francis Group, 2007. – P. 134–135.

Вероятно, ШОС в будущем разработает формальную политику в области энергетики. Пока не существует какого бы то ни было плана по управлению коллективными энергоресурсами региона. Участие государств-членов в различных совместных проектах в области энергетики и разработка совместной энергетической политики смогут служить важной мерой развития эффективности и сотрудничества в рамках ШОС.

Самые серьезные требования к своим партнерам по ШОС выдвигает Китай. Как и Россия, Китай в конце XX века пережил значительную перестройку своей энергетической отрасли и системы энергообеспечения для внутреннего потребления. Принятая в новом веке стратегия нефтяной отрасли Китая требует «создания дополнительных каналов импорта нефти, увеличения объемов добычи нефти и принятия мер по укреплению трансграничного сотрудничества в области совместного пользования нефтью»⁹. С юридической точки зрения самый простой вариант – сотрудничество в рамках ШОС, так как организация стремится избегать конфликтов между сторонами.

Сотрудничество между Китаем и другими государствами-членами ШОС (за исключением России) имеет наибольший потенциал в области транспортировки энергоносителей и улучшения инфраструктуры. Для государств Средней Азии интересны оба этих направления, поэтому данные проекты приоритетны для региона, о чем четко сказано в описании целей, которые ставит перед собой ШОС. Исследователи указывают, что для максимальной эффективности необходимо координировать работу между всеми организациями, действующими в регионе. Сюда входят, кроме ШОС, страны СНГ и ЕврАзЭС. Общая консолидация и повышение эффективности, по крайней мере, стран ШОС и ЕврАзЭС сыграли бы положительную роль в укреплении сотрудничества между Китаем и Россией.

Россия – еще одно мощное государство в рамках ШОС. По ее территории пролегает большинство транспортных коридоров среднеазиатских государств, и эти страны во многом зависят от них. Россия может обратиться к среднеазиатским государствам как потенциальным новым поставщикам углеводородов, поскольку российская нефть добывается и про-

⁹ *Akin A. Ibid.* – P. 65.

дается гораздо более высокими темпами, чем ведется разведка и разработка новых нефтяных месторождений.

В этих обстоятельствах может получиться так, что Россия и Китай будут искать ресурсы в одном и том же направлении. Это, несомненно, приведет к конфликтам и конкуренции, нарастанию напряженности между странами-членами ШОС. При таком конфликте только одно из государств сможет выиграть, а другим среднеазиатским государствам, входящим в ШОС, придется довольствоваться тем, что останется. Но даже если этого не произойдет и России не потребуется использовать государства Средней Азии в качестве поставщиков нефти, в рамках ШОС необходима энергетическая политика для обеспечения своевременных и надежных способов экспорта природных ресурсов и импорта потребительских товаров в среднеазиатские государства-члены ШОС.

Общее положение дел в ШОС будет зависеть от ситуации отдельных ее государств-членов; но благополучие и мощь организации не должны зависеть от единственной, доминирующей страны альянса.

ВСТО и все остальные

Сегодня по странам ШОС пролегают трубопроводы «Восточная Сибирь – Тихий океан» (ВСТО), алтайский и новый Туркмено-Китайский. Последний особенно важен для Китая, потому что связывает его с нейтральным государством региона, не входящим в состав ШОС. Это – новый трансконтинентальный наземный маршрут, который строится с участием других государств региона. Данный проект – один из крупнейших в Средней Азии и не контролируется Россией, в то время как ВСТО и алтайский трубопровод построены без участия среднеазиатских государств и управляются исключительно Россией и Китаем. Поэтому Туркмено-Китайский проект является новым этапом в разработке региональных энергетических инициатив.

Первая очередь системы трубопроводов ВСТО была введена в эксплуатацию в конце 2009 г. Введение в эксплуатацию осложнялось необходимостью разрешения экологических вопросов и растущей обеспокоенностью по поводу озера Байкал. Добыча нефти в Иркутской области особенно важна для данного

трубопровода. Директор «Иркутскнедр» Владимир Назарев недавно заявил, что в 2010 г. регион намерен поставлять в трубопровод 3,2 млн т нефти, в 2014 г. потенциальный объем поставок увеличится до 8–9 млн т, а к 2025 г. – до 23 млн т¹⁰.

Существует некоторая неопределенность по поводу того, как и когда данный трубопровод будет использоваться на полную мощность. Понятно, что проект не стал бы развиваться, если бы в этом не было экономического смысла, но многие месторождения Восточной Сибири расположены в отдаленных районах, и их еще сложнее и дороже эксплуатировать. По всей системе трубопроводов можно будет транспортировать до 50 млн т сырой нефти в год. Важно отметить, что эта нефть будет поступать на все рынки Северо-Восточной Азии, а не ориентироваться исключительно на Китай. В этом случае компания «Транснефть» и правительство России, которое помогло финансировать проект, будут менее зависимы от положения дел на одном рынке.

Первая очередь проекта – строительство участка от Тайшета до Сковородино, с отводом в сторону Китая, а также строительство экспортного терминала в Приморском крае¹¹. Вторая очередь – от Сковородино до Козьмино – должна быть завершена в 2010 г. Несмотря на некоторые неразрешенные проблемы, трубопровод имеет очень важное символическое значение для обеспечения региональной энергетической безопасности, так как Китай и Россия смогли прийти по этому поводу к определенному соглашению.

Недавно в новостях прошло сообщение о встрече в Тяньцзине (КНР) представителей Китайской национальной нефтегазовой корпорации (КННК) и компании «Роснефть». Заключено соглашение о создании совместного нефтеперерабатывающего предприятия; объем инвестиций – около 5 млрд дол. Агентство «Синьхуа» сообщает, что проект стартует в первом квартале 2011 г., мощность составит до 260 тыс. баррелей в день. Эта нефть будет использоваться в качестве платы за сделку «кредит в обмен на нефть», заключенную в 2009 г. между Китаем и Россией и еще одним важным шагом в отношениях

¹⁰ Irkutsk to Fill VSTO With 23 Million Tons of Oil by 2025, 2010.

¹¹ ESPO Pipeline, Siberia, Russia. URL: <http://www.hydrocarbons-technology.com/projects/espipeline/>

между двумя компаниями и в их сотрудничестве в области энергетики в целом¹².

Нередко говорят о том, что Россия боится стать энергетическим «придатком» Китая. Такие отношения, когда Россия будет лишь источником ресурсов для Китая, послужили бы во вред Российской Федерации, поэтому вышеназванное соглашение – это еще один шаг в верном направлении. Входя в проект, в котором «Роснефть» владеет 49% акций, другие компании могут также образовать совместные предприятия, что в свою очередь даст российским компаниям доступ на рынок переработки и сбыта нефтепродуктов.

В.В. Путин поддержал проект трубопровода «Алтай» еще во время своего президентства в 2006 г., во время визита в Пекин. На сайте «Газпрома» говорится, что проект трубопровода «Алтай» стал еще одним звеном, связывающим российские ресурсы и китайский рынок. В предоставленной информации сообщается о том, что КНР стремится увеличить использование природного газа, а Россия «способна» и желает предоставить этот газ. Использование природного газа сможет изменить баланс основных энергоносителей и снизить зависимость Китая от угля. Считается, что к 2020 г. природный газ может составить около 10% от общего объема потребления энергии Китаем, в то время как в 2000 г. его доля составляла 2%, а в 2008 г. – 4%¹³.

Проект «Алтай» все еще находится на стадии обсуждения, но стремление Китая получить доступ к большим объемам энергоносителей и диверсифицировать портфель заказов, скорее всего, станет залогом того, что разработка данного проекта продолжится. Основными препятствиями стали социальные и другие спорные вопросы, возникшие между федеральным центром (т.е. «Газпром») и Алтайским регионом. Как говорится на интернет-сайте «Газпрома», были сделаны достаточные уступки, чтобы развитие данного регионального проекта продолжилось. Если «Газпром» все-таки будет качать

¹² Китайско-российское сотрудничество в области энергетики имеет большие перспективы. 21 сентября 2010 г. URL: http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2010-09/21/c_13523879.htm

¹³ *Economides M. and Xina Xie. China's Gassy Future //Energy Tribune. – 2010. – 6 May. URL: <http://www.viewsflow.com/w/4HIE> (accessed May 14, 2010).*

газ по трубопроводу «Алтай», компания окажется в географической близости к последней трубопроводной системе.

Наконец, по трубопроводу «Китай – Туркмения» поступление газа началось 14 декабря 2009 г. Данный проект показывает в новом свете сотрудничество внутри региона. Помимо высокого спроса на углеводороды, Китай имеет еще два важных преимущества в формате ШОС. Первое – это способность страны инвестировать средства в развитие природных ресурсов. Развивая нефтегазовые месторождения на Дальнем Востоке, в Сибири и Средней Азии, Китай в то же время переживает быстрый и стабильный рост потребительского рынка и имеет значительный потенциал как страна-источник инвестиционного капитала.

Вторым преимуществом является возможность прокладки по территории Китая трансконтинентальных наземных маршрутов. Это позволит странам-членам ШОС и государствам Дальнего Востока получить альтернативу поставкам нефти из стран Ближнего Востока, а также создать прямой более дешевый маршрут на рынки Азии¹⁴. Данный проект связывает Туркменистан, Узбекистан, Казахстан и Китай, и он может стать для Китая возможностью продемонстрировать способности координировать проекты со странами Средней Азии. До сих пор непонятно, почему отсутствует сотрудничество в этой сфере в рамках ШОС. Как отметил высокопоставленный эксперт, «значение нового маршрута состоит в том, что это первый экспортный маршрут, по которому большие объемы ресурсов из Туркменистана могут поставляться в обход России»¹⁵.

По данному газопроводу планируется транспортировать в Китай около 50 млрд м³ газа в год, и эта цифра сравнима с годовым объемом поставок газа в Россию. Также сообщалось, что доля «Газпрома» в туркменском газе в результате

¹⁴ *Li Mingjiang*. China–EU Relations: Strategic Partnership at a Crossroads //China: An International Journal. – 2009. – № 227–254. Project Muse (14 December 2009). – P. 221.

¹⁵ *Pannier B*. New Turkmen–China Pipeline Breaks Russia’s Hold Over Central Asian Gas //Radio Free Europe Radio Liberty. 2009. 14 December URL: http://www.rferl.org/content/TurkmenistanChina_Gas_Pipeline_To_Open/1903108.html (accessed February 4, 2010).

введения нового маршрута через Китай упадет до более 50%. Скоро ожидается введение в эксплуатацию и других газопроводов. Правда, Туркменистан, где сосредоточены крупнейшие запасы газа в мире, придерживается строгого нейтралитета и не является членом ШОС.

Создание континентального трубопровода, связывающего Туркменистан с восточным побережьем Китая – важное достижение, хотя, к сожалению, данный трубопровод приносит мало выгоды Киргизии и Таджикистану.

Национализация энергетических компаний в Российской Федерации привела к быстрому повышению доходов государства. Сложность на нынешнем этапе состоит в том, что нужно отойти от сырьевой модели развития, которая, к тому же главным образом держится на добыче. В России этот факт в основном признается, но чтобы стал реальным такой переход, необходимо решить множество разнообразных проблем. Соглашение о строительстве нового нефтеперерабатывающего завода предоставляет российским компаниям шанс найти покупателей углеводородов на быстро растущем рынке; именно такие действия Россия и должна предпринимать. Увеличение поставок китайских технологий в Россию может стать еще одним важным фактором, который поможет минимизировать риски переходного периода.

Необходимость дальнейшего развития российско-китайских отношений очевидна, хотя бы в связи с географическим положением двух стран. Однако реальное сотрудничество сопровождается сомнениями, в некоторых случаях и непониманием. Как это часто бывает в международных отношениях, различные приоритеты и повестки дня приводят к прекращению переговоров и замораживанию проектов сотрудничества, что проявилось в недавних переговорах по поводу создания трубопроводов и поставки энергоносителей, когда стороны демонстрировали осторожность и придерживались двусмысленных формулировок. Во многом такое положение дел стало следствием отличий между крупными нефтяными компаниями национального масштаба в России и китайскими государственными нефтяными компаниями (ГНК).

Реструктуризация китайской нефтяной промышленности

Поскольку Китай является чистым импортером нефти, и в ближайшее время намеревается вступить в ВТО, в стране осознали необходимость срочной реструктуризации отрасли. Большинство нефтяных компаний страны подчиняются министерству энергетики, имеющему юрисдикцию только на территории страны. Первым шагом в начале 1993 г. стал инициированный Госсоветом КНР вывод Китайской национальной нефтяной корпорации, Китайской национальной офшорной нефтяной корпорации и Китайской национальной нефтехимической корпорации («Синопек») из-под юрисдикции министерства энергетики и передачу Государственной комиссии по экономике и торговле. Эта Комиссия занимается в основном международными проектами, что соответствует текущим задачам нефтяной отрасли, все еще неконкурентоспособной на международном рынке. В рамках плановой экономики было произведено разделение труда: «Синохим» занималась импортом и экспортом, КННК – разведкой и разработкой, а «Синопек» – переработкой¹⁶.

В декабре 1994 г. компания «Синохим» получила разрешение Госсовета на превращение ее в многонациональную группу компаний. В группу объединились, при поддержке финансовых учреждений, малые и крупные государственные предприятия, действовавшие на основе договоров об объединении акций предприятий-членов. Получив разрешение Госсовета, компания «Синохим» объединилась с Китайской трастово-инвестиционной корпорацией по внешним связям. Новое объединение получило наименование «ООО Финансовая компания Синохим». Компания была призвана стать современной, интегрированной, многонациональной организацией, в задачи которой входила разведка месторождений, переработка и торговля нефтью.

Несмотря на предпринятые серьезные меры, открытие китайской нефтяной индустрии навстречу остальному миру, преобразования проводились с трудом. В 1996 г., наконец, была проведена ценовая реформа. К сожалению, доходы КННК оказались равными потерям «Синопек». Выведа 18 админист-

¹⁶ *Christoffersen G.* China's intentions for Russian and Central Asian oil and gas. – Seattle, WA: The National Bureau of Asian Research, 1998. – P. 11.

ративных бюро по нефтепродуктам из-под контроля КННК, нефтяной гигант начал создавать дочерние предприятия за границей. Проблемы начались тогда, когда дочерние предприятия стали по отдельности подавать заявки на ведение проектов за границей, иногда конкурируя друг с другом, что приводило к потере финансовых ресурсов. Впоследствии КННК образовала централизованный административный орган для оценки проектов за границей, ведения переговоров и заключения контрактов.

Масштабное реформирование частных предприятий началось в 1978 г., но к 1998 г. все еще существовало около 87000 госпредприятий. На них было занято две трети городской рабочей силы, приходилось около двух третей всего инвестиционного капитала государства. К несчастью для правительства, государственные предприятия приносили лишь 30% национального богатства, на 40% меньше, чем до начала реформ два десятилетия тому назад. К 1998 г. почти половина из них были убыточны, и эта доля удвоилась по сравнению с 1992 г. Вскоре отношение задолженности к собственному капиталу китайских госпредприятий составило 5:1¹⁷.

В 1998 г. началась вторая серия реформ, включавших приватизацию и консолидацию предприятий, слияние и рекапитализацию, а также реорганизацию банковской системы. Все это ускорило рыночные трансформации крупных и средних госпредприятий. В частности, масштабная их реорганизация и ценовая реформа затронули энергетический сектор. Приближалось вступление Китая в ВТО, и в связи с этим все большую важность приобретала необходимость реструктуризации нефтяной отрасли. Членство в ВТО означало новые тарифы, квоты на определенные товары и открытие энергетического рынка, что включало приобретение и распределение активов и ведение розничной торговли. При рассмотрении заявки России на вступление в ВТО ей пришлось пройти через те же процедуры (это еще один случай зеркального отображения положения дел в этих двух странах).

Те проверки, которые проходил Китай, подавая заявку на вступление в ВТО, стали также еще одним важным фактором

¹⁷ Manning R. A. *The Asian Energy Factor: Myths and Dilemmas of Energy, Security, and the Pacific Future*. – N.Y.: Palgrave, 2000. – P. 88.

и катализатором перемен. В течение последнего десятилетия Китай разрешил некоторым дочерним компаниям котироваться на международных биржах. Теперь руководителям, отвечающим за эти компании, следовало подчиниться рыночным механизмам, а не пожеланиям государства. Рост автономности от центрального правительства стал революционным фактором. Изменение возможности этих компаний в некоторых случаях послужило мотивом для заключения с Россией долгосрочных и крупномасштабных договоров. Для растущей китайской экономики жизненно важно импортировать огромные объемы энергоносителей, и поэтому логично, что ему требуется как можно скорее и как можно более решительно создавать диверсифицированный портфель импортных энергоносителей. Эти факторы, вкуче с относительной автономией и рыночными факторами на энергетическом рынке, привели к логичному решению: действия Китая основаны на программах с наиболее эффективной схемой расходов, наименьшим количеством обязательств и гарантированными поставками.

Возможные сценарии

Сейчас очень сложно предположить, какие действия Россия намерена предпринять в будущем. Китайский рынок растет опережающими темпами. Среднему классу и растущей экономике необходимы новые энергоресурсы, а у России есть эти энергоресурсы, и страна отчаянно нуждается в капитале и инвестициях в свою экономику как в целом, так и для модернизации систем добычи природных ресурсов. Сотрудничество вне рамок ШОС и соглашений о добрососедстве не помешало бы обеим странам. Заметим, что проект «ЮКОСа» мог бы стать еще одним примером признания Китая как страны с растущим потенциалом в Азиатско-Тихоокеанском регионе или вообще помочь обеим странам объединить свои усилия в этом направлении.

Одна из наиболее серьезных проблем Китая – необходимость понять свое положение в мировой иерархии держав и определить тип экономики страны. Китай рассматривает себя как развивающуюся страну, которая не может платить по западным ценам, и считает неприменимыми для себя квоты и стандарты, установленные для развитых государств.

В то же время Китай – вторая страна мира с точки зрения экономики и отчаянно стремится получить в ВТО статус страны с рыночной экономикой.

По мнению исследователей, существует три тенденции развития событий. Первая заключается в том, что маятник потребления углеводородов качнется в сторону от Запада к Азии. Вторая – в том, что зависимость от углеводородов будет постоянно увеличиваться, потому что собственные резервы основных стран-потребителей будут быстро истощаться. Третья – в том, что мир окажется в растущей зависимости (в основном это касается нефти) от стран Ближнего Востока и других государств ОПЕК¹⁸.

Китай и Россия играют важную роль в развитии этих сценариев, поэтому необходимо попытаться лучше понять отношения между двумя странами. Некоторые ученые придерживаются оптимистической точки зрения на различные области сотрудничества между ними, но высказываются и опасения, что Россия не сможет обеспечить надежные поставки энергоносителей в Восточную Азию, в частности, многие западные аналитики указывают, что споры между Украиной и Россией вызваны тем, что Россия требует «слишком высокую цену»¹⁹.

Но утверждать, что эти факты свидетельствуют о ненадежности России как поставщика энергоресурсов, было бы неправомерно. Часто забывают о том, что Россия просто хотела бы постепенно поднять цены до западных стандартов. Те случаи, когда Россия прекращала поставки энергоносителей в Европу, без сомнения, оказали влияние на решение Китая вступать или не вступать в соглашения с северным соседом. Но представление о том, что Россия использует поставки энергоресурсов в качестве политического инструмента, во многом предвзято и вредно. В то же время достижение целей Китая в энергетической области, с одной стороны, невозможно без сотрудничества, но с другой – содержит почву для конфликта, связанного с борьбой за энергоресурсы.

¹⁸ *Naughten B.* The impact of the new Asia–Pacific energy competition on Russian and the Central Asian states // *Energy Security in Asia*, ed. Michael Wesley. – London and New York: Routledge Publishing Lmt, 2007. – P. 128.

¹⁹ См., например: *Blank S.* Russo-Chinese Energy Relations: Politics in Command. – London, United Kingdom: GMB Publishing Ltd., 2006. – P. 47.

Вот характеристика российско-китайских отношений: «Как и в отношениях между ЕС и Россией, экономическая взаимозависимость необязательно означает политическое единодушие или близость. ЕС зависит от поставок энергоносителей из России, но эта зависимость, вопреки ожиданиям, не привела к политическому диалогу, в результате которого позиции ЕС изменились бы. Политика и экономика существуют отдельно. ЕС уверен, что экономические отношения будут развиваться, несмотря на политические расхождения. Российско-китайские отношения, наоборот, основаны на политическом согласии, но в экономическом плане сотрудничество не получает должного развития. Как и в отношениях между ЕС и Россией, общность границ превращает сотрудничество из возможности в необходимость»²⁰.

Россия и Китай нуждаются в общих проектах и политической поддержке друг друга. Некоторые исследователи полагают, что отношения между Китаем и ЕС могут превратиться из отношений стратегического партнерства (на что делалась ставка раньше) в отношения обычного рода, и то же самое можно предсказать относительно ближайшего будущего китайско-российских отношений²¹. Мы считаем, что если Китай найдет надежные и недорогие источники энергоносителей в Южной Америке, Африке и на Ближнем Востоке, крупные энергетические сделки с Россией могут оказаться не столь приоритетными, особенно в случае продолжения переговоров по ценам и при отсутствии полного доверия между странами. Власти Китая умеют отделять бизнес от политики, и это позволяет стране занять уникальное положение в мире и сотрудничать со многими странами, с которыми Запад расходится по моральным или политическим причинам. В будущем, если Китай сможет более продуктивно использовать в качестве энергоносителя природный газ, это послужит развитию двусторонних отношений с Россией в области торговли энергоносителями.

Со строительством трубопровода из Туркмении в Китай монополия советских трубопроводов в регионе нарушена, а в игру вступил новый игрок – нейтральное государство. После встречи в верхах в Копенгагене можно предположить, что на Китай будет оказываться серьезное давление, которое заставит страну использовать более чистые виды топлива, один из которых – природный газ. Вполне возможно, что на развитие

²⁰ *Kuhr N. Ibid.* – P. 123.

²¹ *Li Gang. Shanghai hezuo zuzhi: jiaqiang tuijin de quyu jingji hezuo.* – Beijing, Zhongguo: Zhongguo Haiguan Chubanshe, 2004. – P. 254.

офшорных проектов в Китае окажет влияние авария на скважине в Мексиканском заливе.

Наконец, важным инструментом регионального сотрудничества может стать ШОС, при условии взаимодействия в рамках этой структуры всех входящих в нее государств. Хотя ШОС все еще не стала ведущей международной организацией, геополитическую важность данного региона нельзя недооценивать, и отсутствие в этом альянсе стран Европы, Японии и США представляет собой потенциальную опасность. Прежде всего, в рамках ШОС необходимо создать здоровые рабочие отношения между Китаем и Россией, основанные на взаимном доверии.



Статья посвящена организации торгов валютной парой китайский юань–российский рубль на российском валютном рынке. Рассматриваются также меры по интернационализации юаня в Китае. Описываются предполагаемые параметры торгов и расчётов.

Ключевые слова: биржевая торговля, юань, рубль, ММВБ

Юань выходит на российский валютный рынок

А.Р. АРУТЮНЯНЦ, *Центр развития и проектной деятельности ЗАО ММВБ*,
Д.В. СВЕЧНИКОВ, *Клиентский центр ЗАО ММВБ, Москва*
E-mail: Svechnikov@micex.com

В ноябре 2010 г. Группа ММВБ планирует начать торги валютной парой китайский юань–российский рубль. Этот проект реализуется при активной поддержке Банка России, который в июне одобрил примерную схему его реализации. А в апреле вопрос организации биржевых торгов национальными валютами на территории России и Китая обсуждался с китайской стороной. Цель таких торгов – определение прямого курса юань–рубль и обеспечение банков, фирм и других хозяйствующих субъектов валютами России и Китая для использования их в трансграничных расчётах.

Китай неуклонно выдвигается на позицию крупнейшей экономической державы мира. Во втором квартале 2010 г. он опередил Японию, до того занимавшую второе место; ВВП Китая достиг 1,34 трлн дол. А по итогам первого полугодия он обошёл Германию по объёмам экспорта, став крупнейшим мировым экспортёром. Среди торговых партнёров России Германия пока лидирует, но весьма вероятно, что и тут Китай вытеснит её на второе место если не в этом, то в следующем или 2012 г. По сравнению с аналогичным периодом 2009 г. товарооборот между Россией и Китаем за январь–август 2010 г. вырос на 47,6%, достигнув 35,3 млрд дол. (тогда как за весь 2009 г. он составил 38,8 млрд дол.). При этом российский экспорт в Китай вырос на 27,7%, а импорт из Китая – на 76,7%.

© ЭКО 2010 г.



Нужно сказать, что расчёты в национальных валютах велись между Китаем и Россией и прежде. С 2003 г. осуществляются расчеты и платежи в рублях и юанях по торговле в приграничных районах между российскими банками и филиалами, зарегистрированными в Благовещенске (Амурская область) и китайскими банками и филиалами в г. Хэйхэ (провинция Хэйлунцзян). А с ноября 2006 г. в расчетах могут участвовать предприятия и банки на территории четырех провинций Китая: Хэйлунцзян, автономный район Внутренняя Монголия, Синьцзян-Уйгурский автономный район и Цзилинь. Динамику объёма расчётов можно увидеть на рис. 1.

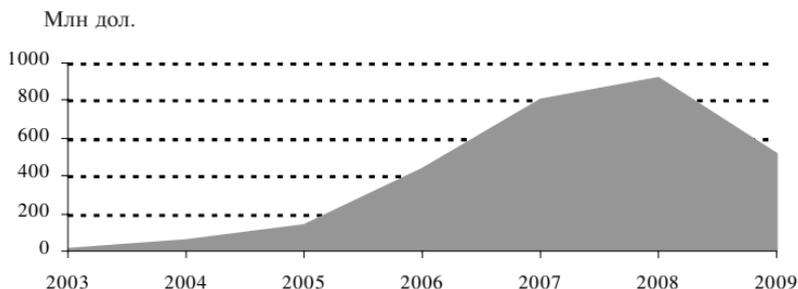


Рис. 1. Объём расчётов в юанях и рублях через корреспондентские счета в российских и китайских банках в приграничной торговле в 2003–2009 гг., в пересчете на млн дол.

Однако объём таких расчётов крайне невелик: в 2009 г. он составил всего лишь около 1,5% российско-китайского товарооборота. Всё остальное – через промежуточную валюту, американский доллар. Поэтому обе стороны заинтересованы в том, чтобы избавиться от валюты-посредника, перейдя к расчётам напрямую через юань и рубль. И здесь – огромный недоиспользованный потенциал торговли национальными валютами России и Китая.

Китай также планирует в достаточно скором времени начать торги рублем к юаню на межбанковском рынке. В сентябре 2010 г. Народный банк Китая начал приём заявок на получение лицензий для торгов новым инструментом. Вероятное место торгов – шанхайская торговая площадка Foreign Exchange Trading Center (CFETS), организация, аффилированная с Народным банком Китая.

Как легко догадаться, дело не в «особых» отношениях между нашими странами. Китай последовательно проводит политику исключения доллара из расчётов с другими странами (к слову, на той же площадке, где предположительно будут проводиться торги парой юань–рубли, в августе текущего года начались торги парой юань–малазийский ринггит). С июля 2009 г. в Шанхае и четырех городах южнокитайской провинции Гуандун – граничащем с Гонконгом Шэньчжэне, граничащем с Макао Чжухае, Гуанчжоу и Дунгуане – разрешены расчеты в юанях в трансграничной торговле со странами АСЕАН, Гонконгом и Макао. В мае 2010 г. увеличено количество административных единиц Китая, которым разрешено использовать юани для расчетов в трансграничной торговле. В их число входят девять провинций (Ляонин, Шаньдун, Цзянсу, Чжэцзян, Фуцзянь, Хубэй, Хайнань, Сычуань и Юньнань), два автономных района (Внутренняя Монголия и Гуанси-Чжуанский) и три города центрального подчинения (Пекин, Тяньцзинь и Чунцин). В августе 2010 г. ведущие мировые банки начали рекламные кампании, направленные на стимулирование использования юаня крупными компаниями при совершении торговых операций. HSBC, Standard Chartered, Citigroup и JP Morgan пытаются убедить компании в Азии, Европе и США активнее использовать китайскую валюту. Банки предлагают скидки по комиссионным платежам и другие финансовые льготы тем компаниям, которые переходят на торговые расчеты в юанях.

Причины, по которым Китай активизировал интернационализацию юаня, довольно прозрачны: риски инвестирования в доллар и американские активы из-за нестабильности финансового положения США, а также высокая волатильность доллара и других резервных валют. А стратегическая цель – переход юаня в статус мировой резервной валюты. У нашей страны тоже есть аналогичное намерение в отношении рубля. Организация торгов нашими валютами в обеих странах – шаг в сторону этой заветной цели, так что и тут интересы России и Китая совпадают. Правда, в Китае пока действует очень строгое валютное регулирование и жёсткий контроль центральным банком курса юаня. И нашему соседу предстоит пройти ещё немало на пути валютной либерализации. Что он и делает со свойственными китайским реформам постепенностью и осторожностью. Один из примеров – упомянутое выше

расширение перечня административных единиц, в которых разрешено использовать юани в трансграничных расчётах. Этот перечень, несомненно, будет расти и дальше. Другой пример, иллюстрирующий либерализацию валютной политики Китая, приведён на рис. 2.



Рис. 2. Курс юаня к доллару в 2008–2010 гг.
(курс на 12 октября 2010 г. – 6,683 юаня за доллар)

Интерес к торгам валютной парой китайский юань–российский рубль на ММВБ выразили 35 банков, среди которых – московские, сибирские и дальневосточные. В покупке китайских юаней заинтересованы 33 банка, в продаже – 21. Средний возможный ежедневный объем операций по китайским юаням одного участника торгов – 260 тыс. юаней (39 тыс. дол.). Примерный ежедневный оборот на ММВБ по валютной паре юань–рубль оценивается в 3 млн юаней (448 тыс. дол.).

Торги этой валютной парой первоначально планируется проводить на следующих условиях. Поскольку Банк России не предполагает участвовать в завершении расчётов, то во избежание недобросовестности участников будет предусмотрено стопроцентное депонирование денежных средств для совершения операций с парой юань–рубль. Торги будут проводиться с использованием инструмента TOD (расчёты производятся в день совершения сделки), вероятно, с 10 до 11 часов по московскому времени¹.

¹ Подробности – на сайте ММВБ (URL: www.micex.ru).



**Рынок юань–рубль
на ММВБ:
подготовка к запуску**



ММВБ осуществляет подготовку к организации на валютном рынке торгов валютной парой китайский юань–российский рубль.

- Заключение Договора банковского счета с уполномоченными банками РФ для проведения расчетов в китайских юанях по итогам торгов (октябрь 2010 г.).
- Внесение изменений в нормативную и договорную базу ММВБ (ноябрь 2010 г.).
- Технологическая реализация проекта, в том числе доработка торгово-клиринговой системы и тестирование (ноябрь 2010 г.).
- Работа с участниками (ноябрь 2010 г.).

Начало торгов парой юань–рубль намечено на ноябрь 2010 г.

Правила валютного регулирования в Китае создают некоторые сложности при организации расчётов китайскими юанями. Во-первых, нерезидентам не разрешается открывать счета в юанях в китайских банках, за исключением некоторых провинций и приграничных территорий. Во-вторых, купленные на бирже юани можно переводить в Китай только на основании торговых контрактов. Кроме того, свою роль играет и большая разница во времени между Москвой и Китаем. Чтобы обойти эти трудности, на первом этапе в качестве расчётного банка будет выбран коммерческий банк, который является резидентом России и дочерним банком китайского банка. На первых порах объёмы торгов будут, скорее всего, невелики. Поэтому торги предполагается организовать с использованием института маркет-мейкеров², которые должны будут обеспечить

² Маркет-мейкеры – участники торгов, определяющие текущий уровень валютного курса за счет значительной доли своих операций в общем объеме рынка. Маркет-мейкеры устанавливают текущий уровень валютного курса путем проведения операций друг с другом и с менее крупными участниками торгов. ЗАО ММВБ выплачивает вознаграждение такому участнику торгов за выполнение им функции маркет-мейкера в сегменте китайский юань–российский рубль.

первоначальную ликвидность в новом сегменте биржевого рынка ММВБ. Готовность выступить в качестве маркет-мейкеров на начальном этапе проекта выразили пять банков. Дополнительная информация об обязательствах маркет-мейкеров представлена ниже.

|  Обязательства маркет-мейкеров по инструментам юань-рубль (проект)  | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Минимально допустимый объем заявки | 1000 юаней (1 лот) |
| Максимальная разница между ценами заявок на покупку и продажу | 0,2% |
| Период в ходе торговой сессии, в течение которого должны выполняться обязательства, % времени проведения торгов по инструменту | 50% |
| Объем обязательств по системным сделкам за одну торговую сессию | От 0,5 млн юаней |
| Минимальное количество рабочих дней в месяце, в течение которых должны выполняться обязательства | 75% |

Основные принципы уплаты вознаграждения:

- вознаграждение выплачивается ежемесячно;
- размер вознаграждения маркет-мейкеру рассчитывается, исходя из размера комиссионного вознаграждения бирже, уплаченного маркет-мейкером и скорректированного с учетом принятых на себя обязательств маркет-мейкером;
- вознаграждение маркет-мейкера может составлять не более 50% от суммы уплаченного им комиссионного вознаграждения.

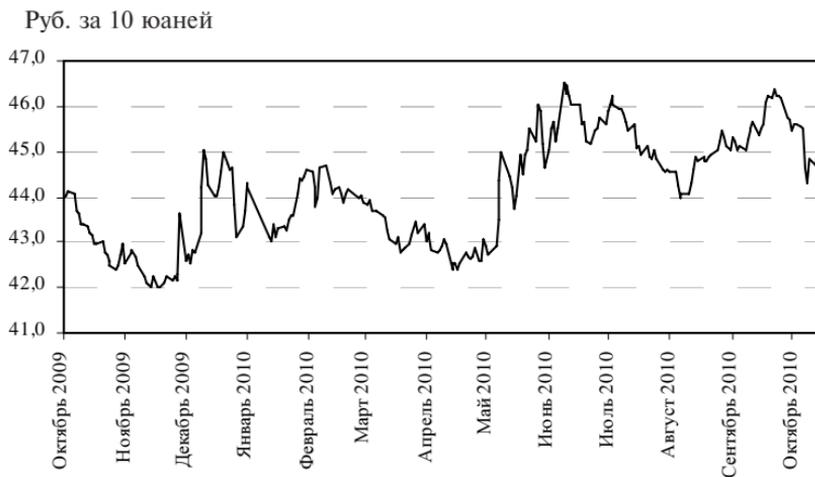
В дальнейшем предполагается отказаться от стопроцентного предварительного депонирования средств участников торгов. Для этого нужно будет найти банк, который согласится играть роль замещающей стороны в случае невыполнения каким-либо из участников торгов своих обязательств. ТОД будет дополнен инструментами, используемыми при торгах другими валютными парами. Рассматривается также

возможность реализации совместного проекта с шанхайской торговой системой CFETS, который обеспечивал бы объединение ликвидности торгов и расширил возможности расчётов.

Этим, конечно, вопрос о более тесном содружестве рубля и юаня не исчерпывается. Вытеснят ли они доллары из китайско-российской торговли? Что будет происходить с курсом юаня? Какими будут последствия формирования биржевого валютного рынка юань–рубли в перспективе?

Продолжение темы в следующем номере.

СТАТИЛЛЮСТРАЦИЯ



Курс юаня к рублю на 1-е число месяца 2009–2010 гг.

Источник: Банк России. URL: www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx

Предложенный автором подход к исследованию влияния внешней торговли региона на величину валового регионального продукта может быть полезен для измерения степени интеграции регионов в международное и межрегиональное разделение труда, отражении внешнеэкономических факторов при построении сценариев развития региональной экономики, обосновании мер государственного регулирования субъектов внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: Новосибирская область, внешняя торговля, экспорт, импорт, экономический рост

Внешняя торговля в экономике региона: до и после кризиса

В.И. НЕФЁДКИН, кандидат экономических наук, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

Внешняя торговля: две стороны медали

В либеральной парадигме развитие международной торговли рассматривается как фактор преимущественно положительный: увеличение её объёмов способствует ускорению темпов экономического роста и процветанию жителей стран, участвующих в обмене товарами. Такое представление о внешней торговле восходит ещё к временам Д. Рикардо, сформулировавшего и обосновавшего принцип, в соответствии с которым свободная торговля ведет к специализации каждой страны на тех товарах, в производстве которых она имеет сравнительное преимущество. Следствием является увеличение выпуска продукции и рост потребления во всех странах, участвующих в обмене товарами. Этот принцип может быть перенесен и на обмен между регионами в пределах одной страны, и на внешнеэкономическую деятельность отдельно взятого региона.

Современные представления об эффективности внешней торговли дополняют и расширяют взгляды «классиков». Так, в известной теореме Хекшера – Олина¹ показано, что страна экспортирует те товары, производство которых требует

¹ Джонс Р. Соотношения между факторами и теорема Хекшера – Олина. URL: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-15_Jones.pdf



относительно больших количеств избыточного для данной страны фактора производства. Страны, имеющие, например, избыточные трудовые ресурсы, экспортируют товары, производство которых более трудоёмко, а избыточные с точки зрения капитала – могут реализовать своё преимущество, специализируясь на выпуске относительно более капиталоемких товаров.

Дальнейшее развитие теоретических идей и хозяйственной практики привело к представлению об экономической интеграции как одном из главных факторов экономического развития. Рост международной торговли, интенсификация обмена ресурсами (факторами производства) как между разными странами, так и между регионами одной страны, по сути дела, – следствия более общих процессов, которые сейчас принято называть модными словами «глобализация» и «регионализация». Свободный переток технологий, товаров и факторов производства между странами и регионами является идеалом с точки зрения достижения глобальной экономической эффективности.

Последние десятилетия, казалось бы, убедительно показали, что активное участие в международных экономических отношениях способствует достижению и сохранению высоких темпов экономического роста на протяжении длительного периода времени. Примеры Китая и ряда других стран, сделавших в свое время ставку на интеграцию в мировую экономику и превративших развитие экспортоориентированных производств в главный фактор экономического роста, общеизвестны. Россия не является исключением. Хотя отношение к сырьевой ориентации российского экспорта негативное, в так называемые «тучные годы» внешняя торговля во многом определила высокие темпы роста экономики за счет благоприятной конъюнктуры на рынках традиционных для российского экспорта товаров.

Более тесное экономическое взаимодействие стран и регионов способствует повышению темпов экономического роста мировой экономики в целом, а также экономических союзов разных стран. Но улучшение «в среднем» не означает улучшение для каждого. Всё зависит от того, как эффекты от взаимодействия стран и регионов распределяются между ними и, в конечном счёте, влияют на производство, потребление и уровень жизни населения.

В последние годы стало очевидно, что экономическая интеграция и повышение эффективности экспорта не всегда являются благом для участников внешней торговли. В частности, «подсаженные на иглу» сверхэффективного экспорта страны или регионы могут страдать от так называемой «голландской болезни». Эмпирические данные² показывают, что темпы экономического роста в странах, богатых нефтью, газом и другими природными ресурсами, могут быть даже ниже, чем в странах, где запасы таких ресурсов ограничены или вообще отсутствуют. Положительный торговый баланс и приток иностранной валюты приводят к повышению курса национальной валюты и снижению конкурентоспособности товаров местного производства на мировом рынке, и, как следствие, к снижению темпов экономического роста, а при худшем сценарии развития событий – и к депрессии. Для региона последствия могут быть ещё более негативными, так как региональной власти недоступны инструменты макроэкономического регулирования. У региона нет своего «центрального банка», он не имеет своей «региональной» валюты и не может за счет искусственной девальвации поднять конкурентоспособность своего экспорта.

Голландская болезнь, впрочем, не является обязательной. Пример Норвегии, сумевшей в полной мере использовать преимущества, полученные в результате разработки месторождений нефти и газа в Северном море, это подтверждает. Имеются примеры и другого свойства, когда страны, не имея собственных ресурсов, сумели совершить впечатляющий рывок в экономическом развитии. Наиболее известный из них – развитие Японии в 1960–1980-е годы.

Таким образом, наличие преимуществ в международной торговле не дает гарантии устойчивого экономического процветания, равно как и их отсутствие не является фатальным для экономики страны или отдельного региона.

В настоящее время участие страны или региона во внешней торговле уже не рассматривается как несомненное благо. Отчасти этому способствовало наблюдаемое увеличение

² Темпы экономического роста – «голландская болезнь» // *Кузнецов А.В.* ИФС. – 2002. – 6 марта. URL: [http:// www.finansy.ru/publ/pmacro/004.htm](http://www.finansy.ru/publ/pmacro/004.htm)

разрыва в уровне жизни населения «богатых» и «бедных» стран, отчасти – очевидные проблемы национальных экономик, дальше других продвинувшихся в сторону межстрановой экономической интеграции (актуальный пример – страны ЕС). Добавил «масла в огонь» и мировой экономический кризис, который спровоцировал усиление автаркических настроений.

В периоды ухудшения конъюнктуры страны, узкоспециализированные на экспорте отдельных товаров, несут потери в первую очередь. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. и его последствия побуждают рассматривать внешнюю торговлю как фактор не только роста экономики, но и её падения в период рецессии, и посткризисного восстановления.

Внешняя торговля в экономике региона: трудности измерения

Влияние внешней торговли на экономику страны или группы стран уже исследовано в самых разных аспектах, но проблема зависимости темпов и пропорций развития экономики региона от масштабов его внешнеэкономической деятельности вообще и от интенсивности внешней торговли – в частности, не получила, на наш взгляд, должного внимания со стороны специалистов.

Это справедливо и для России, поскольку выстраивание «вертикали власти», сопровождавшееся централизацией финансовых ресурсов, привело к ослаблению интереса к экономической периферии. Заниматься «национальными проектами» стало гораздо престижнее и выгоднее, чем исследовать процессы, происходящие в регионах. Неизбежным следствием стало постепенное угасание исследовательского интереса к проблемам региональной экономики.

Между тем существенное изменение условий развития регионов в периоды, предшествующие мировому экономическому кризису, во время рецессии и в меньшей мере – посткризисного восстановления создаёт благоприятную почву для исследований, выявляющих новые зависимости и тенденции взаимодействия отдельных стран и регионов с «внешним миром».

Установление верифицируемых зависимостей между интенсивностью внешних связей региона и развитием экономики региона требует использования количественных методов. Но проведение подобных исследований осложняется недостатком информации. Так, если официальная статистика регистрирует значения валового регионального продукта начиная с 1996 г., то данные об отраслевой структуре регионального продукта доступны только с 2004 г.

Существуют и методологические сложности. Например, количество ввозимых в регион импортных товаров может очень слабо коррелировать со статистическими данными, которые составляются на основе грузотамовенных деклараций (ГТД). Так, если товар пересёк таможенную границу в одном регионе, а впоследствии был перевезён в другой, то это никак не отразится на статистике внешней торговли последнего. Аналогично, если нефть, добытая, скажем, в Новосибирской области, была отгружена на экспорт с морского терминала в другом регионе, то на величине экспорта Новосибирской области это тоже не скажется. Если же нефть по железной дороге отправляют в Казахстан, то её стоимость будет включена в экспорт Новосибирской области.

Указанные сложности сильно затрудняют количественные исследования интересующих нас зависимостей, повышают условность полученных результатов и заставляют более осторожно относиться к их интерпретации. Тем не менее, на наш взгляд, они не отменяют саму возможность подобных исследований. Актуальность количественных оценок влияния внешнеэкономической деятельности на региональную экономику будет только возрастать по мере интеграции российских регионов в международное разделение труда. Действительно, поскольку внешнеторговые связи, как правило, базируются на достаточно длительных контрактах, то, имея данные об ожидаемых объёмах и структуре сделок, можно было бы прогнозировать их влияние на экономику региона. Кроме того, в рамках таких исследований возможна оценка влияния предпочтений региональных властей, получаемых участниками внешнеэкономической деятельности, на развитие экономики региона.

В качестве обобщающего показателя деловой активности региона можно использовать валовой региональный продукт

(ВРП), рассчитываемый по методу конечного использования. В соответствии с методологией национального и регионального счетоводства ВРП определяется как сумма фактических расходов резидентов региона на конечное потребление, расходов госучреждений на коллективные услуги (распределяемые по регионам), валового накопления основного капитала и чистого ввоза (включая чистый экспорт).

Экспорт, импорт или внешнеторговый оборот?

На первый взгляд, влияние внешней торговли на экономику региона очевидно. Рост экспорта увеличивает величину ВРП, а рост импорта – уменьшает. В действительности всё не так просто. Представим, что за определенный период объёмы и экспорта, и импорта изменились на одну и ту же величину. Со статистической точки зрения это будет означать, что указанные изменения никак не повлияли на величину ВРП. Однако вряд ли можно спорить с тем, что изменения в объёмах и структуре экспорта и импорта, независимо от их соотношения, могут существенно повлиять на экономику региона и в том периоде, когда они были зафиксированы статистической, и в последующем.

В частности, снижение объёмов импорта оборудования и сырья, потребляемых промышленностью региона, существенно сократит возможности производства. Уменьшение объёмов экспорта, при прочих равных условиях, также негативно влияет на экономику региона. Если производимые ранее на экспорт товары и услуги не попадут на внутренний рынок, это будет означать сокращение производства, уменьшение количества рабочих мест, а, следовательно, падение доходов, рост количества безработных и, в конечном счёте, уменьшение ВРП.

Для исследования влияния внешней торговли на экономические показатели региона, на наш взгляд, целесообразно использовать показатель внешнеторгового оборота, рассчитываемый как сумма экспорта и импорта. Его изменение не эквивалентно изменению ВРП, так как в последнем случае необходимо ещё и изменение чистого экспорта. Если следовать

логике факторов производства, то увеличение внешнеторгового оборота должно приводить к росту производственных возможностей региона и, в конечном счёте, к росту региональной экономики. Так, увеличение экспорта, при прочих равных условиях, является результатом роста спроса на продукцию региона за его пределами и способствует более полному использованию производственного потенциала региона. Кроме того, с точки зрения статистики, рост экспорта увеличивает размер ВРП.

Увеличение импорта, при прочих равных условиях, приводит к увеличению производственных возможностей, так как за счет входящих в состав импорта производственного оборудования, сырья и материалов увеличивается сумма используемых в регионе факторов производства. В то же время, как уже отмечалось, рост импорта ведёт к снижению величины ВРП.

В качестве рабочей гипотезы было принято предположение, что показателем, наиболее полно характеризующим влияние внешней торговли на экономику региона, является внешнеторговый оборот (сумма экспорта и импорта). Для проверки данной гипотезы на примере Новосибирской области была проведена оценка влияния показателей экспорта, импорта и внешнеторгового оборота региона на величину ВРП.

Эконометрическое моделирование с использованием функции регрессии показало наличие зависимостей между величиной ВРП и значениями основных показателей, характеризующих внешнюю торговлю региона – экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. Подтвердилась гипотеза о том, что наиболее тесная положительная корреляция наблюдается между показателями внешнеторгового оборота и величиной ВРП.

До кризиса...

Новосибирская область не обладает очевидными конкурентными преимуществами с точки зрения международной торговли: в ней нет сколько-нибудь заметных в международном масштабе сырьевых ресурсов, на экспорте которых, как известно, во многом зиждется относительное благополучие отечественной экономики. Машиностроение, бывшее в советские времена визитной карточкой области, переживает не лучшие времена. Начавшаяся в 2000 г. добыча нефти на территории

Новосибирской области в настоящее время немногим превышает уровень 2 млн т в год, и особых перспектив в этой связи не просматривается.

В «Концепции развития международных и внешнеэкономических связей Новосибирской области на период до 2013 года»³ указано, что определяющей отраслью экспорта области много лет остаётся машиностроение (в 2006 г. – 56% от объема экспорта). Большая часть продукции машиностроения вывозилась в Украину, Казахстан, Китай и Германию. В 2006 г. на долю области пришлось более 30% всей вывезенной из Сибирского федерального округа продукции машиностроения. Также в экспорте существенна доля продукции химической промышленности (10,3%), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (7,9%), металлов и изделий из них (7,6%).

В Концепции отмечается, что экспорт Новосибирской области в меньшей степени, чем соответствующие показатели по России и Сибирскому федеральному округу, зависит от конъюнктуры мировых рынков товаров «сырьевой» группы. В структуре экспорта области продукция топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в 2006 г. составила лишь 6,8%.

Для оценки роли внешней торговли, на наш взгляд, надо прежде всего ответить на два вопроса: 1) как измерить степень «открытости» экономики и 2) как оценить влияние внешней торговли на темпы развития экономики?

В качестве обобщающего показателя для измерения степени открытости экономики можно использовать долю внешнеторгового оборота в валовом региональном продукте. В течение «благополучных» 2000–2007 гг. для Новосибирской области это соотношение уменьшилось с 28,4 до 19,7%. За тот же период для России доля внешнеторгового оборота в валовом внутреннем продукте упала с 57,8 до 42,8%.

Прямое сопоставление показателей не вполне корректно по причинам, которые уже отмечались выше. Более того, снижающаяся динамика этого показателя вовсе не свидетельствует о меньшей открытости экономики. При таком расчёте игнорируется, например, тот факт, что «долларовая» инфляция искажает динамику исследуемого показателя. Для более точной оценки можно сопоставить относительные показатели изменения внешнеторгового оборота (табл. 1).

³ См: Советская Сибирь. – 2008. – № 64. – 8 апр.

Таблица 1. Динамика индексов темпа роста внешнеторгового оборота за 2001–2009 гг.

| Регион | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Новосибирская область | 1,19 | 1,23 | 1,10 | 1,26 | 1,20 | 1,12 | 1,35 | 1,45 | 0,65 |
| Российская Федерация | 1,11 | 1,14 | 1,17 | 1,25 | 1,36 | 1,16 | 1,15 | 1,58 | 0,67 |

Из табл. 1 видно, что темпы роста внешнеторгового оборота Новосибирской области близки к среднероссийским показателям, а в отдельные годы даже превышают их. Так, в 2001–2007 гг. внешнеторговый оборот России увеличился примерно в 3,4 раза, а по Новосибирской области – в 3,7 раза. Если же учесть, что за этот же период времени темпы роста ВРП области устойчиво опережали темпы роста ВВП по стране в целом (табл. 2), то можно предположить, что для Новосибирской области развитие внешней торговли стало одним из факторов её более быстрого роста в сравнении с Российской Федерацией.

На первый взгляд, данное предположение может показаться довольно странным. Действительно, область не обладает отмеченными выше преимуществами в международной торговле, способствовавшими подъёму российской экономики в 2001–2007 гг. Но увеличение масштабов участия области во внешней торговле в сочетании с постепенным ростом положительного сальдо торгового баланса, как показало эконометрическое исследование, существенно повлияли на темпы роста экономики региона.

В соответствии с той же логикой, относительно меньшая зависимость экономики Новосибирской области от внешней торговли должна была бы привести к тому, что «кризисное» падение темпов развития её экономики должно было быть не таким глубоким, как по России в целом и в регионах, в большей степени зависящих от внешней торговли.

...после кризиса

Первые признаки кризиса проявились уже в 2008 г. Примерно одинаковое снижение темпов роста экономики произошло и в России, и в Новосибирской области. В пиковом 2009 г. ВВП России в реальном измерении снизился на 7,1%, а ВРП Новосибирской области – всего на 4%.

Таблица 2. ВВП РФ, ВРП и показатели внешней торговли Новосибирской области в 2000–2009 гг.

| Показатель | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009* |
|-----------------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Темп роста ВВП РФ, % к предыдущему году | 110,0 | 105,1 | 104,7 | 107,3 | 107,2 | 106,4 | 107,7 | 108,1 | 105,6 | 92,9 |
| Темп роста ВРП, % к предыдущему году | 113,7 | 111,6 | 105,4 | 109,7 | 110,0 | 108,9 | 108,5 | 111,7 | 104,2 | 96,0 |
| ВРП в текущих ценах, млрд руб. | 72,0 | 95,3 | 123,1 | 153,8 | 191,8 | 235,4 | 296,1 | 382,2 | 460,1 | 442 |
| ВРП реальный, млрд руб. | 72,0 | 80,4 | 84,7 | 92,9 | 102,2 | 111,3 | 120,8 | 134,9 | 140,5 | 134,9 |
| Внешнеторговый оборот, млн дол. | 726,0 | 809,1 | 942,5 | 1119,5 | 1496,8 | 1731,4 | 2117,1 | 3060,5 | 3714,6 | 2344,7 |
| Внешнеторговый оборот, млрд руб. | 20,4 | 24,4 | 30,0 | 33,0 | 41,5 | 49,8 | 55,7 | 75,1 | 109,1 | 70,9 |
| Экспорт, млн дол. | 463,8 | 482,3 | 586,2 | 672,3 | 929,8 | 1058,3 | 1166,3 | 1584,8 | 1943,4 | 1455,6 |
| Импорт, млн дол. | 262,2 | 326,8 | 356,3 | 447,7 | 567,0 | 673,1 | 950,8 | 1475,7 | 1771,2 | 889,1 |
| Сальдо торгового баланса, млн дол. | 201,6 | 155,5 | 229,9 | 224,6 | 362,8 | 385,2 | 215,5 | 109,1 | 172,2 | 566,5 |
| Экспорт, млрд руб. | 13,1 | 14,5 | 18,6 | 19,8 | 25,8 | 30,5 | 30,7 | 38,9 | 57,1 | 44,0 |
| Импорт, млрд руб. | 7,4 | 9,8 | 11,3 | 13,2 | 15,7 | 19,4 | 25,0 | 36,2 | 52,0 | 26,9 |
| Чистый экспорт, млрд руб. | 5,7 | 4,7 | 7,3 | 6,6 | 10,1 | 11,1 | 5,7 | 2,7 | 5,1 | 17,1 |

Примечание. * Оценка по предварительным данным ГКС Новосибирской области

Экспорт и импорт являются наиболее чувствительными к изменениям мировой конъюнктуры показателями. Если в период благоприятной конъюнктуры (2000–2007 гг.) темпы роста внешнеторгового оборота в Новосибирской области устойчиво опережали увеличение реального ВРП, то в кризисном 2009 г., при снижении реального ВРП на 4%, все показатели, характеризующие внешнюю торговлю, сократились: экспорт – на 25%; импорт – почти в два раза, а внешнеторговый оборот – на 35%.

Фактор внешней торговли, смягчивший падение экономики области в период кризиса, в период восстановления может оказать противоположное влияние. Восстановление докризисной конъюнктуры мирового рынка энергоносителей может способствовать тому, что темпы роста экономики России в целом и её регионов, более открытых для внешней торговли, в ближайшие 2–3 года будут более высокими, чем в Новосибирской области. Кроме того, в эту же сторону будет работать так называемый «фактор базы сравнения», поскольку чем глубже было падение в период кризиса, тем проще, при прочих равных условиях, обеспечить высокие темпы роста в период восстановления.

Степень влияния внешнеэкономических факторов на развитие Новосибирской области будет зависеть, прежде всего, от дальнейшего развития событий в экономике региона. Можно уверенно предсказать отсутствие симптомов «голландской болезни» в ближайшем будущем. Вероятность развития событий по «японскому сценарию» также маловероятна. Если будет, наконец, разработана и реализована региональная промышленная политика, действительно стимулирующая создание, внедрение, а в последующем и экспорт «высоких технологий», то это может существенно изменить ситуацию в экономике области уже в ближайшие 5–10 лет. Главным сдерживающим фактором будет не отсутствие ресурсов, которые можно выгодно продать на мировом рынке, а ограниченность внутреннего рынка. Повышение степени открытости экономики области, а, следовательно, и усиление роли фактора внешней торговли в этом случае будут необходимыми условиями достижения и сохранения высоких темпов роста экономики области.

«Сухой остаток»

Проведённое на примере Новосибирской области исследование зависимости между объёмами внешнеторговой деятельности, измеряемыми величиной внешнеторгового оборота, с одной стороны, и величиной валового регионального продукта – с другой, на наш взгляд, позволяет сделать следующие выводы.

- Экономика Новосибирской области относительно меньше зависит от внешнеэкономической деятельности, чем России в целом. Вместе с тем в динамике значение внешней торговли, как фактора экономического роста для Новосибирской области, возрастает, а показатели роста внешнеторгового оборота опережают российские показатели.
- Выявлена статистически значимая зависимость ВРП Новосибирской области от показателей внешней торговли региона, – экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. При этом наиболее существенной оказалась зависимость между темпом роста ВРП и величиной внешнеторгового оборота.
- Экономика регионов, в меньшей степени зависимых от внешней торговли, соответственно, и менее чувствительна к изменениям мировой экономической конъюнктуры. Это, с одной стороны, приводит к не столь значительному снижению деловой активности в периоды спада. С другой стороны, это может стать причиной и более медленных темпов посткризисного восстановления в сравнении с Россией в целом и отдельными её регионами в большей степени, чем Новосибирская область, зависимыми от фактора внешней торговли.
- Кризис 2008–2009 г. в основном сказался на величине импорта, чем экспорта, что привело к увеличению сальдо торгового баланса и стало дополнительным фактором, стабилизирующим величину ВРП. Вместе с тем в среднесрочном и долгосрочном периодах следует ожидать пролонгированных отрицательных последствий резкого снижения импорта инвестиционных товаров, сырья и материалов, используемых в промышленности региона.

В статье рассказано о ключевых проблемах сотрудничества с ближайшими азиатскими соседями России.

Ключевые слова: Россия, Монголия, Китай, приграничная торговля, поощрение экспортеров

Развитие приграничного сотрудничества: каковы сами — таковы и сани...

Ю.И. БЕРНАДСКИЙ, *президент Новосибирской городской торгово-промышленной палаты, генеральный директор Межрегиональной ассоциации руководителей предприятий*

Содействие развитию торгово-экономических связей — одна из основных задач торгово-промышленных палат. Новосибирская — не исключение. Мы активно создаем каналы для контактов новосибирских и зарубежных предприятий, для расширения международного сотрудничества, реализации совместных бизнес-проектов. Проводятся выездные торгово-экономические мероприятия, международные бизнес-форумы, выставки, дни экономики зарубежных стран, бизнес-встречи и презентации в Новосибирске и за рубежом. Подписано более 50 соглашений с торгово-промышленными палатами и торговыми представительствами зарубежных стран.

Все это проводится в тесной взаимосвязи с сибирскими предприятиями, поэтому узловые проблемы внешнеэкономического сотрудничества, в том числе с азиатскими партнерами — Китаем и Монголией — мы знаем «изнутри».

Этапы развития внешней торговли

За годы реформ российской экономики приграничная торговля, в первую очередь, с Китаем, стала одним из основных способов выживания сибирских регионов. Совместные проекты, обмен ресурсами и товарами стали влиять на конкурентоспособность местной экономики и уровень жизни населения.

© ЭКО 2010 г.



Выступая на VI Объединенном форуме торгово-промышленных палат (ТПП) России, Китая и Монголии (Новосибирск, август 2010 г.), президент ТПП Хакасии С.Б. Адамян выделил несколько периодов такого сотрудничества.

- На первом этапе (середина 80-х – начало 90-х годов XX века) взаимный товарооборот плавно увеличивался, при постоянно расширяющемся круге участников.
- Затем настали времена стремительного и даже безудержного роста двустороннего регионального товарообмена. Государственное регулирование в России практически отсутствовало, в то время как в Китае торговыми отношениями с сопредельными российскими регионами занимались на государственном уровне. Торговый обмен между Россией, Китаем и Монголией в те годы носил стихийный характер. Увеличение числа российских фирм-однодневок и просто мелких компаний, специализировавшихся на посреднических операциях, привело к росту поставок из нашей страны некачественного и недоукомплектованного товара.
- Затем в середине 1990-х годов произошел резкий временный спад приграничного сотрудничества.
- С 1997 г. начался новый этап развития межрегиональных и приграничных связей с Китаем и Монголией, который продолжается до настоящего времени.
- К концу 2009 г. темпы роста приграничного сотрудничества снизились из-за мирового финансового кризиса. Тем не менее ситуация на сегодняшний день вполне позитивная. Однако из-за отсутствия целенаправленного подхода к внешнеэкономическим связям со стороны российских федеральных органов управления за последние десятилетия накопилось много «узлов и узелков», которые необходимо распутать. Остановлюсь на наиболее болезненных.

Узел первый. Отсутствие обмена информацией

В 2009 г. объемы российской внешней торговли сократились на 34%, причем импорт продукции и услуг – в 2 раза. На этом фоне обострились проблемы, препятствующие устойчивым внешнеэкономическим связям.

✓ Инвесторы и банки оказались не готовы разделить риски бизнеса по внешнеторговым контрактам.

✓ Из-за дефицита инвестиционных ресурсов и собственных средств предприятий резко сократились темпы модернизации, технического перевооружения индустриального комплекса, соответственно упали объемы поставок нового технологического оборудования из-за рубежа.

✓ Таможенные органы, выполняя сложнейшую задачу обеспечения законности экспортно-импортных операций и наполнения бюджета страны, отодвинули на второй план создание так называемых «зеленых коридоров» для добросовестных участников внешней торговли. Не случайно в директивном порядке с 1 июля 2010 г. вступил в действие Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси.

✓ Сейчас таможенные правила России и ее внешнеторговых партнеров сильно различаются – таково общее мнение представителей национальных ТПП.

✓ Порой очень сложно выполнять международные контракты, поскольку в ходе реализации сделок невозможно учесть многочисленные изменения нормативно-правовой базы. На форуме в Новосибирске, в котором участвовали руководители национальных палат РФ, Китая и Монголии, мы договорились, что будем в постоянном режиме обмениваться информацией по изменению таможенных процедур, нормативных актов в области внешнеэкономической деятельности. Будут налаживаться трехсторонние связи между торгово-промышленными палатами, в первую очередь России, Китая и Монголии.

✓ Не налажен системный информационный обмен между палатами наших стран по вопросам достоверной оценки и мониторинга цен импортируемых товаров для таможенного декларирования.

На VI Объединенном форуме были достигнуты и отражены в принятом итоговом меморандуме договоренности в области обмена информацией по развитию приграничного сотрудничества между ТПП РФ, КНР и Монголии на межрегиональном уровне.

✓ Транспортно-логистические схемы и инфраструктура медленно адаптируются к изменившимся условиям грузоперевозок.

В последнее время появились определенные основания для осторожного оптимизма в отношении развития приграничного

сотрудничества. На межправительственном уровне подписан ряд соглашений с Китаем и Монголией. Предусмотрено продвижение более ста совместных проектов, направленных на глубокую переработку древесины, углеводов, на поставку энергии и энергопродуктов. Причем речь идет о размещении этих производств на российской территории, что для нас принципиально важно.

Определен ряд зон экономического сотрудничества и свободной экономической торговли:

- пос. Забайкальский вблизи Благовещенска (граница с Китаем): приоритетное направление – глубокая переработка леса;
- с. Кош-Агач (Республика Алтай, граница с Монголией): переработка углеводов, минерального сырья, металлов;
- пос. Цаган-Толгой, села Эрзин и Хандагайты (Тыва): энергетика, возобновляемые источники энергии;
- г. Рубцовск (Алтайский край, граница с Казахстаном): туристическо-рекреационное направление сотрудничества;
- Международный центр приграничного сотрудничества (Алтайский край): экология, природопользование.

К 2011 г. товарооборот России и Китая должен выйти на докризисный уровень и составить не менее 55 млрд дол., а с Монголией – увеличиться до 1 млрд дол.

Узел второй. Ментальность и деловой успех: «русский путь» на азиатский рынок

У сотрудничества с нашими азиатскими партнерами большое будущее.

Имеют хорошие перспективы российско-монгольские торгово-экономические связи, хотя пока объемы внешнеторгового оборота Сибири с Монголией крайне малы. Между тем у наших стран давняя история экономического партнерства: крупные промышленные объекты на территории Монголии построены с российским участием. Вспомним Эрдэнэт, монгольскую железную дорогу, объекты энергетики...

Если же говорить о ментальности наших народов, то с Монголией сложно работать, поскольку монгольское «да» часто означает «может быть». Даже если подписано соглашение, нет уверенности, что партнеры хотя бы ответят на ваше письмо.

Возможно, непонимание этих особенностей отчасти привело к тому, что мы потеряли Эрдэнэт, наши позиции в Мон-

голии значительно ослабли, хотя эта страна традиционно была одним из стратегических партнеров России.

Сейчас произошло некоторое обоюдное отрезвление. В Монголии поняли, что партнеры из рыночных зарубежных стран, в том числе из США, по большому счету грабили страну. Об этом говорили участники новосибирского форума. И общество, и руководство республики пришли к пониманию того, что надо восстанавливать деловые взаимоотношения с Россией. Сегодня идут серьезные переговоры о поставках зерна, о сотрудничестве в развитии животноводства, горнорудной промышленности, экологических видов производства энергии.

Широкие деловые и торговые связи сложились у нашей страны с Китаем. Но, к сожалению, в течение последних 5–7 лет наши контакты развивались несимметрично. Экспорт из России, в частности из Сибири, сокращался, а импорт в Россию из Китая – увеличивался. Плюс к этому осуществлялись крупные поставки китайских товаров через страны ближнего зарубежья, где уровень таможенного контроля оставляет желать лучшего. По этим каналам на российские рынки шла контрафактная, недоброкачественная и даже контрабандная продукция.

Есть опасения, что с утверждением таможенного союза эти потоки усилятся. Китай, и это не секрет, традиционно грешит «серым» бизнесом. Любое изделие, любое оборудование копируется и поставляется уже под китайской маркой либо даже под маркой российского товаропроизводителя, например, Новосибирского инструментального завода.

Наша задача – найти возможности убедить федеральное правительство создать условия для того, чтобы рос экспорт высокотехнологичной продукции из России в Китай.

Да, у наших народов – разная ментальность. Китай – это особая философия, представленная в высказываниях мудрецов, которых цитирует весь мир. Но мне кажется, что у нас, россиян, мозги более мобильные. Быть может, нам, как нации, не хватает целеустремленности. Каждый по отдельности (особенно в Сибири, на мой взгляд) – талантливый человек. Но целенаправленности, настойчивости коллективного разума в реализации планов недостает. Мы хватаемся за многое, хотим сделать все сразу. Мое глубокое убеждение состоит в том, что общее правило во внешней торговле – надо очень твердо отстаивать свои интересы, с кем бы ты ни имел дело.

Новосибирская городская торгово-промышленная палата, Межрегиональная ассоциация руководителей предприятий много работают с Китаем. И каждый раз наши партнеры любой диалог сразу переводят в сферу торговли. Если ты не умеешь торговаться, то обязательно проиграешь. Нужно сразу и четко указать цену наших услуг, наших товаров, разработок. Обозначить, что наши ноу-хау стоят дорого, поскольку есть опасность их копирования: это своеобразная традиция Китая. И надо отстаивать свою позицию очень решительно: либо так, либо никак. С Китаем можно работать только в таком режиме.

Не надо быть донорами и спонсорами – надо выстраивать партнерские отношения. Это общее требование касается взаимоотношений не только с Востоком, но и с таможенным союзом Россия – Беларусь – Казахстан.

При всей специфике, восточном колорите и т.д., Китай и Монголия, по моему мнению, более открыты для нас, чем страны Евросоюза, на рынки которых пробиться очень трудно, даже притом, что мы участвуем в массе программ и проектов, где есть несомненные блестящие успехи.

Евросоюз создает серьезные препятствия для проникновения на свой рынок товаров с Востока. А Россию там рассматривают все-таки как восточную страну, несмотря на все наши амбиции и усилия. В странах Европы есть программы, позволяющие экспортерам входить на наши рынки с товарами за счет демпинговых цен. Наша страна для них – в первую очередь, рынок. И с этим приходится бороться, убеждая партнеров, что мы не рынок. Мы – фабрика новых идей и технологий!

Узел третий. Два государства – два подхода: китайская экспансия и российская бесхребетность

Конечно, успехи китайских экспортеров не были бы столь значительными без постоянной, целенаправленной и бескомпромиссной поддержки со стороны государства.

Китай проводит государственную политику, предоставляет ряд преференций фирмам-экспортерам. Во-первых, вся продукция, которая идет на экспорт, освобождается от налогов. Делается все для того, чтобы предприятия-экспортеры обеспечивались энергоресурсами по самым низким ценам. Во-вторых, они используют дешевую, по сравнению с Россией,

рабочую силу. Поэтому ряд российских предприятий уже разместил свои производства на территории Китая.

О позиции китайской стороны свидетельствует даже формат выставок, проводимых в этой стране. Они, как правило, ориентированы прежде всего на широкомасштабную продажу готовых товаров, изделий, услуг китайских товаропроизводителей.

При этом в России мы не видим со стороны правительства аналогичного отношения к экспортерам продукции. Они с трудом добиваются возмещения НДС, хотя декларируется, что экспортный товар имеет нулевую ставку налога на добавленную стоимость. На деле же предприятиям приходится полгода, а то и год добиваться его возмещения, то есть фактически кредитовать бюджет для того, чтобы реализовать свою продукцию за рубежом. В результате наши товары становятся неконкурентоспособными.

И даже последняя встреча в верхах, визиты многих наших представительных делегаций в КНР, в том числе визит делегации Новосибирской области во главе с губернатором в Пекин и Гуанчжоу, мало способствовали решению таких масштабных задач.

Надо отдать должное китайской стороне: они работают очень целенаправленно, четко, развивая свою экономику, продвигая свои проекты и товары.

Этого не хватает российской экономике.

Такое положение дел характерно не только для взаимоотношений с Китаем. Для товаропроизводителей совершенно непонятна ситуация, складывающаяся в торговле с Украиной. Сейчас машиностроительная продукция с Украины поставляется в Россию по ценам ниже стоимости металла – хотя такого никак быть не может: в себестоимость продукции закладываются еще и комплектующие и т. д., производственные затраты, в том числе на исследования.

Как достучаться с этими проблемами до федеральных властных органов, до законодателей? В сентябре этого года на встрече с руководителем Российского союза промышленников и предпринимателей мы договорились о том, что МАРП и Новосибирская городская торгово-промышленная палата будут аккумулировать предложения фирм-экспортеров из сибирских регионов и продвигать наши предложения –

и по развитию законодательного поля, и по формированию реальной политики поддержки промышленности и модернизации экономики. Пока поддержка осуществляется в основном на уровне «деклараций о намерениях».

Возникает вопрос: а есть что поддерживать? Заявляю ответственно: есть! Пока есть...

Готовясь к Сибирскому международному Конгрессу инновационного предпринимательства, который проходил в рамках форума «Интерра» в 2010 г., мы провели «инвентаризацию» возможностей сибирских предприятий в области инноваций. Хотелось понять, а что же реального есть у нас, в Новосибирской области? Оказалось, что компаний, работающих в инновационном поле, внедряющих инновации, в области более 400! И это неполные данные.

Конечно, зачастую предприятия не особенно заботятся о собственном имидже, вполне сознательно уходят от публичности, потому что у нас всегда «прилетает» тем, кто «высовывается». Но их известность уже не спрячешь, она перешагнула рамки области, это бренды мировой экономики.

Предприятия нашей области выпускают широкий круг конкурентоспособной продукции: самолеты (ОАО «НАПО им. Чкалова»), электротермическое оборудование (ОАО «Сибэлектротерм»), тепловыделяющие элементы (ОАО «Новосибирский завод химконцентратов»), оптические приборы (ФГУП ПО «Новосибирский приборостроительный завод», ОАО «Катод»), приборы и устройства силовой электроники (ФГУП ПО «Север», ХК ОАО «НЭВЗ–Союз», ОАО НПО «Элсиб»), приборы для жидкостной хроматографии (ЗАО «ЭкоНова»), угольные электроды для цветной металлургии («ЗАО «Энергопром – Новосибирский электродный завод»), специальный листовой прокат, трубы различного диаметра, профили и холоднокатаную ленту (ОАО «НМЗ им. Кузьмина»), промышленные лазеры (ЗАО «Техноскан»), средства диагностики заболеваний, тест-системы (ЗАО «Вектор-Бэст», ЗАО «Им-Ди», ЗАО «Медико-биологический союз» и др.), чистое олово (ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» – единственное в стране предприятие по производству данной продукции), медицинскую и промышленную керамику (ХК ОАО «НЭВЗ–Союз»), продукцию литейного машиностроения (ОАО «Сиблитмаш»), УФ-принтеры, чернила (компания «Сан») и многое другое.

Принципиально важная задача компаний, работающих на острие научно-технического прогресса, в отношениях с зарубежными партнерами – защита интеллектуальной собственности – результатов усилий ученых и предпринимателей. Мы содействуем предприятиям в оформлении российских патентов на изобретения, в правовой защите промышленных

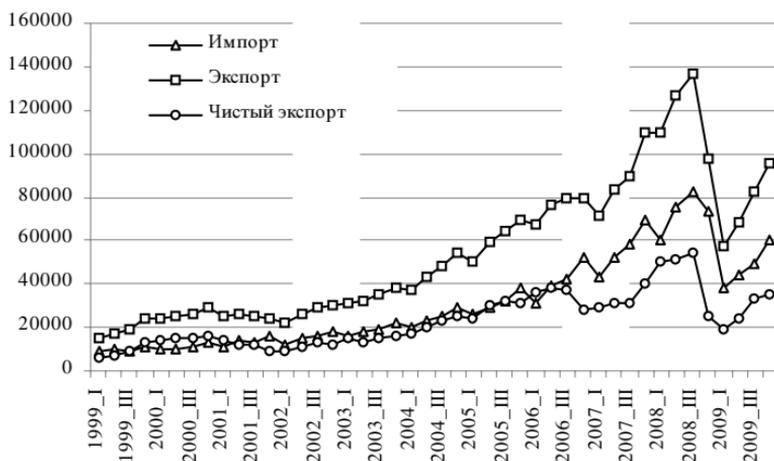
образцов, полезных моделей. Но существующая мировая практика требует оформления в первую очередь международных патентов, а не российских. Если не сделать этого в течение года после выпуска изобретения изделия, продукта и т. п., то теряешь авторское право. Через год твое изделие, изобретение, продукт, услуга – общее достояние. Я уже не говорю о том, что существует экономическая разведка, действуют фирмы, которые просто воруют новинки.

Вот в этом плане мы просто дети! Нам очень трудно соревноваться в конкурентном мире, и часто мы не можем защитить свои права. Это задача колоссальной важности для российской промышленности.

И хотя наши предприятия уже привыкли к нагромождению неразрешимых проблем, государству все же придется заняться их разрешением...

*Материал подготовила
Л. А. Щербакова,
кор. «ЭКО»*

СТАТИЛЛЮСТРАЦИЯ



Экспорт и импорт экономики России
в 1999–2009 гг., млн дол.

В статье анализируются экономические и политические отношения Кыргызстана с его основными партнерами – Россией и США, а также рассматриваются социально-экономические причины апрельского революционного переворота в стране.

Ключевые слова: Кыргызстан, революция, Россия, США, гидроэнергетика

Киргизия: в круге втором

Д. А. ФАЙЗУЛЛАЕВ, доктор экономических наук, Самаркандский государственный университет, Узбекистан. E-mail: faiz_da76@mail.ru

В начале апреля 2010 г. в Кыргызстане произошел государственный переворот, в результате которого был свергнут режим президента К. Бакиева и к власти пришло временное правительство во главе с лидером оппозиции Р. Отунбаевой. За последние пять лет это уже второе революционное свержение власти в республике – в 2005 г. также отнюдь не мирным путем был отстранен от власти президент А. Акаев, а его место занял К. Бакиев, впоследствии оказавшийся «политическим авантюристом». До сих пор ситуация в стране нестабильная. Возникает вопрос: что побуждает киргизский народ поднимать протест?

Беднейшая страна СНГ

По данным Emerging Europe Monitor, в 2009 г. Кыргызстан стал беднейшей страной СНГ¹, ставя отрицательные «рекорды» макропоказателей в 2008 г. среди всех стран СНГ. Там наблюдался самый низкий рост ВВП – в среднем около 6%, и один из самых высоких темпов инфляции – 26,6%². Ситуация осложняется глубоким энергетическим кризисом, который не преодолеть за счет собственных ресурсов республики – на это требуются иностранные инвестиции. Воздействие мирового финансового кризиса на экономику страны нельзя назвать прямым: подобно другим центральноазиатским государствам (кроме Казахстана), финансовая система Кыргызстана практически не интегрирована в мировую, поэтому никаких внешних

¹ Кияткин А. Киргизия из-за кризиса стала беднейшей страной СНГ // Маркер. – 2010. – 8 апреля.

² Михайлов Г. Сытый голодного не понимает // Независимая газета. – 2008. – 27 октября.

© ЎÊ 2010 ä.



потрясений его национальная банковская система не пережила. Но спрос на экспортируемую продукцию резко упал. Сокращаются суммы переводов рабочих-мигрантов из России, составляющие до 50% ВВП Киргизии³ (79% переводов в Кыргызстан идут именно из России⁴).

В 2009 г. правительству Киргизии пришлось девальвировать национальную валюту для поддержания конкурентоспособности продукции. В результате обесценения сома ВВП на душу населения в 2009 г. составил всего 630 дол. (это минимальный показатель по СНГ).

Серьезным отрицательным фактором является уровень безработицы. По оценкам экспертов, действительный уровень безработицы, скорее всего, превышает 20% (а не 3-4%, как показывает статистика). В 2008-2009 гг. большая часть граждан Киргизии, работавших в соседних государствах (легально и нелегально), потеряла работу и была вынуждена вернуться на родину, то есть пополнить армию безработных.

В 2009 г. правительству Кыргызстана не удалось выправить положение с дефицитом государственного бюджета ни при помощи первого транша финансовых поступлений из России (450 млн дол.), ни за счет кредита МВФ (100 млн дол.). Поэтому было принято решение поднять тарифы ЖКХ до рыночного уровня и с 2010 г. не субсидировать затраты граждан при оплате услуг ЖКХ. С 1 января 2010 г. тарифы на электричество и отопление были подняты в 2,1 раза, а на горячую воду – в 2,8 раза. С 1 июля 2010 г. тарифы предполагалось повысить еще в среднем в 5 раз⁵.

Подобные меры пополнения государственного бюджета быстро привели к взрыву недовольства со стороны населения.

Американская авиабаза в Киргизии поменяла статус

Кроме вышеупомянутых причин, лежащих в основе народного протеста, следует назвать еще один фактор, который, безусловно, спровоцировал события апреля 2010 г. Речь идет о внешнеполитическом курсе, проводимом президентом

³ Levina Maria Financial crisis largely spares Kyrgyzstan //The Times of Central Asia. – 2008. – 7 November.

⁴ Asian Development Outlook 2008 (ADB's Flagship Report). URL: <http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/2008/KGZ.asp>

⁵ Временное правительство Киргизии утвердило новые тарифы на свет и тепло. URL: <http://www.regnum.ru/news/1276145.html>

К. Бакиевым в 2009-2010 гг., который серьезно осложнил отношения с Россией и существенно укрепил американское военное присутствие в Киргизии.

Толчком к значительной активизации усилий американских властей по расширению присутствия войск США в республике стало решение о денонсации соглашения 2001 г., касающегося размещения американской авиабазы на территории аэропорта «Манас». Решение было принято президентом республики и одобрено киргизским парламентом в феврале 2009 г.

Необходимость закрытия базы обсуждалась давно. Прежде всего, эту идею поддерживало руководство России: активная фаза антитеррористической операции в Афганистане считалась законченной, следовательно, присутствие американской авиабазы в Киргизии, открытой именно для поддержки операции НАТО в Афганистане, перестало быть оправданным. Кроме того, возникло противоречие между присутствием базы НАТО в Киргизии и принятыми республикой обязательствами перед Организацией Договора о коллективной безопасности (ОДКБ).

Немаловажную роль сыграл и финансовый фактор. Одновременно с заявлением президента Киргизии о закрытии базы правительство РФ объявило о выделении республике безвозмездного гранта в 150 млн дол., льготного кредита в 300 млн дол. и списании киргизского внешнего долга перед Россией на сумму 193,6 млн дол. Также было принято решение о привлечении российских инвестиций на сумму 1,7 млрд дол. в строительство Камбаратинской ГЭС-1⁶. Связь между этими событиями не афишируется, но она очевидна.

США должны были полностью эвакуировать базу «Манас» до 18 августа 2009 г., т.е. через полгода после принятия соответствующего решения, но не торопились проводить подготовку к расформированию базы. Представители американского командования не исключали возможности сохранения базы, и это подтвердилось в конце июня 2009 г., когда было объявлено о создании на ее основе Центра транзитных перевозок для транспортировки гражданских грузов. Центр должен был стать частью Northern Distribution Network, доставляющей военные и гражданские грузы контингенту НАТО в Афганистане, при этом все юридические формальности относительно ранее принятых решений были соблюдены.

⁶ *Габуев А., Орозалшев Б.* Американской авиабазе объявили невыелет // Коммерсант. – 2009. – 24 июня.

Американская авиабаза «Манас» действительно закрыта, но эксперты заявляют, что существенных различий между военной базой и транзитным центром практически нет. Так же, как и база, центр функционирует автономно, вне гражданской зоны аэропорта «Манас». В его ведение перешла вся инфраструктура базы, а подписанное соглашение не предусматривает таможенного оформления грузов. Киргизские власти по-прежнему не могут контролировать, какие грузы – гражданские или военные, перевозятся через Киргизию в Афганистан. Формально персонал транзитного центра лишился дипломатического иммунитета и получил административно-технический статус, тем не менее он не подлежит выдаче никакому международному суду, организации или государству без согласия США.

Итак, киргизская сторона предоставила США немало юридических возможностей сохранить «ликвидированную» военную базу в полном объеме. Правда, выросла цена, которую США теперь платят за военное присутствие в Киргизии. Если раньше она составляла 42,4 млн дол. в год (из которых 17,4 млн дол. – сумма аренды авиабазы и 25 млн дол. – безвозмездная финансовая помощь Киргизии), то по новому соглашению сумма возросла до 168,1 млн дол. (60 млн дол. – аренда транзитного центра, 41,5 млн дол. – безвозмездная финансовая помощь, 30 млн дол. – модернизация системы навигации, 36,6 млн дол. – строительство площадок для американских самолетов). Однако соглашение заключено сроком на 1 год, и в следующем году сумма оплаты может быть увеличена⁷.

За нарушение достигнутых ранее договоренностей Москва потребовала от Бишкека существенного усиления своего военного присутствия в республике. На неформальном саммите ОДКБ, прошедшем в августе 2009 г., обсуждалась возможность размещения на территории Баткенской области Киргизии, граничащей с Таджикистаном, дополнительного российского воинского контингента (в состав которого должны были войти воинское формирование численностью до батальона и учебный центр для подготовки киргизских и российских военнослужащих). Был подписан Меморандум о намерениях Российской Федерации и Кыргызской Республики по дальнейшему развитию и совершенствованию двусторонней договорно-правовой базы,

⁷ *Габуев А., Орозалиев Б.* Американской авиабазе объявили невыелет // Коммерсант. – 2009. – 24 июня.

регулирующей пребывание российских воинских формирований на территории Кыргызской Республики, и размещению дополнительного российского воинского контингента на ее территории⁸. Кроме того, рассматривалась возможность открытия второй российской военной базы в городе Ош в дополнение к уже имеющейся авиабазе в Канте.

Москва также рассчитывала получить контроль над некоторыми объектами бывшего советского ВПК, расположенными в Киргизии. Так, еще в феврале 2009 г. в обмен на списание внешнего долга Россия должна была получить 48% акций ОАО «Дастан», производящего морские торпеды ВА-111 «Шквал», а также его опытного полигона на озере Иссык-Куль⁹. Интерес России к этому предприятию не случаен, поскольку ОАО «Дастан», созданное в 1956 г. как завод «Физприборы», было одним из ведущих предприятий в СССР в области производства морского оружия, а также подводно-технических средств специального назначения, в частности, торпедного оружия, систем самонаведения и телеуправления.

Сегодня это – уникальное предприятие, так как его коллективу удалось сохранить производственный потенциал, несмотря на крах промышленности республики после 1991 г. Во многом благодаря тому, что основной портфель заказов предприятия (4 млн дол.) сформирован при участии единственного, но стабильного и надежного заказчика – ВМФ России. ОАО «Дастан» производит для ВМФ России торпеды, оборудование и детали для морского оружия.

Внешнеполитические «качели»

Киргизские власти не оценили дипломатичной реакции Москвы на нарушение Бишкеком договоренности о закрытии американской военной базы, сочтя ее проявлением слабости, и приступили к наращиванию военного присутствия США и НАТО в республике. Важнейшим фактором стало то, что Россия, соблюдая подписанные соглашения, перечислила Киргизии первый транш из оговоренной суммы в 2,15 млрд дол., составивший 450 млн дол. Подчеркнем, что это произошло весной 2009 г., то есть до подписания Киргизией в июне 2009 г. соглашения о создании Центра транзитных перевозок США на базе аэропорта «Манас».

⁸ URL: http://new.kremlin.ru/ref_notes/149

⁹ Матвеев А. ОДКБ прирастет Ферганской долиной // Военно-промышленный курьер. – 2009. – 21-27 июля.

А соглашения о создании в Кыргызстане новой российской военной базы в Оше и учебного центра для подготовки российских и киргизских военных в Баткенской области, которые предполагалось узаконить в ноябре 2009 г., не подписаны до сих пор. Более того, отсутствует информация о ведении каких-либо переговоров по этому вопросу.

Также не ясна судьба ОАО «Дастан»: Бишкек свои обязательства не выполнил (несмотря на списание Москвой киргизского внешнего долга), заявив, что контролирует всего 37% акций предприятия, а остальные находятся в руках частных инвесторов. Среди последних оказался и сын президента – М. Бакиев, возглавлявший Центральное агентство по развитию, инвестициям и инновациям. К тому же в прессе проходила информация, что киргизское руководство ведет переговоры с Китаем о продаже контрольного пакета акций ОАО «Дастан»¹⁰.

На фоне осложнений в сфере военного и военно-технического сотрудничества с Россией шло ускоренное развитие отношений с США и НАТО. Центр транзитных перевозок на базе аэропорта «Манас» стал международным, поскольку киргизский парламент утвердил соглашение о размещении там воинских контингентов Франции и Испании (на безвозмездной основе, но это вовсе не означает, что их пребывание бесплатно). Каждой стране НАТО приходится оплачивать наносимый экологический ущерб, пролеты самолетов, аренду территории аэродрома и т.д., что в результате складывается в значительную сумму¹¹.

Тем временем США – в рамках военного сотрудничества с Кыргызстаном, продолжают активно финансировать военные проекты на территории республики. Среди уже реализованных следует отметить строительство объединенного учебного центра на базе войсковой части в поселке Кой-Таш, сооружение военного госпиталя в селе Беш-Кунгей и учебного комплекса для отряда специального назначения «Скорпион» в Токмаке, который находится всего в 10 км от взлетно-посадочной полосы российской авиабазы «Кант»¹².

Но самым поразительным свидетельством беспринципности внешней политики президента К. Бакиева являются совместные

¹⁰ *Белянинов К.* Бесцветная революция //Огонек. – 2010. – № 15. – С. 5.

¹¹ *Арбузов А.* Под прицелом НАТО //Военно-промышленный курьер. – 2009. – 21-27 июля.

¹² *Мухин В.* Киргизско-американские штаты Центральной Азии // Независимая газета. – 2010. – 9 апреля.

киргизско-американские планы сооружения антитеррористического тренировочного центра в Баткенской области – именно там, где планировался российско-киргизский учебный центр. Переговоры по этому вопросу Киргизия проводила и с Россией, и с США, невзирая на членство Кыргызстана в ОДКБ.

Реакция российского руководства на столь масштабное и быстрое расширение военного сотрудничества Киргизии с США и НАТО стала неожиданной для киргизских властей, которые, по-видимому, рассчитывали, что Россия активно включится в финансовую «гонку» за право размещения своих военных объектов в республике. Вместо этого Россия приняла решение о переводе на новый режим работы авиабазы «Кант»: к апрелю 2010 г. была свернута социальная инфраструктура (закрыты школа, детский сад, магазины военторга; консервировались дома офицерского состава), десятки семей летного и технического состава авиабазы отправлены домой. Руководство авиабазой пояснило, что столь серьезные изменения режима функционирования авиабазы вызваны необходимостью оптимизации расходов военных баз России за рубежом.

Россия изменила стратегию сотрудничества с Кыргызстаном не только в военной области, но и в экономической сфере. А это уже очень серьезная проблема для республики, поскольку Россия является её основным экономическим партнером.

Проблемы финансирования киргизской гидроэнергетики

Кыргызстан недостаточно обеспечен природными топливно-энергетическими ископаемыми, но имеет значительные перспективы развития энергетики за счет освоения гидроэнергетических ресурсов. Это особенно важно в условиях постоянного роста цен на топливно-энергетические ресурсы, а также ограниченных финансовых возможностей республики.

В настоящее время в республике эксплуатируются 15 гидроэлектростанций и 2 теплоцентрали общей мощностью 3600 МВт, ежегодно вырабатывается более 13 млрд кВт•ч электроэнергии, а потенциал её производства оценивается в 168 млрд кВт•ч. Из них на долю гидроэнергетических ресурсов приходится 142,5 млрд кВт•ч, но освоено только около 10%¹³. И здесь важнейшей задачей представляется строительство ГЭС в нижнем течении реки Нарын – Камбаратинской ГЭС-1 и 2.

¹³ Пращаева А. Энергетические проблемы Кыргызстана и пути их решения // Восток. – 2010. – 2 февраля.

Отметим, что против этих сооружений возражает Узбекистан, опасаясь, что в результате южные области этой страны (и Казахстана) лишатся возможности в достаточном объеме орошать свои сельскохозяйственные угодья в весенне-летний период. К сожалению, ввиду сложности привлечения инвестиций возобладал принцип – каждый сам за себя. Известно, что киргизская сторона вела переговоры по этому вопросу с представителями американских, казахских, китайских и российских компаний, но ни с одной из них не удалось прийти к соглашению. В результате в июне 2009 г. парламент Киргизии принял решение построить Камбаратинскую ГЭС-2 на собственные средства. Для этой цели все акции ЗАО «Камбаратинская ГЭС-2» передали государству, которое, согласно киргизскому законодательству, не вправе осуществлять с ними никаких финансовых операций (продажа, залог).

Стоимость сооружения Камбаратинской ГЭС-2 оценена в 372,7 млн дол., но госбюджет смог выделить на эти цели только 23,4% от необходимой суммы¹⁴. Уже в октябре 2009 г. киргизский парламент был вынужден отменить принятый в июне 2009 г. закон «О строительстве и эксплуатации Камбаратинских гидроэлектростанций-1 и 2», что вернуло возможность привлечения инвестиций.

Первый кредитор уже известен: это Фонд развития Кыргызстана (государственное финансово-кредитное учреждение), согласившийся выдать кредит в 100 млн дол. под залог акций ЗАО «Камбаратинская ГЭС-2». Средства будут выделены из суммы льготного кредита (300 млн дол.), полученного от России в феврале 2009 г. Поскольку выделенной суммы хватает только на запуск первого генератора, вопрос о привлечении внешних финансовых инвестиций для завершения строительства остается открытым.

Сооружение новых ГЭС – не единственная первостепенная задача республики. Не меньшее значение для ее экономики имеют модернизация оборудования и общая реконструкция уже действующих ГЭС, производственные мощности которых в среднем изношены на 70-80%. В таком же состоянии находятся системы передачи электроэнергии от производителя

¹⁴ Михайлов Г. Энергетика под заклад // Независимая газета. – 2009. – 13 октября.

к конечному потребителю: за год специалисты фиксируют 11-12 тыс. случаев отказа электроэнергетического оборудования¹⁵.

Аварийная ситуация на действующих объектах гидроэнергетики республики ставит вопрос о проведении технологической экспертизы данных объектов с последующим капитальным ремонтом во избежание техногенной катастрофы, аналогичной той, что произошла на Саяно-Шушенской ГЭС в России. Все это потребует значительных финансовых ресурсов, а также помощи специалистов с тех советских, а ныне российских предприятий, которые непосредственно занимались строительством киргизских ГЭС, а также производством и установкой оборудования.

Пока же российское руководство приостановило свое участие в проекте «Камбаратинская ГЭС-1» и прекратило перевод финансовых ресурсов.

Экономические санкции России против семейного «бизнеса» киргизских властей

В марте-апреле 2010 г. между Россией и Кыргызстаном возник конфликт, связанный с горюче-смазочными материалами (ГСМ), которые поставлялись Россией в Киргизию на льготных условиях, без импортно-экспортных пошлин. Россия предъявила Кыргызстану претензии, что киргизские власти занялись реэкспортом поставляемого из России топлива в третьи страны (в частности, Центру транзитных перевозок США) без соответствующего разрешения от российской стороны и уплаты импортно-экспортных пошлин.

В 2009 г. было получено из России 1,2 млн т ГСМ, а объем реэкспорта составил 370 тыс. т (298 тыс. т реактивного топлива, 9 тыс. т бензина, 47 тыс. т дизельного топлива, 46 тыс. т топливного мазута)¹⁶. Причем в условиях жесточайшего энергетического кризиса, когда, например, топочный мазут мог бы быть использован для работы ТЭЦ республики.

При прохождении таможи киргизские нефтетрейдеры должны были платить 12% НДС и акцизный налог за импорт

¹⁵ Михайлов Г. Бишкек намерен откорректировать энергетику // Независимая газета. – 2009. – 9 декабря.

¹⁶ Базарбай Мамбетов: Россия предъявила Кыргызстану претензии на реэкспорт ГСМ общим объемом 370 тыс. т. URL: <http://89.108.120.121/economics/72791-bazarbaj-mambetov-rossija-predjavila-kyrgyzstanu.html>

нефтепродуктов (800 сомов за 1 т бензина и 200 сомов за 1 т дизельного топлива). Так что госбюджет Кыргызстана в 2009 г. пополнился 2,417 млрд сомов от импорта ГСМ. В то же время киргизские власти освободили Центр транзитных перевозок от уплаты НДС и акцизного налога на поставки реактивного топлива. И в 2009 г. от импорта реактивного топлива (13 тыс. т) в бюджет поступило только 24 млн сомов, уплаченных компаниями, которые используют его для внутренних перевозок¹⁷.

Россия обязала Киргизию с 1 апреля 2010 г. оплачивать общие для всех экспортеров таможенные пошлины – 193,5 дол./т. В результате с начала апреля российские компании («ЛУКОЙЛ», «Газпромнефть», «РуссНефть», «ТНК-ВР») прекратили поставку нефтепродуктов в республику. Трудно сказать, какими могли быть последствия, если бы 6-7 апреля в Киргизии не произошел государственный переворот.

В целом все проблемы и сложности, возникшие в российско-киргизских отношениях в 2009-2010 гг., конечно, не могли стать непосредственной причиной свержения режима К. Бакиева. Но их освещение в СМИ вызвало серьезный протест киргизского населения. В то же время действия киргизских властей побудили российское руководство немедленно принять меры для защиты экономических и внешнеполитических интересов России.

У киргизского народа накопилось много серьезных поводов предъявить претензии своим властям.

Без резюме

Россия – в отличие от других государств, к которым Киргизия также обратилась с просьбой о гуманитарной помощи (США, Китай, ЕС), начала ее оказывать уже в середине апреля. Бишкеку был выделен льготный кредит (30 млн дол.), грант (20 млн дол.), а также оказана материальная помощь в натуральном виде. Российские нефтяные компании поставили в республику 20 тыс. т нефтепродуктов (дизельное топливо и бензин) для проведения весенних полевых работ, хотя условия поставок не разглашаются¹⁸.

¹⁷ Базарбай Мамбетов: Россия предъявила Кыргызстану претензии на реэкспорт ГСМ общим объемом 370 тыс т. URL: <http://89.108.120.121/economics/72791-bazarbaj-mambetov-rossija-predjavila-kyrgyzstanu.html>

¹⁸ *Наумов И.* Москва оплатит счета Бишкека // Независимая газета. – 2010. – 15 апреля.

К сожалению, гуманитарная помощь не может решить экономических проблем киргизской экономики. Впрочем, так же, как и свержение режимов А. Акаева и К. Бакиева. Во избежание будущих революций временному правительству и будущему президенту республики придется поставить законодательные преграды коррупции. Сделать это будет крайне сложно ввиду того, что значительная часть чиновников сохранила свои посты и теперь борется за власть.

Экономическая стратегия развития государства также требует кардинального пересмотра. Возможно, выходом из положения окажется создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, в результате чего удастся обеспечить занятость населения. Пока единственной экономической мерой временного правительства стало понижение тарифов ЖКХ почти до уровня 2009 г.

Россию, как и другие заинтересованные государства, беспокоит, как будут развиваться экономические и военно-политические отношения с Кыргызстаном. Единственное, что можно сейчас утверждать, – ни одно государство не предпримет важных шагов, пока в Кыргызстане не будет сформирован законный институт власти – избран президент и создано правительство, с которыми можно иметь дело на долгосрочной основе.

Что касается России, ей будет непросто восстановить в республике геополитическое влияние, поскольку США и НАТО не намерены уступать завоеванных позиций, а Кыргызстан не планирует осложнять отношения с заокеанским партнером и отказываться от существенной доли дохода в государственный бюджет – договор с Центром транзитных перевозок будет продлен еще на год...

В статье рассматриваются теоретические вопросы отображения внешних шоков при прогнозировании развития экономики с использованием динамической модели межотраслевого баланса. Предложена принципиальная схема воспроизводства валового выпуска национальной экономики с учетом внешнеэкономических связей, анализируются взаимосвязи между внешнеэкономическим, производственным и бюджетными блоками экономической системы.

Ключевые слова: мировые товарные и финансовые рынки, теоретический анализ, динамические межотраслевые модели

Влияние волатильности мировых товарных и финансовых рынков на экономику России*

А.О. БАРАНОВ, *доктор экономических наук, E-mail: baranov@ieie.nsc.ru*
Д.В. БЫКОВА, *Новосибирский государственный университет*

В результате финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. ВВП в экономике России сократился примерно на 8%, инвестиции в основной капитал – на 19%, существенно выросла безработица. Это продемонстрировало весьма значительную зависимость экономики страны от внешнеэкономических шоков. К сожалению, действующие в России центры экономического прогнозирования не смогли предсказать наступление кризиса и его глубину. Это говорит о несовершенстве имеющихся инструментов анализа и прогнозирования национальной экономики и необходимости их развития в направлении более полного отражения воздействия волатильности товарных и финансовых рынков на динамику экономического развития страны.

Теория общего экономического равновесия

Основой современной микро- и макроэкономической теории является теория общего экономического равновесия (ОЭР), впервые изложенная в развернутом виде в конце XIX

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 10-06-00286 а.

© ЭКО 2010 г.



века в основополагающей работе французского экономиста Леона Вальраса «Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства»¹. В своей работе «Экономическая мысль в ретроспективе» известный английский экономист Марк Блауг пишет: «Вся современная микро- и макроэкономическая теория может рассматриваться как совокупность различных способов придать системе общего равновесия операциональность...»².

Суть теории ОЭР состоит в описании условий идеального равновесия экономической системы на всех рынках: товарном, денежном, рынке финансовых активов, рынке труда. В жизни оно никогда не выполняется, однако, зная условия идеального равновесия и степень разбалансированности рынка, можно анализировать траектории приближения экономики от неравновесного состояния к равновесному.

Мировая экономическая система и экономики всех стран постоянно испытывают на себе воздействие различных шоков, выводящих эти системы из достаточно сбалансированного состояния. Анализируя воздействия на экономическую систему тех или иных шоков с использованием инструментов теории ОЭР, можно понять, какие инструменты экономической политики и как должны быть применены с целью перевода экономики из дисбаланса (в том числе в результате изменений на мировых товарных или финансовых рынках) к более сбалансированному состоянию. В этом состоит прикладной аспект теории ОЭР.

Одной из наиболее простых и распространенных форм описания ОЭР является модель IS – LM, разработанная в 30-е годы XX века английским экономистом Джоном Хиксом³. Эта модель была модифицирована в 60-е годы XX века применительно к открытой экономической системе, в которой достаточно подробно рассматриваются внешнеэкономические связи, американскими экономистами Магнусом Флемингом

¹ Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства / Пер. с фр. И. Егорова, А. Беянина. – М.: Экономика, 2000. – 448 с.

² Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687 с.

³ Hicks J.R. Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation // *Econometrica*. – 1937. – P. 147–159.

и Робертом Манделлом⁴. Ее использование позволяет достаточно адекватно теоретически описывать поведение макроэкономических переменных в краткосрочном плане.

Однако углубленный анализ и прогнозирование последствий шоков, в том числе – внешнеэкономических, требует использования более развитых инструментов, к числу которых относятся динамические межотраслевые модели (ДММ). Последние должны использоваться (и используются на практике) в сочетании с инструментарием эконометрического моделирования, представляющим собой приложение методов математической статистики к экономическому анализу и прогнозированию. С помощью эконометрических методов анализируется и прогнозируется динамика элементов конечного спроса на макроуровне: инвестиций, потребления домашних хозяйств, экспорта, импорта, расходов государства. Затем полученный прогноз конечного спроса может быть использован при прогнозировании развития национальной экономики на многоотраслевом уровне с использованием ДММ.

Развитые версии ДММ, включающие монетарный блок, могут быть истолкованы как один из вариантов описания общего равновесия в экономической системе в динамической постановке⁵. Следовательно, ДММ представляют собой один из способов операционализации описания экономической системы в рамках парадигмы теории ОЭР.

Впервые ДММ, позволяющую прогнозировать развитие экономики с использованием реальных статистических данных, разработал в 50-е годы XX века выдающийся американский экономист, лауреат Нобелевской премии В. В. Леонтьев⁶. В последующие годы модели типа ДММ были созданы и используются в прогнозировании во многих странах мира. Однако разработанные в России и за рубежом варианты ДММ учитывают влияние внешних шоков на развитие экономической системы лишь через движение товарных потоков и потоков

⁴ *Mundell R.* The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed an Flexible Exchange Rates // *Quarterly Journal of Economics*. – 1960. – May.

⁵ Подробнее см.: *Баранов А.О.* Экономика России в период реформ: деньги, бюджет, инвестиции. – Новосибирск: НГУ, 2004.

⁶ *Леонтьев В.В.* Исследование структуры американской экономики. – М: Госкомиздат, 1958. – 354 с.

услуг путем моделирования чистого экспорта в составе конечного спроса. Влияние финансовых потоков на динамику экономической системы, которое находит отражение в платежном балансе в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами, до настоящего времени в ДММ не отражено. В связи с этим необходима модификация ДММ в направлении более адекватного отображения влияния потоков капитала на формирование экономической динамики не только на макро-, но и на межотраслевом уровне. Это предопределяет необходимость построения ДММ с блоком платежного баланса.

Воспроизводство валового выпуска национальной экономики с учетом внешнеэкономических связей

Схема воспроизводства валового выпуска национальной экономики, т. е. прямых и обратных связей, реализуемых в динамической модели межотраслевого баланса с блоком платежного баланса, представлена на рис. 1.

В соответствии с методологией системы национальных счетов в предложенной схеме рассматривается модифицированное по сравнению с марксистским понятие двух подразделений сферы создания продукта общества. К I подразделению сферы производства валового выпуска относятся отрасли, производящие средства производства и услуги (материальные и нематериальные), включаемые в промежуточное потребление, а ко II подразделению – потребительские товары и услуги, включаемые в состав конечного потребления.

Продукция I подразделения полностью используется для удовлетворения потребностей производственного процесса, и, следовательно, должна быть сбалансирована с ее использованием в производстве. Продукция отраслей II подразделения, которая направляется на удовлетворение непродовольственных потребностей общества и выбывает из сферы производства, должна быть сбалансирована с платежеспособным спросом на нее со стороны населения.

Внутри I и II подразделений выделяются фондосоздающие и нефондосоздающие отрасли. Фондосоздающими называются отрасли, производящие средства труда: 1) отрасль машиностроения, производящая машины и оборудование

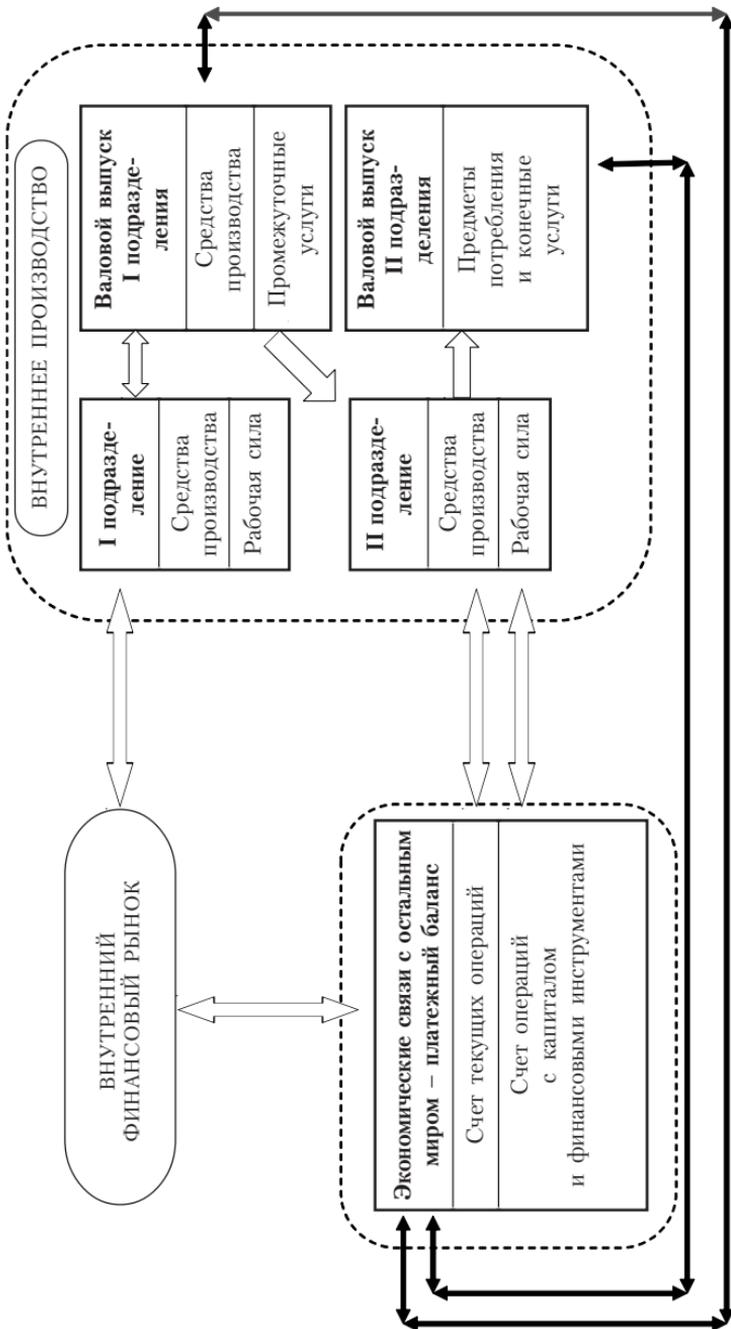


Рис. 1. Принципиальная схема построения динамической модели межотраслевого баланса с учетом внешнеэкономических связей

и не включающая производство комплектующих изделий и вооружений; 2) отрасль строительства, производящая здания и сооружения, передаточные устройства и не включающая промежуточную строительную продукцию, связанную с выполнением текущего ремонта, которая находит отражение в первом квадранте межотраслевого баланса. Все остальные отрасли являются нефондосоздающими.

Вновь созданные средства производства возвращаются в производственный процесс напрямую в качестве средств и предметов труда для I и II подразделений. Промежуточные услуги также возвращаются в процесс производства, обеспечивая общие условия нормального функционирования экономики в каждом подразделении (услуги банков, юристов, научных организаций и т.д.). Предметы потребления идут на удовлетворение потребностей рабочей силы и, таким образом, влияют на производственный процесс опосредованно – через ее воспроизводство. Конечные услуги, оплачиваемые домашними хозяйствами и бюджетами различных уровней, как и предметы потребления, также влияют на процесс воспроизводства валового выпуска опосредованно через воспроизводство рабочей силы.

В рассматриваемой схеме процесс воспроизводства валового выпуска увязан с движением материальных и финансовых ресурсов за границу и из-за границы через блок платежного баланса.

В схеме платежный баланс представлен:

- счетом текущих операций, включающим балансы товаров, услуг и переводов;
- счетом операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами отражает движение потоков капитала в виде прямых и портфельных инвестиций, приток и отток кредитных ресурсов и некоторые другие элементы.

Прямые иностранные инвестиции непосредственно воздействуют на процесс производства внутри страны. Они обеспечивают строительство новых зданий, сооружений, закупку нового оборудования и т.д. Влияние портфельных инвестиций на

развитие экономики страны описывается более сложным образом. Описать их воздействие на процесс воспроизводства валового выпуска возможно только с включением финансового рынка.

Рассмотрим ситуацию регулируемого плавающего валютного курса, что в настоящее время является достаточно типичной политикой центральных банков развитых стран.

Приток портфельных инвестиций в страну приводит к увеличению предложения иностранной валюты на ее валютном рынке. В этой ситуации Центральный банк, чтобы избежать существенного удорожания национальной валюты, вынужден скупать иностранную валюту, увеличивая предложение национальной валюты внутри страны. Таким образом, приток портфельных инвестиций вызывает дисбаланс на денежном рынке: предложение денег внутри страны превышает спрос на них. Для восстановления равновесия, при прочих равных условиях, норма процента внутри страны снижается. Это стимулирует инвестиционный и потребительский спрос и содействует экономическому росту. Помимо этого, приток портфельных инвестиций из остального мира на фондовый рынок страны открывает возможности для успешного проведения первичного размещения акций компаний. Это позволяет им получить дополнительные финансовые ресурсы для развития, что также содействует экономическому росту.

Наконец, приток портфельных инвестиций является фактором, повышающим цены акций и других ценных бумаг компаний-резидентов. В результате повышается их капитализация, создавая дополнительные благоприятные предпосылки для развития. Таким образом, импульс, возникший в результате притока портфельных инвестиций, отраженный по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса, воздействует на финансовый рынок страны и через него – на производственный (см. рис. 1).

В случае оттока портфельных инвестиций инвесторы продают активы, номинированные в национальной валюте, и предлагают полученную национальную валюту на валютном рынке в обмен на девизы. В этом случае предложение национальной валюты на рынке возрастает, она начинает дешеветь. Чтобы не допустить существенного изменения обменного

курса, Центральный банк начинает скупать часть национальной валюты. Предложение национальной валюты внутри страны снижается, и норма процента возрастает. Рост нормы процента негативно влияет на инвестиции и потребительский спрос.

Следовательно, колебание нормы процента в экономике, вызванное притоком и оттоком портфельных инвестиций, опосредованно, через финансовый рынок, оказывает воздействие на совокупный спрос, как в части его инвестиционной составляющей, так и на спрос на потребительские товары, покупаемые в кредит.

Помимо этого, в случае, если Центральный банк допускает заметное изменение обменного курса национальной валюты, это приводит к вариации чистого экспорта, что также воздействует на внутреннее производство. Например, обесценение национальной валюты содействует удешевлению товаров данной страны за рубежом и удорожанию импортных товаров внутри этой же страны, что при прочих равных условиях стимулирует национальное производство.

Следовательно, увязка прогноза по ДММ с изменением параметров платежного баланса расширяет возможности более точного прогнозирования развития национальной экономики на макро- и многоотраслевом уровне, позволяет отразить влияние вариации финансовых рынков на динамику производства. Использование более точных прогнозов при оценке перспектив развития бизнеса позволит увеличить устойчивость его развития по отношению к различного рода шокам, включая изменения на мировых товарных и финансовых рынках.

Воздействие внешнеэкономических шоков на бюджет

На рис. 2 схематически представлены взаимосвязи между производством, бюджетом и остальным миром (внешнеэкономический блок) в экономике.

Сосредоточим внимание на влиянии внешнеэкономических шоков на бюджетную подсистему.

Изменения экспорта, возникающие вследствие изменения спроса и (или) цен на экспортные товары и услуги данной страны на мировом рынке, влияют на поступления в бюджет.

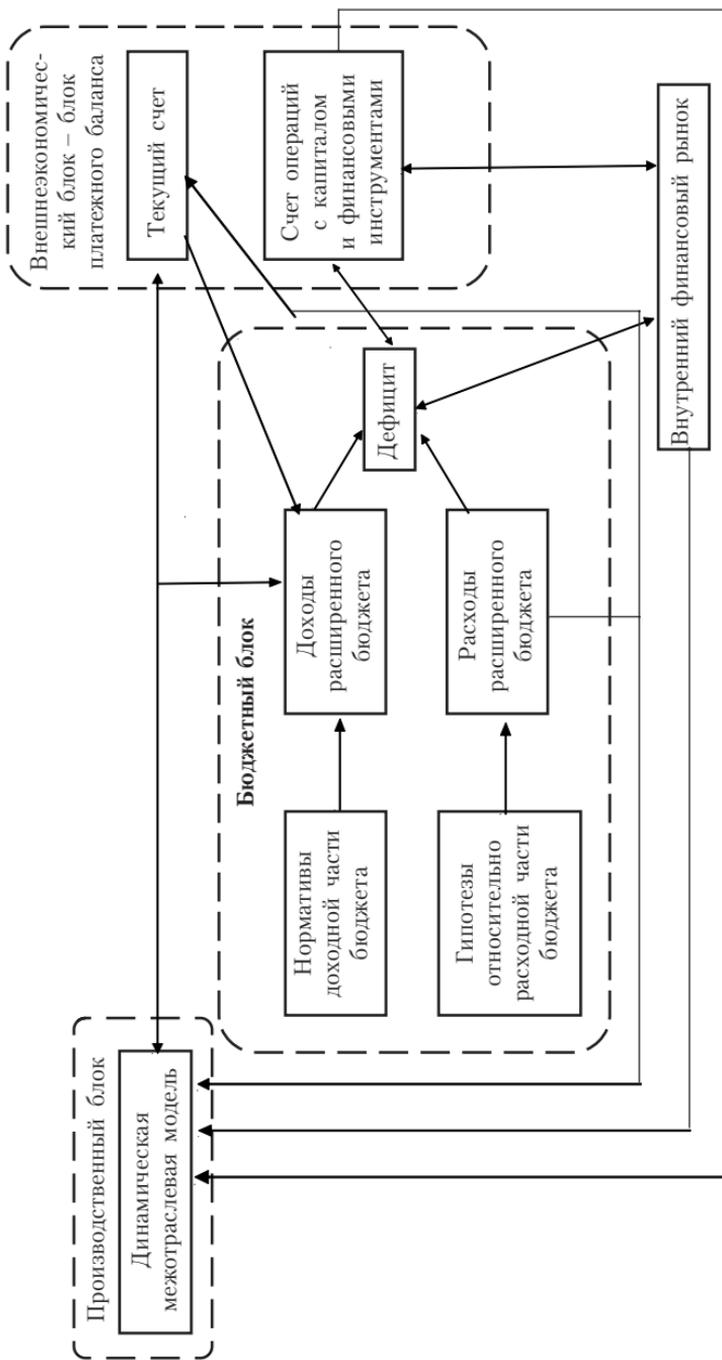


Рис. 2. Взаимосвязи между внешнеэкономическим, производственным и бюджетным блоками экономической системы

Например, уменьшение экспорта приводит к сокращению поступлений экспортных пошлин (стрелка, связывающая текущий счет платежного баланса и доходы расширенного бюджета). Сокращение экспорта с большой вероятностью приведет к уменьшению производства прежде всего в экспортно-ориентированных отраслях (стрелка от внешнеэкономического блока к производственному). Последнее имеет своим следствием сокращение поступлений в бюджет НДС, налога на прибыль, подоходного налога, выплачиваемого работниками предприятий-экспортеров и т.д. В результате может увеличиться бюджетный дефицит или сократиться профицит бюджета. Противоположные процессы происходят в случае увеличения экспорта.

Обратимся к счету операций с капиталом и финансовыми инструментами платежного баланса.

Прямые инвестиции непосредственно воздействуют на производство, содействуют его росту и обеспечивают увеличение доходов бюджета (стрелка от счета операций с капиталом и финансовыми инструментами напрямую к производственному блоку).

Влияние на бюджетную систему внешних шоков, связанных с движением спекулятивного капитала, осуществляется более сложным образом. Как уже было отмечено выше, приток капитала через финансовый рынок (портфельные инвестиции) расширяет возможности предприятий по финансированию своего развития и содействует экономическому росту (стрелка от счета операций с капиталом и финансовыми инструментами к финансовому рынку и, далее, к производственному блоку). В результате возрастает производство, увеличиваются налоговые поступления в бюджет.

Помимо этого, приобретая государственные облигации на финансовом рынке, иностранные портфельные инвесторы отчасти обеспечивают долговое финансирование дефицита государственного бюджета.

Неожиданные изменения на мировых финансовых рынках, приводящие, например, к массовой продаже корпоративных и государственных ценных бумаг данной страны, содействуют повышению процентных ставок и снижению курса национальной валюты. Оба эти импульса воздействуют на произ-

водство противоположным образом. Рост процентных ставок уменьшает экономическую активность, а девальвация национальной валюты стимулирует экспорт, снижает импорт и в конечном итоге содействует росту чистого экспорта. Окончательный эффект от воздействия такого рода внешних шоков на производство зависит от соотношения вышеназванных последствий.

Обобщим итоги проведенного анализа в выводах.

1. Изменения на мировых товарных и финансовых рынках являются шоками, существенно влияющими на развитие российской экономики. Подтверждением этому служит значительный спад производства и инвестиций в России в результате мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.

2. Системный анализ и прогнозирование развития экономики на макро- и межотраслевом уровнях предполагает отображение воздействия внешних шоков на макроэкономическую и отраслевую динамику. Разработанные к настоящему времени инструменты макроэкономического и межотраслевого анализа не в полной мере отражают влияние внешних воздействий (в первую очередь, международных финансовых рынков) на развитие экономики.

3. Существующие в настоящее время инструменты макроэкономического и межотраслевого анализа и прогнозирования развития экономики, в том числе ДММ, должны быть модифицированы в направлении более всестороннего учета внешнеэкономических факторов путем увязки прогнозных расчетов с динамикой ожидаемых параметров платежного баланса.

4. Сочетание прогноза развития производства и бюджета с анализом динамики параметров платежного баланса позволит повысить обоснованность результатов прогнозных исследований и принимаемых государственными структурами и бизнесом на их основе решений.

Статья посвящена анализу изменений в отраслевой структуре экономики России в 1991–2009 гг. Акцент делается на определение роли внутренних факторов в структурных изменениях, действие которых основано на межотраслевой конкуренции за ограниченные ресурсы общества. Проведенный анализ позволяет выделить три основных фактора, воздействующих на отраслевую структуру экономики России: это валютный курс, процентная ставка и заработная плата.

Ключевые слова: отраслевая структура, конкуренция, валютный курс, ставка процента, заработная плата

Анализ структурных изменений в экономике России в условиях межотраслевой конкуренции*

В. М. ГИЛЬМУНДИНОВ, кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства
СО РАН, Новосибирск. E-mail: gilmundinov@mail.ru

Проблема сырьевой ориентации экономики России не теряет актуальности уже несколько десятков лет. Ни переход к экономике рыночного типа, ни провозглашаемый курс на инновационную модернизацию, ни амбициозные задачи по удвоению ВВП за десять лет не смягчили остроту проблемы. Эти обстоятельства требуют детального анализа.

Российская экономика с присущей ей высокой степенью открытости и растущей экспортосырьевой ориентацией¹ сталкивается с постоянным воздействием внешних факторов, определяющих изменения отраслевой структуры. Постоянный приток валютной выручки от экспорта сырья вызывает

* Исследование выполнено при поддержке Совета по грантам Президента РФ, конкурс 2010 г. по государственной поддержке молодых российских ученых-кандидатов наук. Проект № МК-2148.2010.6 «Моделирование структурных изменений в экономике России в условиях межотраслевой конкуренции».

¹ Так, например, согласно официальной информации ФТС РФ и ЦБ РФ, среднее соотношение товарного экспорта и ВВП России в 1994–2009 гг. составило 28,3%, импорта – 17,7%, при этом доля экспорта углеродородного сырья в товарном экспорте выросла с 38% в 1998 г. до 63% в 2009 г.



устойчивую тенденцию к укреплению курса российского рубля. В результате российская экономика страдает от «голландской болезни», подавляющей конкурентоспособность несырьевого сектора экономики, о чем мы подробно писали ранее².

Однако, как показало проведенное исследование, помимо внешних факторов, существенное воздействие на отраслевую структуру экономики России оказывают и внутренние, обусловленные характером взаимосвязей между отраслями.

Изменения в отраслевой структуре экономики России

Для анализа изменений в отраслевой структуре экономики России рассмотрим динамику индексов производства основных отечественных отраслей в сопоставимых ценах в 1991–2009 гг. (рис. 1, 2).



Рис. 1. Динамика индексов производства основных отраслей экономики России в 1991–2009 гг. (в сопоставимых ценах), 1990 г. = 100%

Как видно из рис. 1, в динамике отдельных отраслей экономики России за 1991–2009 гг. заметны существенные различия, имевшие место в периоды как экономического спада

² См.: Гильмундинов В. М. «Голландская болезнь» в российской экономике: отраслевые аспекты проявления // ЭКО. — 2008. — № 12. — С. 17–26.

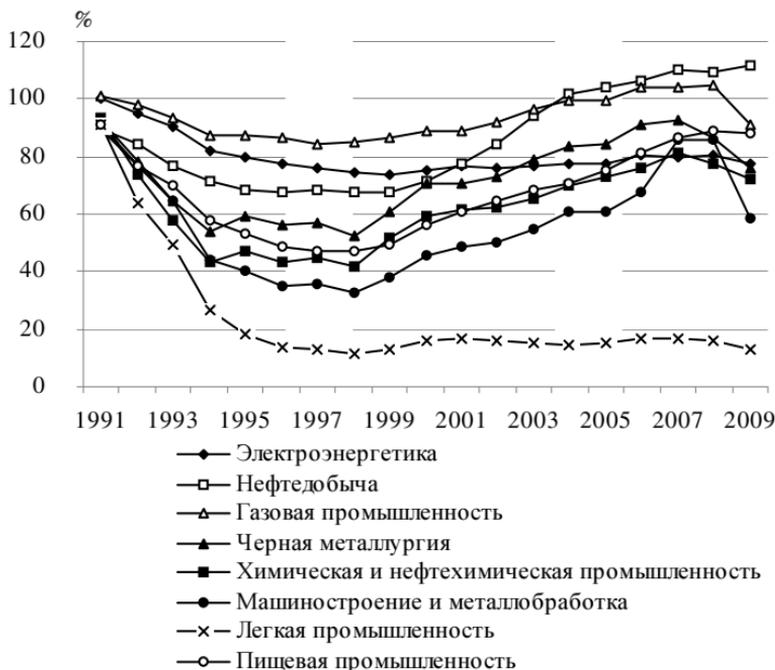


Рис. 2. Динамика объемов производства отраслей промышленности России в 1991–2009 гг. (в сопоставимых ценах), 1990 г. = 100%

1991–1998 гг., так и подъема 1999–2008 гг. Так, например, если отрасль «Розничная торговля» практически не пострадала за 1990-е годы, и объем оказания услуг в сопоставимых ценах в 2008 г. в 2,4 раза превысил уровень 1990 г., то в отрасли «Строительство» объемы производства упали в 1998 г. на 69% по сравнению с 1990 г., достигнув к 2008 г. только 92% от уровня 1990 г.

Надо отметить, что ВВП России в сопоставимых ценах превысил уровень 1990 г. уже в 2007 г., несмотря на низкие показатели большинства традиционных отраслей. Так, в 2009 г. объем грузоперевозок транспорта составил всего 73% к уровню 1990 г., строительных работ – 77%, промышленного производства – 79%, объем сельскохозяйственной продукции – 81%. Опережающая динамика ВВП по сравнению с традиционными отраслями связана, в первую очередь, с появлением в экономике России за данный период новых видов деятельности, преимущественно в сфере услуг.

Существенная неравномерность развития отраслей экономики России в 1991–2009 гг. проявилась и в промышленности (см. рис. 2). Так, например, в газовой отрасли наименьшие объемы производства наблюдались в 1997 г. и составили 85% от уровня 1990 г., в то время как объемы производства в легкой промышленности уже в 1995 г. упали ниже 20% от уровня 1990 г., достигнув минимального значения в 1998 г. (11,5%).

Разнонаправленная динамика производства по отраслям промышленности наблюдается и на этапе экономического подъема в 1999–2008 гг. Так, если нефтедобывающая отрасль уже в 2004 г. по объемам производства превысила уровень 1990 г. и в 2008 г. достигла показателя 109,3%, то легкая промышленность с 1996 г. до сих пор не может выйти на объемы производства, соответствующие хотя бы 17% от уровня 1990 г.

Аутсайдерами среди крупных отечественных отраслей в период 1990–2009 гг., помимо легкой промышленности, можно назвать «Машиностроение и металлообработку», где объемы производства в 1998 г. составили всего 32,5% от уровня 1990 г., в 2009 г. – 58,6%, а также отсутствующие на графике промышленность строительных материалов (40,5% от показателя 1990 г. в 2009 г.) и деревообрабатывающую промышленность (47,0%).

Более детальный анализ отраслевых траекторий в 1991–2009 гг. позволяет сделать следующие выводы.

- Меньше всего пострадали в 1990-е годы отрасли нематериальных услуг, электроэнергетика, а также связанные с добычей и переработкой углеводородного сырья.
- Наибольшее падение пережили фондосоздающие отрасли и производства, столкнувшиеся с высокой иностранной конкуренцией на внутренних рынках после либерализации внешней торговли (такие, как легкая, пищевая, химическая).
- В период 1999–2008 гг. важную роль в восстановлении экономики России играли сырьевые, фондосоздающие и смежные с ними отрасли, а также сфера услуг.
- Мировой финансовый кризис 2008 г. затронул, в первую очередь, фондосоздающие и смежные с ними отрасли экономики России.

Перейдем к анализу причин, определивших изменения в отраслевой структуре экономики России в 1991–2009 гг.

Теоретические основы анализа изменений в отраслевой структуре

В рыночных условиях важнейшим фактором, влияющим на развитие отдельных отраслей, а следовательно, и на структуру национальной экономики, выступает отраслевая конкурентоспособность, под которой мы понимаем способность отраслей эффективно конкурировать как на международном, так и на межотраслевом уровнях за ограниченные производственные, трудовые, финансовые и прочие ресурсы, а также за производство и сбыт продукции.

Вопросы международной конкуренции представляются нам достаточно хорошо изученными как на национальном, так и на отраслевом уровнях, наиболее известные исследователи – Майкл Портер и Пол Кругман. В то же время проблемам межотраслевой конкуренции, играющей центральную роль в изменениях отраслевой структуры национальной экономики, уделяется, на наш взгляд, недостаточно внимания.

Впервые межотраслевая конкуренция и ее роль в формировании отраслевой структуры экономики стали предметом анализа еще в XIX веке. Наиболее подробно данные вопросы были изучены в трудах Давида Рикардо и Карла Маркса. В XX веке большой вклад в понимание роли межотраслевой конкуренции в условиях рыночной экономики внесли Эдвард Чемберлин, Джоан Робинсон и др.

Вместе с тем большая часть исследований межотраслевой конкуренции основывается на концепции свободного рынка. Так, к примеру, Карл Маркс рассматривал межотраслевую конкуренцию как процесс перелива капиталов из отраслей экономики с низкой нормой прибыли в отрасли с высокой, в результате чего происходит выравнивание средней нормы прибыли и формируются пропорции общественного производства. В классической экономической теории межотраслевая конкуренция понимается как конкуренция между предприятиями разных отраслей экономики, проявляющаяся в конкуренции продукции, производимой фирмами одной отрасли, с продукцией, производимой фирмами другой.

В современных условиях подобное понимание роли межотраслевой конкуренции в формировании отраслевой структуры

экономики видится нам ограниченным. Целый ряд причин, не позволяющих применять для анализа российской экономики результаты теорий, основанных на свободном рынке, обуславливают необходимость развития концепции межотраслевой конкуренции. В число таких причин входят:

1) наличие значительных барьеров входа в подавляющем большинстве отраслей;

2) высокий уровень рыночной власти крупных компаний на многих отраслевых рынках;

3) ограниченная мобильность финансовых, производственных и трудовых ресурсов;

4) недостаточная развитость рыночных институтов, и т.д.

В связи с этим мы предлагаем следующую трактовку данного понятия.

Межотраслевая конкуренция нами понимается как процесс соперничества предприятий разных отраслей национальной экономики за ограниченные производственные, трудовые, финансовые и прочие ресурсы общества. В процессе межотраслевой конкуренции важнейшее значение имеют **конкурентные ограничения**, под которыми мы понимаем ограничения на ведение экономическими субъектами своей деятельности, возникающие в силу низкой их конкурентоспособности по сравнению с другими субъектами.

Предложенная трактовка позволяет перейти к эмпирическому анализу влияния межотраслевой конкуренции на изменения в отраслевой структуре.

Эмпирический анализ межотраслевой конкуренции

Мы исходили из предположения, что результатом межотраслевой конкуренции выступает установление равновесных цен на ограниченные ресурсы, что хорошо укладывается в концепцию общего равновесия. При росте стоимости ограниченного ресурса отрасли с низкой отраслевой конкурентоспособностью по данному ресурсу сталкиваются с ухудшением своих производственных возможностей по сравнению с отраслями, обладающими высокой конкурентоспособностью. Следовательно, при удорожании ограниченного ресурса темпы роста

отраслей с низкой конкурентоспособностью по данному ресурсу окажутся при прочих равных меньше, чем у отраслей с высокой конкурентоспособностью³.

Кроме того, мы приняли предположение концепции общего равновесия об однонаправленном изменении индивидуальных цен на конкретный товар. В нашем случае это означает, что если для какой-то отрасли цена ресурса меняется, то однонаправленное изменение цены данного ресурса происходит и для других отраслей, сказываясь, таким образом, и на общем уровне цен на него. Это предположение позволяет нам использовать не отраслевые цены ресурсов, а обобщенные по экономике, позволяя получать сопоставимые оценки и проводить анализ «при прочих равных условиях».

Таким образом, основываясь на концепции общего равновесия, мы сможем не только определить жесткость конкурентных ограничений, но и получить количественные оценки конкурентоспособности отдельных отраслей по народнохозяйственным ресурсам.

Для получения таких оценок мы использовали эконометрические методы и поквартальную динамику за 1999–2010 гг. следующих показателей:

1) темпы прироста объемов производства в сопоставимых ценах к соответствующему кварталу предыдущего года по основным отраслям экономики России – в качестве зависимой переменной;

2) темп прироста реального валютного курса российского рубля к доллару США к соответствующему кварталу предыдущего года (п. 2–4 – в качестве объясняющих факторов);

3) темп прироста реальной заработной платы в целом по экономике России к соответствующему кварталу предыдущего года;

4) реальная ставка процента по кредитам, выданным банковским сектором России юридическим лицам.

Выбор указанных объясняющих факторов продиктован логикой проводимого исследования. Валютный курс отражает

³ Конечно, надо учитывать, что ухудшение отраслевой конкурентоспособности может в значительно большей степени затрагивать такие отраслевые показатели, как прибыль, рентабельность и др. Однако в рамках данной статьи мы сосредоточимся на анализе изменений в отраслевых объемах производства.

изменение условий внешней торговли и, таким образом, позволяет нам получить сравнительные оценки международной конкурентоспособности отраслей экономики России. Заработная плата показывает стоимость ресурса «рабочая сила», а ставка процента по кредитам – стоимость финансовых ресурсов.

Использование объясняющей переменной «темпы прироста реальной заработной платы» вносит в нашу регрессионную модель известную проблему эндогенности, которую мы планируем разрешить при построении более детальной модели экономики России. Проблема заключается в следующем. С одной стороны, рост уровней заработных плат в экономике означает увеличение платежеспособного спроса, что должно положительно сказываться на объемах производства отраслей национальной экономики, ориентированных на внутренний рынок. С другой – рост заработной платы ведет к увеличению издержек производителей и должен ограничивать объемы производства. В российских условиях разумно ожидать, что положительный эффект роста спроса вследствие повышения заработной платы будет пересиливать негативный эффект увеличения издержек производства.

Построение уравнений регрессии позволило нам получить оценки эластичностей отраслевых объемов производства по указанным выше факторам (таблица).

Оценки коэффициентов эластичности объемов производства отраслей экономики России в 2002–2010 гг.

| Показатель | Коэффициент эластичности объема производства в сопоставимых ценах по фактору | | | R ² |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------------|----------------|
| | реальная годовая процентная ставка | темпы прироста реальной заработной платы | темпы прироста реального валютного курса | |
| Валовой внутренний продукт | -0,512 | 0,234 | -0,006 | 0,853 |
| Промышленное производство | -0,557 | н/о | -0,109 | 0,714 |
| Сельское хозяйство | -0,185 | н/о | -0,059 | 0,2 |
| Строительство | -0,753 | 0,754 | 0,154 | 0,612 |
| Розничная торговля | -0,195 | 0,473 | 0,081 | 0,763 |

| Показатель | Коэффициент эластичности объема производства в сопоставимых ценах по фактору | | | R ² |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|----------------|
| | реальная годовая процентная ставка | темп прироста реальной зарплаты | темп прироста реального валютного курса | |
| Транспорт | -0,218 | н/о | -0,083 | 0,529 |
| Платные услуги населению | -0,33 | 0,302 | 0,061 | 0,784 |
| Добывающие производства | н/о | 0,225 | -0,167 | 0,506 |
| Топливо-энергетические полезные ископаемые | 0,3 | -0,34 | 0,2 | 0,594 |
| Обрабатывающие производства | -0,689 | 0,461 | -0,32 | 0,791 |
| Пищевая промышленность | н/о | 0,41 | -0,099 | 0,625 |
| Текстильное и швейное производство | -0,323 | 0,631 | -0,256 | 0,712 |
| Деревообработка | -0,798 | 0,606 | -0,354 | 0,839 |
| Производство кокса и нефтепродуктов | -0,2 | н/о | н/о | 0,25 |
| Химическое производство | -0,542 | -0,321 | -0,434 | 0,667 |
| Резина и пластмассы | -0,742 | 0,585 | -0,296 | 0,47 |
| Неметаллические минеральные продукты | -0,671 | 1,204 | -0,3 | 0,791 |
| Металлургия | -0,499 | 0,46 | -0,451 | 0,654 |
| Машины и оборудование | -1,086 | 0,932 | -0,582 | 0,513 |
| Электрооборудование | -2,039 | н/о | -0,604 | 0,445 |
| Транспортные средства | -1,307 | 1,142 | -0,55 | 0,776 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | -0,34 | н/о | -0,134 | 0,485 |
| Финансовая деятельность | -0,308 | 0,409 | 0,186 | 0,704 |

Примечания. Темп прироста реального валютного курса взят с лагом в 4 квартала; н/о – статистически значимая оценка отсутствует либо оценка близка к нулю.

Наименьшие показатели эластичности объемов производства по реальным ставкам процента имеют сырьевые отрасли, нефтепереработка, пищевая промышленность, розничная

торговля и сельское хозяйство, что означает их более высокую конкурентоспособность по финансовым ресурсам. В случае сырьевых отраслей и нефтепереработки это связано с наличием долгосрочных программ развития у крупных предприятий, значительными собственными ресурсами, а также с доступом к мировым финансовым рынкам, в результате чего краткосрочные колебания процентных ставок слабо сказываются на текущих объемах производства. В розничной торговле и пищевой промышленности скорее это связано со сложившейся схемой взаимоотношений крупных розничных сетей с поставщиками, а также с реализацией торговыми сетями стратегий по выходу на региональные рынки и быстрыми темпами роста оборота розничной торговли в исследуемый период. Низкая зависимость объемов сельскохозяйственного производства от изменения процентных ставок может быть объяснена различными причинами, однако центральной, на наш взгляд, является неразвитость рыночной аграрной инфраструктуры и подчиненный характер села посредникам и крупным агропромышленным холдингам.

Наиболее низкую конкурентоспособность по финансовым ресурсам имеют фондосоздающие отрасли, что связано главным образом с высокой капиталоемкостью производства, дефицитом собственных финансовых ресурсов, а также высокой чувствительностью инвестиционного спроса к изменениям ставки процента.

Полученные оценки эластичности объемов производства по реальной заработной плате, как и ожидалось, оказались по многим отраслям положительными. Наибольшие показатели приходятся на фондосоздающие отрасли и производство неметаллических минеральных продуктов (стройматериалов), что связано, главным образом, с сильным положительным воздействием роста платежеспособного спроса, сопровождающего рост реальной заработной платы. Отрицательная связь между реальной заработной платой и объемами производства в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых и в химическом производстве вызвана, скорее всего, дефицитом узких специалистов, а также высокой долей экспорта, что ограничивает влияние роста внутреннего платежеспособного спроса на объемы производства данных отраслей.

Относительно воздействия реального валютного курса на объемы производства мы подтвердили полученные ранее выводы⁴ о положительном влиянии укрепления реального валютного курса российского рубля к доллару США на такие отрасли, как финансовая деятельность, строительство, розничная торговля, платные услуги населению, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых. В то же время, по нашим оценкам, наиболее негативно укрепление курса национальной валюты воздействует на фондосоздающие отрасли и химическое производство.

Заметим, что фондосоздающие и смежные с ними отрасли имеют наиболее значительные отрицательные оценки эластичности объемов производства по реальной ставке процента и реальному валютному курсу, а также существенные положительные оценки по реальной заработной плате. Полученные оценки очень хорошо соотносятся с сильным падением объемов производства фондосоздающих отраслей в 1990-е годы и в 2008–2009 гг. Действительно, последнему мировому финансовому кризису предшествовали длительное существенное укрепление реального валютного курса рубля к доллару США, значительно ускорившееся в IV квартале 2007 г., а также высокие реальные процентные ставки по кредитам, установившиеся в IV квартале 2008 г. и на протяжении всего 2009 г. Предложенный в данном исследовании подход позволяет, таким образом, более детально исследовать причины изменений в отраслевой структуре экономики.

Для объяснения изменений в отраслевых объемах производства в период 1991–2009 гг. обратимся к полученным оценкам эластичностей отраслевых объемов производства к реальной ставке процента по кредитам, реальной заработной плате и реальному валютному курсу. Исходя из динамики данных факторов, анализируемый период можно разбить на следующие этапы.

I этап: 1992–1994 гг.

Высокие реальные процентные ставки по кредитам, быстрое падение реальной заработной платы, значительное укрепление реального валютного курса рубля, особенно в 1993 г.

⁴ Гильмуллин В. М. «Голландская болезнь» в российской экономике: отраслевые аспекты проявления // ЭКО. – 2008. – № 12. – С. 23–24.

На значительную часть отраслей российской экономики все три рассматриваемых фактора действовали крайне негативно, однако наибольший вклад в падение объемов производства вносили высокие процентные ставки и падение заработных плат, от чего сильнее всего пострадали фондосоздающие отрасли. Значительное укрепление курса рубля привело к существенному падению производства в химической промышленности. Относительную устойчивость продемонстрировали только секторы с относительно высокой отраслевой конкурентоспособностью: розничная торговля, электроэнергетика и газовая промышленность.

II этап: 1995 г.

Существенное снижение ставок процента, динамика валютного курса (с учетом лагового воздействия в 4 квартала) временно стабилизируется, однако заработная плата продолжает быстро снижаться. В результате большинство отраслей продолжает негативную динамику, исключение составляют только отрасли ТЭК и химическая промышленность.

III этап: конец 1995 г. – первая половина 1998 г.

Резкое укрепление валютного курса рубля в 1995–1996 гг. и значительный рост процентных ставок в результате активной антиинфляционной политики государства. Вместе с тем в данный период появляется положительная динамика заработной платы, которая несколько сдерживает негативное воздействие на экономику первых двух факторов. Относительной устойчивостью к воздействию негатива обладают розничная торговля и отрасли ТЭК.

IV этап: вторая половина 1998–1999 гг.

Антиинфляционная государственная политика предыдущих лет, исчерпание золотовалютных резервов, быстро растущий государственный долг, падение цен на нефть приводят к кризису 1998 г. Наблюдается существенное снижение уровня заработной платы, однако предпринятая резкая девальвация национальной валюты и связанный с этим быстрый рост инфляции приносят существенное снижение реального валютного курса рубля и процентных ставок, создавая почву для выхода из кризиса.

V этап: 2000–2008 гг.

Период очень низких, часто отрицательных, реальных процентных ставок по кредитам, быстрого роста заработной платы и существенного укрепления реального курса рубля.

Сильное позитивное воздействие на развитие большинства отраслей национальной экономики первых двух факторов нейтрализует негативные последствия укрепления реального валютного курса рубля. Наибольший положительный эффект от действия рассматриваемых факторов получили сырьевые и фондосоздающие отрасли, а также сфера услуг. Вместе с тем происходит существенное усиление зависимости России от мировых сырьевых, финансовых и валютных рынков, что создает почву для нового кризиса.

VI этап: конец 2008 г. – 2009 г.

Очередной кризис, который характеризуется высокими процентными ставками, падением заработных плат, снижением валютного курса рубля. Как уже говорилось выше, наиболее сильное негативное воздействие данные факторы оказали на фондосоздающие и смежные с ними отрасли. При этом, в отличие от кризиса 1998 г., девальвация национальной валюты в 2008–2009 гг. носила очень ограниченный характер, а стимулирующий экономику девальвационный эффект, согласно полученным оценкам, начинает проявляться только через 3–4 квартала. В результате положительное воздействие снижения реального валютного курса рубля не смогло в достаточной степени компенсировать резко негативное воздействие роста процентных ставок вследствие мирового финансового кризиса 2008 г.

Применение предлагаемого подхода к анализу динамики первой половины 2010 г. не позволяет утверждать, что экономика России полностью оправилась от последствий недавнего кризиса и окончательно перешла на путь восстановления. Эффект плавной девальвации рубля практически исчерпан, рост заработных плат достаточно скромнен, а период низких процентных ставок пока слишком короток, чтобы этот фактор в полной мере начал оказывать позитивное воздействие на экономику. Таким образом, принципиальной для посткризисного восстановления экономики России является политика государства по поддержанию низких реальных процентных ставок по кредитам.

Проведенное исследование позволяет получить ряд важных выводов относительно изменений в отраслевой структуре экономики России в 1991–2009 гг.

✓ Динамика объемов производства отраслей российской экономики в 1991–2009 гг. является крайне неравномерной.

К примеру, если отрасль «Розничная торговля» в 2009 г. достигла объемов оказания услуг, в 2,3 раза превышающих уровень 1990 г., то объем производства легкой промышленности в 2009 г. составил всего 13,1% от показателя 1990 г. Столь существенная разница связывается нами с действием механизма межотраслевой конкуренции в условиях значительных различий в отраслевой конкурентоспособности по ограниченным ресурсам.

✓ Основной вклад в изменения отраслевой структуры экономики России вносят существенные различия в степени реакции объемов производства в отраслях на изменение реальных процентных ставок, заработной платы и валютного курса рубля. Так, например, если отрасли машиностроения имеют оценки эластичности объемов производства по реальной ставке процента от -1 до -2 , то у отраслей по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых – положительная оценка соответствующего показателя, что говорит о крайне высокой отраслевой конкурентоспособности последних по доступу к финансовым ресурсам. В результате в период финансовых кризисов фондосоздающие отрасли испытывают значительное падение, в то время как отрасли ТЭК проявляют значительную устойчивость к ухудшению конъюнктуры на финансовых рынках.

✓ Предложенный подход к эмпирическому анализу динамики отраслевых объемов производства, основанный на концепции межотраслевой конкуренции, позволяет более детально исследовать как изменения в отраслевой структуре производства, так и корректировать меры государственной макроэкономической политики. Так, проведенный анализ позволил количественно подтвердить, что резкая девальвация российского рубля сыграла одну из главных ролей в выходе российской экономики из системного кризиса 1998 г.

✓ Полученные количественные оценки отраслевой конкурентоспособности по финансовым ресурсам, позволяющие говорить о значительной уязвимости отечественных фондосоздающих отраслей в условиях высоких реальных процентных ставок, обуславливают целесообразность проведения государством политики низких процентных ставок в ситуации чрезвычайной важности восстановления российской экономики после мирового финансового кризиса и проведения полномасштабной ее модернизации.

В последние годы государство проводит активную политику по усилению регулирования деятельности крупных предприятий, инициирует консолидацию стратегических отраслей посредством интеграции предприятий. В период экономической нестабильности государство начинает выступать не только в роли регулятора, но и активного участника рынка, осуществляя экспансию в ряд отраслей.

Ключевые слова: слияния и поглощения компаний, активизация роли государства, изменение законодательной базы для проведения интеграционных процессов; оздоровление

Усиление роли государства на рынке слияний и поглощений в период экономической нестабильности*

Л.И. ЛУГАЧЕВА, М.М. МУСАТОВА, кандидаты экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Выход государства на российский рынок слияний и поглощений (mergers /acquisitions, M&A), начавшийся с 2006 г., был вызван стремлением вернуть свой контроль над стратегическими предприятиями, утраченный во время приватизации. Властные структуры участвовали в двух очень крупных сделках стоимостью более 20 млрд дол.: приобретение «Сибнефти» и расширение до контрольного пакета участия государства в ОАО «Газпром». Госкомпании на рынке слияний и поглощений заняли лидирующие позиции: на них приходится 44% общего объема сделок.

Дальнейшее упрочение позиций государства и государственных структур на рынке слияний и поглощений в 2007 г. было связано с формированием государственных банков и корпораций. В 2008–2009 гг. они оказались ключевыми покупателями любых проблемных активов.

* Работа выполнена в рамках проекта РГНФ 09-02-00418а.

© ЭКО 2010 г.



В период кризиса российский рынок слияний и поглощений, как и глобальный, получил поддержку со стороны правительства. По данным Thomson Reuters, в феврале 2009 г. правительства разных стран участвовали в 62% всех сделок M&A, что является абсолютным рекордом. По числу таких сделок февраль превзошел даже октябрь 2008 г. – месяц массовой национализации проблемных компаний. Данные Thomson Reuters подтверждают, что рост сделок слияний и поглощений с участием государства является общемировой тенденцией в период кризиса.

На фоне общей неуверенности, отсутствия информации о масштабах кризиса, а также его глубине, российский бизнес нуждался в государственной поддержке через механизмы стимулирования, позволяющие повысить ликвидность компаний. **Основная задача государства на рынке слияний и поглощений – сохранение социальной стабильности в регионах и недопущение банкротства крупных производств. Властные структуры федерального и регионального уровня могут продолжить рефинансировать задолженность предприятий перед частными инвесторами с последующей конвертацией такого долга в акции должника.**

В период кризиса **активная роль государства на рынке слияний и поглощений** проявилась в следующем.

Государственные средства стали использоваться для рефинансирования иностранных кредитов российских компаний.

Многие отечественные корпорации в период благоприятной экономической конъюнктуры для удовлетворения растущего спроса покупателей осуществляли инвестиции в развитие за счет привлечения краткосрочных кредитов у иностранных банков, выпуска облигационных займов с периодом погашения или оферты до одного года. Во второй половине 2008 г. окно таких возможностей закрылось, и у значительного числа компаний возникла реальная необходимость продажи своей доли в бизнесе крупному инвестору в преддверии финансовой несостоятельности.

Государственный бюджет и накопленные резервы страны послужили источниками рефинансирования иностранных займов, обеспеченных крупными пакетами акций ведущих российских предприятий. Эти пакеты акций в качестве залога

поступили в Сбербанк, ВТБ, ВЭБ и могут оказаться под контролем государства в случае невозврата предоставленных кредитов¹.

Для **предотвращения финансовой несостоятельности крупных компаний** некоторых отраслей реального сектора экономики, а также финансовых структур, и обеспечения социальной стабильности в субъектах РФ государство стало выстраивать по-новому интеграционные процессы.

Правительство РФ (так же, как всех развитых стран мира) анонсировало в декабре 2008 г. выделение значительных кредитов. Для крупных производств, которые правительство отнесло к числу стратегических (порядка 300 предприятий), было намного упрощено получение кредитов. Под гарантии государства российское правительство предусмотрело на 2009 г. 300 млрд руб.²

Однако государственные гарантии не улучшили финансово-экономические показатели предприятий. В 2009 г. было выдано 70 государственных гарантий на сумму в 146 млрд руб., под которые многие предприятия получили кредиты. При этом, по данным Федеральной налоговой службы, совокупное поступление налогов за 9 месяцев 2009 г. от 58 предприятий, получивших госгарантии, снизилось в 10 раз – с 33 до 3 млрд руб.

Вместе с тем государство пытается повысить доступность кредитов для реального сектора: осенью 2009 г. Центральный банк дважды снижал ставку рефинансирования, дальнейшее ее уменьшение до 8,5% произошло в начале 2010 г. Государство в период экономической нестабильности готово помогать и банкам, и заемщикам, принимая их риски. Коммерческим банкам обещана дополнительная поддержка в получении субординированных кредитов, которые позволяли бы им увеличить капитал. Сейчас действует правило, по которому на каждый рубль государственных средств акционеры банка должны внести столько же. Но государство намерено пересмотреть эту пропорцию до 1:3.

С началом финансовой нестабильности компании-заемщики начали избавляться от нерентабельных или проблемных

¹ Аганбегян А. Г. Кризис: беда и шанс для России. – М.: АСТ: Астрель, 2009. – 285 с.

² Масленников Н. И. Промышленность и банки: состояние и тенденции // Банковское дело. – 2009. – № 10.

активов, а значит, не исключена волна поглощений их государственными структурами в форме квазинационализации.

Яркий пример санационной сделки – «АвтоВАЗ». Автогигант стал бы банкротом, если бы не договорился о реструктуризации долга с основными кредиторами – Сбербанком, ВТБ и «дочками» ВЭБа. Общий долг «АвтоВАЗа» с учетом беспроцентной ссуды от «Ростехнологий» в размере 25 млрд руб. в октябре 2009 г. составлял 62 млрд руб., к концу года он вырос до 75 млрд руб. Руководство завода предлагало правительству вариант с размещением конвертируемых облигаций на 50 млрд руб., с последующим выкупом их банками-кредиторами. Пока окончательной схемы реструктуризации нет, и многое будет зависеть от возможностей инвестора – Renault – Nissan. В 2010 г. активная работа по расчистке долгов «АвтоВАЗа» и по его поддержке, в том числе в социальной сфере, будет увязываться с рассмотрением потенциальных возможностей государства как инвестора.

Фактически государство вынуждено выступать в роли инвестора не только на федеральном, но и на региональном уровне. Властные структуры субфедерального уровня начинают заниматься оздоровлением фактически обанкротившихся предприятий.

Так, администрация Кемеровской области осенью 2009 г. взяла под свой контроль завод «Кузбассэлемент» (по предложению его работников). Решения о национализации проблемных предприятий принимают и в других регионах. В Приморском крае горно-обогатительный комбинат (поселок Светлогорье), остановленный более двух лет назад, передан в аренду на пять лет вместе с имуществом ООО «Русский вольфрам» за символическую плату. Законодательное собрание Свердловской области разрабатывает закон «О неэффективных собственниках».

Всего в субъектах РФ выявлено 100 предприятий с высокой социально-экономической напряженностью и финансовыми проблемами.

По мнению директора региональных программ Независимого института социальной политики Н. Зубаревич, государство «взваливает на себя несвойственные ему функции: вместо того чтобы поддержать городскую инфраструктуру – водоснабжение,

отопление, оно пытается вытащить и переложить на плечи налогоплательщиков слабые производства, продукция которых не имеет сбыта»³.

Поскольку восстановление российской экономики до предкризисного уровня ожидается не ранее 2012 г., количество национальных сделок в ближайшие годы, очевидно, будет довольно значительным. При этом могут усилиться позиции региональных властей, которые заинтересованы в приобретении и реструктуризации различных предприятий, в частности в сфере лесной отрасли и оборонно-промышленного ОПК. Так, в Омской области приступили к реализации проекта по созданию регионального лесопромышленного холдинга, с помощью которого местные власти намереваются вывести отрасль из тени и стагнации. Холдинговая цепочка из государственных предприятий включает все звенья лесного бизнеса – заготовку древесины, ее переработку и реализацию. Кооперация позволит оптимизировать структуру управления лесным хозяйством, обновить основные фонды предприятий, увеличить их загрузку, а также сохранить рабочие места в сельских районах.

Стимулом реализации модели холдинга, в которой вертикаль управления дополняется горизонтальной интеграцией лесхозов, послужили новые правила Лесного кодекса РФ, вступившие в силу еще 1 января 2007 г. В соответствии с новой редакцией закона полномочия по управлению лесным фондом федеральный центр отдал субъектам РФ, а, следовательно, именно региональной власти предоставляется право адаптировать законодательную реформу к действительности.

В Новосибирской области усилия региональных властей направлены на поддержку обрабатывающей промышленности. Ухудшение внешних условий для ее развития, и, прежде всего, падение традиционного военного заказа серьезно отражается на темпах развития уже в 2010 г., и, по-видимому, эта тенденция продолжится в 2011–2012 гг.

Для компенсации падения темпов развития обрабатывающих производств области требуется более чем в 1,5 раза увеличивать производство других видов продукции. С этой целью

³ *Городецкая Н., Лавренков И. и др.* На предприятиях вводят прямое губернаторское правление в ответ на просьбы трудящихся // Коммерсантъ. – 2009. – № 120 (4175).

региональные власти вводят особые налоговые режимы, для новых обрабатывающих производств начинают функционировать программы по субсидированию приобретения нового оборудования и передаче его в лизинг, освоению новых технологий. Бюджетом области поддержано активное взаимодействие предприятий с научными центрами и вузами региона.

Кроме того, новосибирское электромашиностроение получит 7 млрд руб. в рамках масштабного проекта модернизации сибирской машино- и приборостроительной отрасли. Предварительная стоимость всех заложенных в межрегиональной инновационной программе «Сибирское машиностроение» проектов составляет 48 млрд руб. Более 60% этих средств будет направлено на техническое перевооружение предприятий, около 30% – на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, остальное – на расходы по сопутствующим направлениям.

Из кредиторов – в инвесторы

В условиях кризиса российские банки стали активно и жестко работать со своими заемщиками. В связи с этим в государственных банках – ВТБ и Сбербанке получило интенсивное развитие направление investment banking. Во второй половине 2008 г. банки забирали в счет обеспечения кредитов пакеты акций, упавших в цене. Этот тренд продолжался в 2009 г. и, по-видимому, сохранится и в 2010 г.

Сравнительно новая тенденция 2009 г. состоит в массовом переходе залоговых активов в собственность банков, но при этом финансовые институты уже стали крупнейшими игроками на рынке недвижимости. Кредитные организации активно участвуют в переделе рынка недвижимости, отнимая у девелоперов наиболее интересные активы. В течение 2008–2009 гг. практически все девелоперы вели переговоры о реструктуризации долгов. Но для многих строительных компаний-заемщиков закономерным итогом стала расплата активами, зачастую принудительная. По оценке экспертов, совокупный долг по кредитам компаний строительного сектора составляет около 360 млрд дол. В портфеле только одного Сбербанка в 2009 г. находилось порядка 130 кредитов компаниям строительного сектора общим объемом 600 млрд руб.

В августе 2009 г. ВТБ получил контроль над жилым бизнесом «ДОН-Строя» в рамках урегулирования долга девелопера в 500 млн дол. Ранее банк за 2 млрд дол. получил 19,5% акций «Системы-Галс», а также контрольный пакет футбольного клуба «Динамо» и проект строительства нового стадиона с многомиллиардным бюджетом.

Сбербанк и ВТБ – крупнейшие кредиторы застройщиков, собираются кредитовать и достраивать долговые девелоперские проекты, а затем продавать их. Банки в течение 2009 г. создавали дочерние структуры, куда переходили отнятые за долги активы девелоперов. Так, Сбербанк создал подразделение «Сбербанк Капитал», а ВТБ – «ВТБ Капитал». На данный момент в собственность «Сбербанк Капитала» уже перешли проекты Capital Group «Город столиц», а также помещения гипермаркетов торговой сети «Алпи». Трендом 2009 г. стало постепенное превращение банков из кредиторов в инвесторов.

Но это – вынужденная мера, без которой в период экономической нестабильности трудно сохранить свой капитал. Оптимальная схема для банка с большим количеством залогов – удержание части активов в управлении до момента восстановления рынка и продажа их по «справедливой» цене. Однако в условиях «замершего» рынка кредитным учреждениям не всегда удастся быстро продать проблемные активы, находящиеся на балансе. В результате банкам приходится создавать собственные управляющие компании и решать проблемы эффективности их работы.

Помимо прямой продажи залога есть более предпочтительный путь – переуступка долга. В этом случае будущий собственник берет на себя обязательства по выплате кредита, не выкладывая сразу всю сумму за актив. Банк при этом не получает на свой баланс проблемный объект. Так, самый крупный кредитор российской экономики – Сбербанк, к концу 2009 г. накопил слишком много залогов и приступил к покупке проблемных активов российских компаний. Сбербанк намерен начать контролируемое банкротство группы «Энергомаш», одного из крупнейших в стране производителей энергетического оборудования (его долг приблизился к 30 млрд руб.). Банк предполагает выкупить активы «Энергомаша» с конкурсных торгов, предложив половину из них «Росатому», основному потребителю продукции этой группы.

Инвестиционный банк «ВТБ Капитал» в 2008–2009 гг. стал крупнейшим организатором эмиссий на рынке долгового капитала, размещение IPO стало для него «вторым планом» в условиях дефолтных эмиссий. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подготовило исследование «Дефолты: лавина набирает силу», согласно которому к концу октября 2009 г. объем невыполненных обязательств на российском рынке облигаций оценивается в 160–170 млрд руб. В «антилидерах» по объему дефолтных обязательств – пищевая промышленность, строительные компании, машиностроение.

Большой потенциал административного ресурса государственных банков, по-видимому, позволит им занять лидирующие позиции в сегменте интеграционных сделок с государственным участием.

Перемены в ВПК

И федеральные, и региональные власти активно призывали компании оборонно-промышленного комплекса к объединению и даже оказывали на них давление. В рамках федеральной государственной программы развития оборонно-промышленного комплекса РФ на 2006–2010 гг. происходила консолидация капитала на базе государственных или полугосударственных холдингов не только в авиастроении, но и в производстве вертолетов, двигателей, в судостроении. В краткосрочной перспективе это может войти в противоречие с интересами частных инвесторов, но в долгосрочном плане подобное укрупнение может дать рост объемов производства продукции оборонно-промышленного сектора.

Реструктуризация в оборонном секторе России завершилась в интенсивном режиме в 2008 г. По сравнению с 2007 г. произошло удвоение стоимости сделок, из которых две на сумму 726 млн дол. имеют отношение к авиакосмической промышленности⁴ – это 7-е место в мире среди десяти самых крупных по стоимости сделок в оборонно-промышленном комплексе в 2008 г. С таким результатом завершилась серия мероприятий по превращению Объединенной авиастроительной корпорации в национального «чемпиона».

⁴ Слияния и поглощения в условиях мирового кризиса // Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. – 2009. – № 3–4.

Законодательное сопровождение

Резкому усилению активности государства на рынке слияний и поглощений способствовало **изменение законодательной базы для проведения интеграционных процессов**. Оно шло по трем направлениям: введение барьеров для трансграничных сделок слияний и поглощений, стимулирование средних по размеру сделок на основе нового антимонопольного законодательства, контроль за экономической концентрацией.

Принятие законов № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» и № 58-ФЗ, внесшего соответствующие изменения в ряд других законодательных актов, принятых весной 2008 г., затруднило интеграционные процессы отдельных компаний, признанных стратегическими.

Одним из значимых препятствий, установленных законом № 57-ФЗ, оказался 10%-й порог для определения «контроля» над стратегическими недропользователями. Отмена ряда запланированных и уже завершенных сделок во второй половине 2008 г. свидетельствует о заинтересованности государства в ряде компаний реального сектора, а также о намерении строже контролировать сделки стратегических компаний.

С 23 августа 2009 г. действуют поправки в закон «О защите конкуренции» и ряд других правовых актов. Они устанавливают новые правила контроля Федеральной антимонопольной службы (ФАС) за состоянием конкуренции на рынке. С введением нового антимонопольного законодательства осуществлять многие сделки предпринимателям стало гораздо легче: теперь при сделках до 7 млрд руб. не требуется одобрение ФАС (раньше порог составлял 3 млрд руб.). Кроме того, компании должны уведомлять антимонопольные органы о сделках по слиянию лишь в случаях, если активы вновь созданной организации превышают 400 млн руб. (ранее – 200 млн руб.).

С 2008 г. при заключении сделок по слияниям и поглощениям российских компаний ФАС требует представлять полную информацию о конечном бенефициаре (владельце) компании, в противном случае вправе отказать в заключении интеграционной сделки. Так, в 2008 г. Управление контроля

промышленности ФАС полностью отклонило 6% ходатайств и примерно по 9% ходатайств выявило нарушения.

Правительство РФ повысило планку антимонопольного контроля для банков, установив суммарную стоимость активов кредитных организаций, при превышении которой нужно предварительное согласие ФАС на слияние и поглощение, в размере 24 млрд руб. вместо нынешних 14 млрд руб.

Повышен также максимальный размер уставного капитала создаваемого банка, при котором требуется согласие антимонопольного органа, – с 4 до 6 млрд руб.

Государственные структуры стали катализатором поглощений на банковском рынке. Особенность финансового сегмента российского рынка состоит в том, что консолидацию банковского бизнеса активно стимулирует государство. В конце 2008 г. Агентство по страхованию вкладов (АСВ) получило от государства 200 млрд руб. на капитализацию банковской системы. За 15 месяцев кризиса властные структуры предоставили банкам на увеличение их капитала около 1 трлн руб. С 1 января 2009 г. по 1 февраля 2010 г. активы российской банковской системы увеличились с 28,022 до 29,196 трлн руб. Это 72% от всех вложений в капитал банков (в том числе субординированные кредиты).

Достаточно широко распространены M&A-сделки, связанные с принудительной санацией одного из участников, причем при непосредственном участии Агентства по страхованию вкладов. Подобная политика, по утверждению аналитиков, позволила избежать массовых банкротств банков в начале 2009 г. К концу 2009 г. капитал банков вырос до 4,6 трлн руб., из них за год вложено было 810 млрд руб.

В период кризиса в банковском секторе произошла наиболее мощная волна интеграционных сделок. В 2008 г. отмечено 54 сделки слияний и поглощений в банковском секторе на общую сумму 22,2 млрд дол. Это треть всего рынка и рост в пять раз подобных сделок по сравнению с 2007 г., благодаря участию государства в покупке проблемных банков.

Процесс поглощения крупными универсальными банками (при участии ЦБ РФ и Агентства по страхованию вкладов) во второй половине 2008 г. затронул 15 региональных коммерческих банков. Это, прежде всего, «Ярсоцбанк» (холдинговая надстройка Промсвязьбанка – Promsvyaz Capital B. V.,

Нидерланды), достигший договоренности об его интеграции в свою банковскую группу; «Газэнергопромбанк» приобрел 100% акций «Собинбанка» при участии и поддержке Банка России. Национальный резервный банк (НРБ) выкупил контрольный пакет акций банка «Российский капитал», оказавшегося в затруднительном положении из-за кризиса ликвидности, за чисто символическую сумму. «Номос-Банк» подал в ФАС заявку о намерении получить в залог 69,7% уставного капитала банка «Алемар».

Список можно существенно расширить за счет более мелких банков («Связь-банк», «Глобэкс», ВЭФК и др.), однако и этого достаточно, чтобы оценить масштаб происходящего. Причина слияний и поглощений – качество вложений (долгосрочные кредиты, акции) и источники финансирования (краткосрочные займы и депозиты населения). Банки, сумевшие избежать таких проблем, получили возможность увеличить свою долю на рынке.

В 2008 г. стали ужесточаться требования к капиталу частных банков со стороны Центрального банка России. Так, к 2012 г. минимальный порог капитала коммерческого банка должен составить 180,0 млн руб. Увеличение уставного капитала будет происходить в два этапа: до 2010 г. те коммерческие банки, чьи уставные капиталы меньше 90,0 млн руб., должны будут увеличить его до этого порога, а на втором этапе – пополнить уставные капиталы до 180 млн руб. Новые регламенты ЦБ РФ для многих региональных банков окажутся недостижимыми, они будут вынуждены менять собственников.

В 2009 г., по крайней мере, у 300 российских банков капитал недотягивал до 180 млн руб., необходимых по новым требованиям. Их дальнейшая судьба будет зависеть от желания собственников, профессиональной компетенции топ-менеджеров и их стратегии: интегрироваться с региональными банками, банками федерального значения или же принять во внимание готовность крупных иностранных банков инвестировать в российские.

В 2010 г. региональный банковский рынок может претерпеть изменения за счет объединения филиальных сетей федеральных банков, поглощения тех, кто активно кредитовал сектор недвижимости. Местные успешные банки, ведущие разумную консервативную политику, получают шанс для захвата доли рынка за счет большей гибкости.

В связи с этим в течение ближайших лет в банковском секторе продолжится масштабная консолидация кредитных организаций. По итогам 2009 г. 12 банков были присоединены к восьми. В настоящее время ЦБ отмечает достаточно активный период консолидации в банковской системе РФ. Так, с начала 2010 г. восемь банков заявили о намерении по присоединению 11 кредитных организаций.

В проекте стратегии работы Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в России отмечается, что ЕБРР планирует стимулировать слияния и поглощения российских банков, а также выявлять новые возможности по инвестированию в акции банков для содействия по инициативам консолидации. В настоящее время ЕБРР владеет в ряде российских банков (как региональных, так и федеральных) долями, как правило, не превышающими 15%, а также предоставляет займы кредитным организациям для того, чтобы они в дальнейшем могли финансировать экономику России.

По прогнозу Центробанка РФ, в 2010 г. число банков в РФ сократится до 940–960. По оценке директора департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций ЦБ РФ М. Сухова, показатель количества банков не столь важен, как то, какие из них будут заниматься активной деятельностью. По данным ЦБ РФ, 805 из 1056 действовавших в РФ и представивших отчетность в ЦБ кредитных организаций завершили январь 2010 г. с прибылью на общую сумму 55,219 млрд руб. Для 251 кредитной организации январь завершился с убытками на общую сумму 13,335 млрд руб.

Как представляется, в 2010–2011 гг. на рынке M&A в России будет лидировать банковский сектор. Сделки коснутся спасения проблемных финансовых институтов – региональных банков, и государственные структуры не останутся в стороне.

Российские властные структуры в ближайшие годы будут поддерживать формирование национальных корпораций на рынке слияний и поглощений. Самых крупных сделок с большой вероятностью можно ожидать в нефтяной промышленности, секторе телекоммуникаций и электроэнергетике, секторе связи. Компании, обладающие значительными политическими связями и имеющие доступ к государственному финансированию, возможно, поведут борьбу за остающиеся

на рынке привлекательные нефтяные активы в России и за рубежом («Газпром нефть», АФК «Система»). Консолидация и реорганизация предстоит «Связьинвесту» в 2010 г., не исключено и последующее слияние холдинга с одним из сотовых операторов «Большой тройки». Вероятно, еще одним отраслевым центром консолидации может стать компания «Интер-РАО ЕЭС», которая получит пакеты акций генерирующих компаний от ФСК, «Рус-Гидро» и государства.

Хотя в кризисных условиях объективно возрастает роль государства в экономике, в том числе и на рынке слияний и поглощений, по мере выхода из кризиса роль властных структур федерального и субфедерального уровня должна снижаться. Как представляется, положительные результаты возможны, если государственные компании будут действовать рыночными способами, не используя административный ресурс и преференции. Вместе с тем, по мнению многих экспертов, государство не является эффективным управленцем, его участие оправданно лишь при реализации непосильных для рынка проектов – главным образом, инфраструктурных⁵.

Именно реализация крупных инфраструктурных проектов национального масштаба может быть одним из механизмов стимулирования внутреннего спроса, которые позволят создать новые рабочие места, сформировать внутренний спрос для бизнеса, а также наиболее эффективно использовать финансовые ресурсы.

⁵ Эксперты неоднозначно оценивают усиление государства в экономике // Материалы конференции информационной группы Finam.ru «Экономические кризисы в современной России: история и последствия». – 2009. – 19 авг. URL: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem3FB9A/default.asp>

Страны, показавшие во второй половине XX века рекордное экономическое «чудо» (Япония, Южная Корея и др.), обделены жизненно важными для экономики природными ресурсами. У государств же, максимально обеспеченных ими (Россия, нефтедобывающие страны Ближнего Востока и др.), наблюдается «дефицит стимулов» к технологическому и экономическому прогрессу. Случайное ли это совпадение? Возможно, именно здесь кроется разгадка феномена российского кризиса.

Ключевые слова: «проклятие природных ресурсов», «голландская болезнь», природная рента, государственные стимулы, «политические животные»

К разгадке феномена российского кризиса*

А. В. ЕВСЕЕНКО, доктор экономических наук,
К. В. ОГРЫЗЬКО, кандидат экономических наук, Институт экономики
и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

*Широка страна моя родная,
много в ней лесов, полей и рек...*

Гипотеза

Для каждой страны можно вычислить интегральный показатель, характеризующий её наделённость на душу населения жизненно важными природными ресурсами, включая энерго-ресурсы, руды металлов, ценное минеральное сырьё, леса, земли, пригодные для сельского хозяйства, водные ресурсы и саму территорию. И если расположить страны мира в порядке возрастания этого показателя, то впереди окажутся Япония, Южная Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг, наиболее обделённые природными ресурсами; в конце списка – наиболее богатые ими страны. Согласно предлагаемой гипотезе, **место страны в этом списке определяет её относительные (по отношению к другим странам) стимулы к экономическому и технологическому прогрессу.** Надо заметить, что США, Канада, Австралия, Франция и некоторые другие страны

* Статья подготовлена в рамках исследования, получившего финансовую поддержку РГНФ (проект № 09-02-00585а).

© УИИ 2010 а.



относительно обеспечены природными ресурсами и территориями, но со стимулами у них всё в порядке.

Более углублённый анализ требует внести два важных дополнения. Во-первых, из списка нужно исключить все развитые страны и оставить только развивающиеся по двум причинам: у них принципиально различна роль государства в экономике; в развитых странах роль природной ренты уменьшается, так как возникают особые виды «рукотворной» ренты в форме финансового и технологического превосходства над остальными странами.

Во-вторых, эту закономерность можно рассматривать только на определённый период времени. Например, для сегодняшних Японии и Южной Кореи стимулы нужно оценивать иначе, чем в лучшие годы их экономического «чуда». Ведь сегодня они уже получают (взамен отсутствующей природной ренты) отмеченные выше виды «рукотворной» ренты на основе своего финансового и технологического превосходства. Тогда как в 1950–1960-е годы их стремительно двигала вперёд именно катастрофическая ситуация с природной рентой (природными ресурсами).

Проиллюстрируем это на примерах.

- Южная Корея и Индонезия стартовали в экономической гонке в одно время – в 1960-е годы. Индонезия выдвинула амбициозную программу «большого скачка» в экономике, но в Южной Корее ускорение оказалось более стремительным. Соотнесём это с тем фактом, что Индонезия, в отличие от Южной Кореи, относительно богата природными ресурсами.
- Известны примеры, когда даже у развитых стран подобные стимулы ослаблены: тогда говорят о так называемой «голландской болезни». Узкая трактовка сводит её к проблеме «связывания» избыточной массы «нефтедолларов» (иностранной валюты, поступающей в страну от экспорта сырья, как правило, углеводородов)¹.

В Голландии в 1960-е годы, после начала интенсивной разработки месторождений природного газа на морском шельфе, его экспорт вызвал рост обменного курса национальной валюты (гульдена). Это привело к ослаблению конкуренто-

¹ См. напр.: *Санько В.* Российский вариант «голландской болезни» // Независимая газета. – 2001. – 10 июня; *Гайдар Е.* Голландская болезнь, структурные реформы и приоритеты правительства: ретроспектива и перспективы. // Полит.Ру. – 2001. – 14 нояб. (URL: <http://www.polit.ru/documents/454813.html>).

способности высокотехнологичных отраслей национальной промышленности. Сырьевая специализация стала вытеснять другие отрасли национальной индустрии.

Однако такая узкая трактовка «голландской болезни» относится только к развитым странам, в развивающихся она проявляется скорее как симптом более серьезного заболевания.

В связи с диагностикой «голландской болезни» в России² и других развивающихся странах, отметим, что здесь, как в медицине, симптомы болезни не всегда очевидно связаны с причинами. В экономической литературе принято сравнивать национальную денежную систему с кровеносной системой. Тогда аналогом кровяного давления можно считать реальный обменный курс, который характеризует «тонус» национальной валюты.

«Голландская болезнь» представляет самостоятельный диагноз только в развитых странах, а в развивающихся – это именно симптом. Настоящий диагноз здесь – это **«проклятие природных ресурсов»**.

В последние годы возникло новое научное направление с таким названием³. Оно расширяет понимание «голландской болезни» в отношении развивающихся стран, не сводя проблему к обменным валютным курсам и «стерилизации» нефтедолларов. Наш подход наиболее близок к этому направлению.

Приведем выдержку из аналитического обзора Института финансовых исследований (ИФИ): «Эмпирические данные свидетельствуют о том, что темпы экономического роста в странах, богатых нефтью, газом и другими природными ресурсами, как правило, ниже, чем в странах, где запас таких ресурсов ограничен или они вообще отсутствуют. По данным Мирового банка, среднегодовые темпы падения ВВП на душу населения за период с 1965 г. по 1998 г. в Иране и Венесуэле составили 1%, в Ливии – 2%, в Ираке и Кувейте – 3%, а в Катаре за период с 1970 г. по 1995 г. – 6%. В целом для членов ОПЕК ВВП в расчете на душу населения в течение последних 30 лет не рос, а сокращался приблизительно на 1,3% в год. Страны ОПЕК в данном случае не являются исключением. Так, на протяжении последних 20 лет из 65 стран, относящихся к категории богатых природными ресурсами, лишь четыре государства смогли

² См. напр.: *Бондарев А.* Россия боится «голландской болезнью» // БиЖ. – 2002. – 7(26); *Александров Ю.* Крепчайшая неконкурентоспособность // Правда.Ру. – 2003. – 12 авг. (URL: http://economics.pravda.ru/economics/2003/7/21/58/12855_KONKURENTNO.html).

³ *Стиглиц Дж.* Проклятие ресурсов // День. – 2004. – № 143. – 13 августа; *Хмелев М.* Природная рента – панацея от бедности // Финансовые известия. – 2003. – 02 сент.; *Palley Th.* Lifting the Natural Resource Curse // Foreign Service Journal. – 2003. – December; *Eviatar D.* Striking It Poor: Oil as a Curse // New York Times. – 2003. – June 7.

довести объем инвестиций в основной капитал до уровня 25% ВВП и обеспечить прирост ВВП на душу населения на уровне не менее 4% в год. Экономическая наука предлагает несколько объяснений или механизмов отрицательной взаимосвязи между величиной запасов природных ресурсов и экономическим ростом»⁴.

Обобщённые данные, подтверждающие эту закономерность в 1960–1997 гг., представлены в табл. 1.

Таблица 1. Корреляция между обеспеченностью стран природными ресурсами, их экономическим ростом и эффективностью, 1960–1997 гг.

| Годы | Прирост ВВП на душу населения, %/год | Обратная эффективность инвестиций* | Объём инвестиций, % от ВВП |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| Малые страны, богатые ресурсами – экспортёры нефти | | | |
| 1960–1973 | 4,0 | 3,7 | 24,5 |
| 1973–1985 | 2,3 | 5,7 | 31,0 |
| 1985–1997 | –0,7 | 12,4 | 23,9 |
| Малые страны, богатые ресурсами – экспортёры минерального сырья (руды) | | | |
| 1960–1973 | 2,2 | 5,7 | 17,5 |
| 1973–1985 | 0,1 | 7,3 | 21,8 |
| 1985–1997 | –0,4 | 7,5 | 17,1 |
| Малые страны, богатые ресурсами (за исключением минерального сырья) | | | |
| 1960–1973 | 1,6 | 3,5 | 14,8 |
| 1973–1985 | 0,7 | 6,9 | 20,5 |
| 1985–1997 | 0,9 | 6,0 | 21,9 |
| Малые страны, бедные ресурсами | | | |
| 1960–1973 | 3,5 | 3,2 | 18,8 |
| 1973–1985 | 1,8 | 6,2 | 24,8 |
| 1985–1997 | 2,4 | 5,2 | 23,0 |
| Большие страны, богатые ресурсами | | | |
| 1960–1973 | 2,7 | 4,0 | 20,3 |
| 1973–1985 | 0,7 | 7,1 | 21,8 |
| 1985–1997 | 1,9 | 5,0 | 20,1 |

⁴ Кузнецов А. «Голландская болезнь» и другие заболевания / Аналитический обзор ИФИ. – 2002. – 06 март. – URL: http://www.rusenergy.com/analytic/finance_an/a06032002_ifs.htm

| Годы | Прирост ВВП на душу населения, %/год | Обратная эффективность инвестиций* | Объём инвестиций, % от ВВП |
|----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| Большие страны, бедные ресурсами | | | |
| 1960–1973 | 2,4 | 4,2 | 17,7 |
| 1973–1985 | 3,7 | 4,4 | 25,5 |
| 1985–1997 | 4,7 | 4,4 | 26,3 |

Примечание. * отношение объёма инвестиций к их общей доходности.

Источник: World Development Indicators 1999, World Bank, Washington DC.

У кого нет стимулов?

Ответим на два вопроса, касающиеся стран, богатых природными ресурсами.

Первый вопрос. В какой мере на всех гражданах и частных фирмах сказывается тот факт, что они живут и работают в богатой ресурсами стране? Доходит ли до них часть национальной природной ренты?

Уровень отдельных граждан. Существует предложение регулярно раздавать всю природную ренту страны всем гражданам поровну в виде денежных средств (зачисляемых на их счета). Эта схема частично реализована в некоторых странах. Отметим, что и сегодня российским гражданам что-то достаётся от «пирога» природной ренты в неявной, институционально не закреплённой форме: рента присутствует в «растворённом» виде во всех доходах, которые получают от государства работники бюджетной сферы; кроме того, она, несомненно, может присутствовать опосредованно и в доходах небюджетников.

Уровень частных фирм. Частные фирмы могут получать ресурсы по ценам ниже мировых, что ставит отечественные фирмы в привилегированное положение по сравнению с зарубежными конкурентами. Это типичная практика и означает прямую связь между ресурсным потенциалом страны и частными фирмами. Однако поддержание разрыва между внутренними и мировыми ценами и его величина – это уже вопрос к государству.

Второй вопрос. Существует ли связь между регулярными дармовыми доходами от природной ренты и разрушением стимулов к эффективной созидательной деятельности? Рассмотрим эту связь на следующих трёх уровнях.

Уровень отдельных граждан. Связь не является жёсткой. Доходы не убивают все стимулы. Известны примеры очень богатых людей, которые сохраняют активность, целеустремлённость, продолжают упорно работать. Желания и потребности отдельных людей многообразны и часто только усиливаются.

Уровень частных фирм. Эта корреляция также не жёсткая и не абсолютная.

Уровень государства (страны, нации, общества в целом). Связь жёсткая, поскольку, в отличие от отдельных граждан и частных фирм, государство в большей мере живёт инстинктами и рефлексам, подобно биологическому существу. Здесь требуется оговорка: неэффективность государства и бесхозяйственность часто ведут к тому, что дармовые доходы (природная рента) не материализуются и не извлекаются, а остаются потенциальными.

Отсюда общий вывод: **рейтинг природных богатств страны непосредственно влияет именно на стимулы на уровне государства и уже через них в опосредованной форме сказывается на стимулах частных фирм и отдельных людей.**

Здесь нужно обратить внимание на особенности нашей страны, в которой богатый ресурсный потенциал страны (с одним из высоких рейтингов в мире) и соединился с полным огосударствлением хозяйственной жизни в течение десятилетий. Сочетание этих факторов резко усугубило проблему, поскольку отсутствие стимулов, «дестимуляция» на уровне государства оказалась «размазанной» на все внутренние структуры и «винтики» (члены общества, которые не могли реализовать свои стимулы).

Однако введение сильной⁵ частной собственности также не является панацеей от этой болезни. Возможна хроническая ситуация, когда у людей есть сильные стимулы к жизни, развитию, процветанию, и точно такие же стимулы есть

⁵ Термин «сильная» частная собственность используется в экономической литературе и противопоставляется «размытой» (attenuated) форме. См.: Вильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. – 1993. – № 5.

у частных фирм, но дефицит стимулов на уровне общества (государства) сказывается на всех попытках создать жизнеспособную внутреннюю социально-экономическую среду. Когда принимаются неадекватные законы, противоречащие друг другу, которые не могут реально исполняться, государство показывает неспособность правильно устанавливать приоритеты развития страны, совершает бесконечные ошибки и т. д. Так укрепляется ощущение бездарности, бессилия общественных попыток, разлада и, конечно, абсурда.

Выдержка из аналитического обзора ИФИ: «Даже если государство полностью получает всю ренту от использования природных ресурсов, наличие такого источника доходов может создавать ложное ощущение безопасности и процветания. В результате существенная часть этих доходов может тратиться совершенно неэффективно. Эта проблема имеет большее отношение к человеческой психологии. Действительно, эмпирические исследования свидетельствуют о том, что люди склонны более беззаботно относиться к средствам, полученным, например, в результате выигрыша в лотерею, чем к деньгам, заработанным собственными усилиями. Удивительно, но этот эффект проявляется и на уровне государства...

Фактически все механизмы отрицательного воздействия относительной избыточности природных ресурсов на экономический рост или связаны с государством, или, по крайней мере, могут им контролироваться. К сожалению, решение этой проблемы, по-видимому, невозможно даже с участием государства. Поскольку эмпирические исследования показывают существование негативного эффекта наличия запасов природных ресурсов даже на те переменные, которые являются результатом проведения государственной политики (например, образование, уровень бюрократии и коррупции, развитие социальных и правовых институтов), в большинстве случаев государства, обладающие существенными запасами сырьевых ресурсов, были не способны проводить эффективную социальную и экономическую политику. Россия здесь не исключение»⁶.

Уточним последние слова: **вирус этой болезни поражает, прежде всего, само государство, настоящее имя болезни – «дестимуляция» (дефицит стимулов).**

Роли, которые играют страны

Со второй половины XX века началось ускоренное превращение мира в единое информационное и экономическое пространство. Этот процесс неизбежно сопровождается **феноменом «распределения ролей» между странами**. Так проявляется известный закон существования социальных систем с **низким**

⁶ Кузнецов А. Указ. соч.

уровнем организации – в них образуются **неравные** (и часто даже противоположные) социальные ниши, в которые попадают все их члены. И подобную социальную систему составили более чем 200 стран мира.

В результате одним странам выпала роль «целеустремлённых трудоголиков», созидателей экономического «чуда»; другим – роль «прожигателей ресурсов и жизни». Так появились «умные», «тяжело работающие», «расслабленные», «самовредители» и т. д. Такое распределение не является добровольным выбором каждой страны, оно навязывается, диктуется им законом существования социальных систем.

В связи с этим возникает вопрос: как оценить попытки улучшить положение в стране изнутри, сделать политику государства «умной», – если это вступает в противоречие с заданной ролью страны как «прожигателя ресурсов» и «самовредителя»?

Возникает ситуация: общество, отдельные политики ищут пути решения конкретных проблем своей страны, указывают на ошибки, добиваются рассмотрения и принятия решений, а государство совершает всё новые ошибки и, **главное, теряет время, отказываясь от наиболее сильных возможностей для прорывов**. Пока, наконец, мы чётко не ощущаем, что упираемся в стену: «некому проявить волю», «стране ничего не надо». **Когда лучшие и правильные идеи оказываются не востребованы – это действительно горькое чувство!** И тогда мы начинаем подозревать у своей страны более серьёзный диагноз, который **ставит под вопрос само существование и перспективы государства!**

Чтобы справиться с таким диагнозом, предлагается особая реформа отношений, связанных с природной рентой: имитировать в стране такую же ограниченность и ценность природных ресурсов, как и в других странах.

О том, что стоит за «сверхстимулами» в странах, переживающих экономическое «чудо», имеются достаточно красноречивые сведения. Многочисленные данные по Японии подчёркивают следующие общие черты⁷ (которые присущи всем

⁷ *Оучи В.* Теория Z. – М.: Экономика, 1984; *Пронников В. А., Ладанов И. Д.* Управление персоналом в Японии: очерки. – М.: Наука, 1989; *Спандарьян В. Б.* «Деловая Япония». – М.: Мысль, 1991; *Oliver N., Wilkinson B.* The Japanisation of British Industry. L. – N. Y.: Blackwell, 1988.

новым индустриальным странам Азии, включая Южную Корею, Сингапур, Тайвань и Гонконг):

- ❖ фанатичный трудоголизм работников;
- ❖ фактически ненормированный рабочий день; правило хорошего тона – задерживаться на работе (чем больше задерживаешься, тем более предан фирме);
- ❖ официальный двухнедельный (иногда даже десятидневный) годовой отпуск; правило хорошего тона – не догулять несколько дней;
- ❖ оказавшиеся за рубежом японцы отличаются от других стилем «hard working» (тяжело работающих), везде берут на себя эту роль;
- ❖ появилось выражение «господин-полуночник»: так японские жёны именовали своих мужей – сотрудников местных фирм;
- ❖ в начале 1980-х годов в Японии вышла известная документальная книга, описывающая 100 официально зарегистрированных случаев смертей японских менеджеров на рабочем месте от чрезмерного стресса;
- ❖ в 1980-х – начале 1990-х годов, когда проявилось южнокорейское экономическое «чудо», в Японии говорили о южнокорейцах (по свидетельству американских журналистов): «Они работают ещё больше, чем мы».

Такова обратная сторона «сверхстимулов».

Попытки объяснить феномен японского экономического «чуда» вызвали огромное число публикаций в мире. Вначале авторы в основном исследовали национальные, культурно-исторические корни японского народа. Затем от таких объяснений стали отходить. Приведем одно меткое замечание известного американского журналиста: «Япония после второй мировой войны оказалась в такой ситуации, что у неё не было другого выхода, кроме как стать технологическим лидером»⁸.

В японском языке есть слово «кики-кан»⁹ («чувство крайней необходимости»). Оно всегда было актуальным в этой стране, особенно в период после второй мировой войны

⁸ Structural change: the challenge to industrial societies / 8th German – Japanese seminar on economics / Springer, 1986.

⁹ См. *Инамори* (Казуо). Страсть к успеху. Японское чудо. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. «

и после 1973 г. О масштабах дефицита, например, земель в Японии свидетельствуют следующие факты¹⁰:

- ❖ в стране нет своего молока, потому что негде пасти скот, нет участков для пастбищ;
- ❖ применяется «на скальные земли»: на голых скалах создают почвенный слой, чтобы выращивать рис. Это героическое явление – способ выживания в условиях катастрофического дефицита земель;
- ❖ распространённая практика – создание почвенного слоя на крышах сельских домов, где также выращивают рис.

Закономерности второй половины XX века

Почему предложенные выше гипотезы вступают в силу только со второй половины XX века, если неравномерность распределения природных ресурсов по странам мира существовала всегда?

Во-первых, в это время процесс интеграции стран перешёл на качественно новый уровень, началось ускоренное превращение мира в единое информационное и экономическое пространство, страны стали ощущать взаимозависимость. Отсюда возник феномен «распределения ролей» между странами и возможность рассматривать их как единую социальную систему, – на чём и основаны приведённые гипотезы.

В условиях достаточной обособленности стран наш подход теряет силу. Интересно отметить, что Япония до середины XIX века почти 200 лет жила в условиях полной изоляции от внешнего мира¹¹.

Во-вторых, в прежние эпохи, поскольку промышленное потребление природных ресурсов не было столь масштабным и возможности транспорта были ограничены, страны не могли целиком паразитировать на своих природных ресурсах, жить за счёт их экспорта так, как сегодня (прежде всего, страны ОПЕК). Надо было либо зарабатывать своим трудом, либо развивать военную силу для порабощения других

¹⁰ Маркарьян С.Б. Аграрный сектор японской экономики: основные проблемы 80-х / Ин-т Востоковедения РАН. – М.: Наука, 1990; Рамзес В.Б. Личное потребление в Японии / ИМЭиМО. – М.: Наука, 1985.

¹¹ История мировой экономики / Под ред. Поляка Г.Б., Марковой А.Н. – М.: Юнити, 1999. – С. 348–451.

(и то и другое обеспечивало для них стимулы, не давало возможности расслабиться).

В этой связи мы можем по-новому взглянуть на роль войны в истории. Война «без особых причин» и (что не менее важно) постоянная угроза войны выполняли роль выравнивателя стимулов между странами. Если сегодня устранить их из жизни мирового сообщества, потребуется другой механизм – межстрановое перераспределение ренты (природной и других её видов). Иначе для государства, потерявшего стимулы, остаётся единственный исход – распад. Так мы приближаемся к разгадке распада СССР. И та же причина, тот же «вирус» действует сейчас и для России. Можем ли мы защитить страну от него?

У кого тяжелее диагноз?

Теперь сравним «товарищей по болезни» – Россию и нефтедобывающие страны Ближнего Востока – по проявлению диагноза «проклятие природных ресурсов». Себестоимость добычи нефти различается в 5–10 раз: 1–2 дол./бар. – в странах Ближнего Востока и 10–15 дол. – в Западной Сибири. Наши нефтяные богатства значительно скромнее.

Кроме того, если принять точку зрения учёного-экономиста А. Паршева (автора бестселлера «Почему Россия не Америка»), получается, что Россия – северная страна с тяжёлым природным климатом, где недёшево развивать промышленное производство, так как нужно доплачивать за борьбу с холодом (обогрев, толстые стены домов, тёплая одежда и т. д.). Короче, наша основная проблема в том, что у нас вообще «не климат» для промышленности. Хочется спросить у автора, насколько его аргументы применимы к Советскому Союзу в целом? Наверное, его трудно назвать «северной страной». Но именно в СССР начался тот кризисный процесс, продолжающийся в России, который мы пытаемся здесь диагностировать.

Если логика А. Паршева верна, то тёплый климат стран Ближнего Востока более благоприятен для размещения промышленного производства. Ан нет – в этих странах отсутствуют стимулы для развития собственной промышленности – при таком нефтяном богатстве она оказывается лишней.

Эти аргументы, казалось бы, убеждают, что у нас ещё не самый тяжёлый диагноз, есть более «проклятые ресурсами» страны.

Однако, с другой стороны, богатство стран Ближнего Востока – это моноресурс: «нефть плюс пески». Особенностью России является максимально широкий спектр ресурсного потенциала: нефть, газ, уголь, гидроэнергия, уран, никель, другие цветные и драгоценные металлы, алмазы, лес, богатые рыбой прибрежные морские зоны, пресная вода, земли и т. д. Ещё в большей мере это относилось к СССР: легче назвать те виды ресурсов, имеющихся на планете, которых не было в СССР.

Поэтому, если концепция «проклятия природных ресурсов» верна, мы оказываемся в очень уязвимом положении, полностью подпадая под этот диагноз.

Дух ислама и «ресурсное проклятие»

Как известно, исламская религия отрицает ссудный процент¹². Это привело к тому, что в современную эпоху развивается альтернативная банковская система (так называемые «исламские банки»), основанная на отказе от заранее фиксированного процента по вкладам и кредитам. Одновременно делаются попытки развития альтернативных систем страхования и ценных бумаг, основанных на исламских принципах¹³. Они означают требование трудового происхождения доходов и отказ от участия в доходах от чистой ренты, спекулятивных операций (в частности, от игры на биржах), азартных игр (казино и др.).

Осуждение ссудного процента восходит к основателю ислама пророку Мохаммеду, который подчёркивал, что

¹² Здесь нужно различать современный банковский ссудный процент, который напрямую взаимосвязан с уровнем инфляции, и ссудный ростовщический, который практиковался во времена зарождения ислама. Сегодня в развитых странах номинальный банковский процент по срочным вкладам в среднем находится на уровне инфляции (которая заранее никогда точно не известна), т. е. реальный процент (номинальный процент минус инфляция) по срочным вкладам колеблется около нуля. А реальный процент по кредитам обычно не превышает 5% годовых. Ростовщический процент во времена зарождения ислама был целиком реальный (так как во времена металлических денег инфляция всегда была ничтожно малой) и значительно выше.

¹³ Подробнее см.: *Важенин С. Г., Сухих В. В.* Доверие в торговых традициях исламских стран // ЭКО. – 2010. – № 7. – С. 136–147.

ростовщический процент порождает нетрудовой, паразитический образ жизни – то, что мы называем «рантье». Великая ирония истории заключается в том, что сегодня не отдельные люди, а нации в целом превращаются в рантье (на почве нефтяной ренты), и это невиданное прежде явление происходит в государствах, исповедующих ислам (в нефтедобывающих странах Ближнего Востока).

Здесь сам дух ислама вступает в глубокое противоречие с основами жизни, источником благосостояния этих стран. Учитывая растущий авторитет исламской религии и искреннюю приверженность к ней населения, можно утверждать, что это порождает глубокие противоречия в психике людей и выливается в разрушительное, уродливое и болезненное явление современности – так называемый «исламский» терроризм (со склонностью к самоубийствам и убийствам случайных людей). Это поможет нам обнажить корни этого явления¹⁴.

Иллюстрация. В 1973–1974 гг. мировые цены на сырую нефть резко выросли в несколько раз в связи с координацией действий стран ОПЕК. 1973 г. вошёл в историю мировой экономики как «чёрный» год нефтяного «шока». Но для стран-экспортёров нефти он, напротив, ознаменовал начало периода нефтяных сверхдоходов. Поучительно сравнить, как по-разному развивалась ситуация после 1973 г. в двух соседних странах: Японии и России.

Япония: время прорыва

Япония – одна из стран, в наибольшей мере пострадавших от нефтяного шока. Её экономика оказалась в нокдауне: остановились заводы, парализовало городской транспорт и т.д. За счёт чего ей удалось выкарабкаться? Как известно, после 1973 г. страна пошла по пути особо изощрённых и смелых инноваций в области технологий и организации производства, оказавшись во многих случаях в роли первопроходца.

Один из характерных примеров – внедрение в 1975–1976 гг. знаменитой системы «канбан»¹⁵. Это система организации

¹⁴ Напомним, что Усама Бен Ладен, террорист № 1, считается саудовским миллионером, и его деньги имеют нефтяное происхождение. Большая часть террористов-смертников, атаковавших Нью-Йорк 11 сентября 2001 г., были выходцами из Саудовской Аравии, страны-лидера международного нефтяного картеля ОПЕК.

¹⁵ См. *Монден (Ясухиро)*. Тоёта. / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989; *Монден (Ясухиро)*. Как работают японские предприятия. – М.: Экономика, 1989.

производства с нулевыми запасами (без складов). Она основана на виртуозно чётком взаимодействии многочисленных «смежников» – поставщиков деталей и комплектующих, по принципу «точно вовремя» (just in time) по всем разветвлённым технологическим цепочкам. Внедрение системы «канбан» впервые началось в компании «Тоёта» и стало одним из ярких примеров тех прорывов, благодаря которым японские предприятия становятся «Меккой» для технологов всего мира.

Россия: зачем совершать подвиг?

После 1973 г. в Советском Союзе началась интенсивная разработка наиболее выгодных и дешёвых месторождений нефти и газа (таких как Самотлорское). В результате чистая природная рента в доходах государства от экспорта нефти и газа за 1973–1983 гг. составила около 200 млрд дол. Одновременно в эти годы была заторможена и свёрнута крупномасштабная экономическая реформа, связываемая с именем А.Н. Косыгина, и начался период «застоя». Одной из важнейших задач этой реформы было преобразование отраслевой структуры управления (отраслевых министерств) в оргструктуры, аналогичные современным крупным промышленным корпорациям. С этой целью путём объединения смежных предприятий были созданы «зародыши» крупных корпораций – НПО (научно-производственные) и ПО (производственные объединения).

При этом реформа была свёрнута фактически на полпути в положении двусмысленном и нелогичном: с одной стороны, основные рычаги власти, включая финансы, остались по-прежнему у министерств; с другой стороны, НПО и ПО уже обладали внутренней оргструктурой, нацеленной на самостоятельное развитие и управление.

Возникло общее ощущение, что выдыхается сам заряд реформы, идущей с самого верха государственного управления. Безусловно, столь радикальная и масштабная экономическая реформа была «головной болью» у руководителей государства, и для её упорного и последовательного продвижения нужны были сильные стимулы. Очевидно, здесь-то и сказалось негативное влияние природной ренты: дармовые, шальные доходы от природных ресурсов могли поддерживать внешнюю иллюзию стабильности и благополучия,

компенсируя ухудшение эффективности экономики, которое прогрессировало опасными темпами.

В этот период наиболее распространенной и тяжелой болезнью промышленных предприятий нашей страны были сверхнормативные складские запасы. Причина – в нарушении дисциплины поставок, недоверии к поставщикам (их способности осуществлять поставки точно по срокам и уровню качества).

Таким образом, мы видим, как после 1973 г. одно и то же событие привело к тому, что две соседние страны – Япония и Россия – стали двигаться в диаметрально противоположных направлениях.

Всё упирается в политическую волю

Наша гипотеза состоит в том, что механизм «проклятия природных ресурсов» проявляется через две взаимосвязанные патологии.

1. Патологические (но обратимые!) изменения национального менталитета, социально-психологического климата в обществе.

2. Качества «политических животных» (в частности, диктаторские) оказываются востребованными. Они помогают социальному и карьерному росту и выживанию руководителей. А качества потенциальных реформаторов отходят на второй план и не востребованы. **В результате вся правящая элита живёт по законам «политических животных», превращаясь в одно большое животное у власти.**

Эти две причины, взятые вместе, означают эрозию политической воли общества к настоящим реформам, социально-экономическому прогрессу.

Рассмотрим феномен так называемых «политических животных». Руководителей можно условно разделить на два типа: «политические животные» и «реформаторы», носители политической воли. «Политические животные» (political animals) – научный термин, введённый впервые Аристотелем. Руководители этого типа улавливают настроения толпы и подстраиваются под неё. Их ключевая фраза (по которой их и можно распознать): «Народ нас может не понять», их ключевой принцип: «Нужно соответствовать ожиданиям толпы». Именно к ним относится известная мысль, что «короля играет свита или толпа».

А что значит – соответствовать ожиданиям толпы? Если к такому руководителю приходят с инновационными проектами, идеями, призванными вывести страну на передовые позиции (будь то проекты «электронных именных денег», или развития ФПГ («чеболизации»), или «эмиссионного кредита» И. Малькова и т. д.), то суть его позиции можно выразить следующими словами: «К лицу ли нам, великой сырьевой державе, заниматься такими инновационными проектами? Это больше подходит Японии, Южной Корее и т. д. (у которых полностью отсутствует база природных ресурсов). Им и форсировать технологический и социальный прогресс».

Для руководителей этого типа приоритетны интересы своей семьи, клана и собственные, а не общественные. Но другого от них и нельзя ожидать – на то они и «животные».

В противоположность им руководители-«реформаторы» часто идут наперекор общему мнению, способны переубеждать и увлекать людей. Общие интересы для них – самоцель.

Естественно, любой реальный живой человек-руководитель совмещает в себе черты обоих типов. Всё дело в пропорциях. Главное – не превращаться на 100% в «политическое животное». И проблема в том, какие качества человека оказываются востребованными в данное время для его социального и карьерного роста.

Отметим, что поскольку животные бывают разные и среди них встречаются жестокие хищники, то некоторые диктаторы (но не все!) – это частный случай «политических животных». Зверь – он и есть зверь, хотя и в человеческом обличии. Подчеркнём, что **в современных условиях среди ресурсно-богатых развивающихся стран наблюдается закономерность – у власти часто оказываются похожие друг на друга диктаторские режимы определённого консервативного типа.**

Справедливости ради отметим, что настоящие реформаторы приходят к власти в стране крайне редко; для этого нужны чрезвычайные обстоятельства. И в обычных условиях в большинстве стран мира власть функционирует так, что проявляются качества «политических животных». Но «политические животные» могут вести себя по-разному, в зависимости от обстоятельств (как и положено животным), в частности,

они могут в особых условиях даже способствовать общественному прогрессу.

Поэтому можно увидеть и третье объяснение действия механизма «проклятия природных ресурсов». Даже если не соглашаться, что есть более «везучие» страны, и предположить, что во всех странах в равной мере у власти функционируют только одни «политические животные», то на первый план выходит понятие «стимула» (это – палка с острым концом, которой направляют быка).

Представим себе игру двух футбольных команд в условиях, когда для одной создана фора. При этом игра не заканчивается одним матчем, а постоянно возобновляется в течение длительного времени.

Тогда на одной стороне поля, где худшие условия, мы будем иметь следующий социальный микроклимат:

- ❖ сверхстимулы;
- ❖ сверхвосприимчивость к инновациям, новым методам ведения игры, за которые хватаются, «как за соломинку»;
- ❖ эффективность действий «без права на ошибку»;
- ❖ консолидация, собранность, командный дух, игроки понимают друг друга с полуслова;
- ❖ игроки не задумываются о смысле игры (смысле жизни), не ищут командную (коллективную, «национальную») идею, которая могла бы сплотить коллектив; у них возникает чувство правого дела и отсюда моральный подъём, ясность смысла (целей) борьбы.

На другой стороне поля с лучшими условиями мы будем иметь:

- ❖ недостаток стимулов и даже «антистимулы»; стремление промотать свои преимущества;
- ❖ невосприимчивость к инновациям, невостребованность новых идей и методов ведения игры;
- ❖ неэффективность действий, бесконечное совершение и накопление ошибок, «право на ошибку», спотыкание на ровном месте;
- ❖ разобщённость, внутренние конфликты, нестыковки, игроки говорят «на разных языках»;
- ❖ бездарное ведение и управление игрой, абсурдность, упадок моральных сил;
- ❖ потеря смысла игры, чувства справедливой осмысленной борьбы; постоянный поиск командной (коллективной, «национальной») идеи, которая спасёт распадающийся коллектив;

Это сопоставление чётко передаёт тот контраст в социальном климате, который особенно резко проявился в период после 1973 г. между Японией и Россией.

Теперь вместо двух команд представим свыше 200 участников игры (по количеству стран мира). Они играют в игру под названием «мировая экономика», будучи крайне неравномерно наделены основными природными ресурсами, необходимыми для этой игры. Их нынешние границы возникли, как мы знаем, исторически в результате войн.

Поскольку сегодня международными организациями ставится задача создания цивилизованных «правил игры» в мировой экономике, то предстоящая реформа должна совершить **переход «от войны к спорту»**, чтобы заменить нынешнюю модель, всё безобразие и неприглядность которой описаны выше, на «спортивную» модель, где, по крайней мере, стимулы игроков выровнены.

Две логики

В 1994 г. В. Неверов писал, что «на каждого родившегося россиянина приходится больше запасов минерального сырья, энергоресурсов, лесных, пресноводных, морских ресурсов, сельскохозяйственных земель и т. д., чем на любого другого жителя земли...»¹⁶. Из этого автор делает вывод, что Россия приговорена к неизбежному экономическому подъёму и расцвету.

Если продолжить эту логику, то получается, что каждый японец или южнокореец – бедняки от рождения. Почему же тогда столь различны результаты деятельности наших стран? Здесь мы видим, как сталкиваются две разные логики развития.

Согласно первой, **которую надо считать естественной и нормальной**, дефицит природных ресурсов и перенаселённость – это плохо, они создают невыносимые условия для жизни в стране и для её экономики. И, наоборот, обилие природных ресурсов и территории ведёт страну к процветанию, даёт ей «все карты в руки» – шансы на усиление конкурентоспособности и уверенный рост.

¹⁶ Неверов В. Каждый россиянин – богач от рождения // Гермес. – 1994. – № 3.

Однако мы видим, что такое реализуется в современном мире далеко не однозначно. И проявляется совсем иная логика.

Вторая – это логика «горячих, критических точек». Согласно ей, в каждый момент времени выделяются страны, у которых острый дефицит природных ресурсов и перенаселённость создают наиболее стрессовую безвыходную ситуацию – именно они становятся эпицентрами очередного экономического «чуда», ускоренного экономического роста. Одновременно выделяются страны, которые максимально обеспечены природной рентой. Они попадают в наиболее драматическую ситуацию, так как их природная рента оказывает губительное влияние на стимулы, что можно сравнить с наркотикоподобным действием.

СТАТИЛЛЮСТРАЦИЯ



Динамика номинального и реального обменного курса доллара к российскому рублю в 1999–2009 гг., руб./дол.

В статье рассмотрена тема конкуренции внутри альянсов. В период кризисов на активность компании в области слияний и поглощений возлагаются большие надежды. И именно в сложные времена выгоды от участия в альянсе ставятся на первый план как главный резерв улучшения экономических показателей компании.

Ключевые слова: альянс, слияние и поглощение, конкуренция, «Рено», «Ниссан»

Конкуренция внутри альянсов

А.В. ПОЛИЩУК, *Институт стран Азии и Африки при МГУ*
им. М.В. Ломоносова, Москва. E-mail: rospect@list.ru

В плену стереотипов

Современная экономика любит все крупное. «Международные проекты», «стратегические партнерства», «слияния и поглощения», «массированные финансовые вливания» – порой кажется, что только эти выражения являются показателями экономического успеха предприятия. Зачастую необходимость расширения и укрупнения бизнеса приводит менеджмент компаний к идее формировать альянсы, причем в орбиту поисков возможных партнеров по альянсу попадают и конкуренты. В этом случае «заклятых друзей» связывает интерес к экономическим успехам, которых можно достичь лишь совместно.

Но не является ли конкуренция внутри альянса миной замедленного действия, подложенной под основу сотрудничества? Неужели стремление к прибыли оттесняет чувство конкуренции на третий план? Вопросы, которые нас занимают, позволяют заявить, что тема конкурентного конфликта внутри альянсов продолжает оставаться открытой.

Чем полезны альянсы

Под альянсом (от франц. *alliance* – союз) понимается союз, объединение нескольких организаций, предприятий, лиц на договорной основе. Экономистов со студенческой скамьи учат, что экономия на масштабах, разделение расходов, проникновение на

© ЭКО 2010 г.



новые рынки сбыта, восполнение пробелов в опыте или технологиях – все это конкурентные преимущества, которые предприятия могут получить от участия в альянсах. Формирование альянсов – одно из самых распространенных средств укрупнения и расширения бизнеса. Как экономические образования альянсы весьма подвижны, чем удобны для инвесторов и партнеров. В основном это касается альянсов, которые образуются на основе горизонтального межфирменного сотрудничества, а также взаимодействия между компаниями, занятыми в схожих сферах деятельности и имеющими взаимодополняющие технологии и опыт.

Считается, что создание альянсов способствует реализации экстенсивной международной стратегии компаний, обеспечивая единство управления экономическими системами, экономию на транзакционных издержках, а также повышение уровня доходности бизнеса и, как следствие, его стоимости. В результате компании достигают более высокой эффективности производства, возрастают их капитализация и инвестиционная привлекательность, а также потенциал инновационного развития.

Обычно выделяются следующие ключевые возможности альянсов, осваивающих внешние рынки:

- доступ к более широким рынкам капитала и рабочей силы (например, возможность пользоваться дешевыми кредитными ресурсами или привлекать лучших специалистов);
- выход на более широкие рынки сбыта, в частности те, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры, приспособленные к своеобразным коммерческим обычаям или традиционному менталитету;
- возможность разделения рисков проведения масштабных капиталоемких НИОКР, обмена технологиями для реализации прорывных научных разработок;
- сравнительно невысокие административные барьеры, снижение политических рисков.

В то же время необходимо отметить и отрицательные стороны чрезмерного увлечения строительством экономических «гигантов»: потеря реакции на нужды рынка; заметное ухудшение управляемости и возможный рост противоречий между компаниями, проблема гармонизации интересов участников процесса. Все эти «плюсы и минусы» заставляют менеджмент компании задуматься перед созданием альянсов.

Пример страны Восходящего солнца

Специалисты по экономике Японии могут привести такой пример активного строительства альянсов.

В 1990 г. была начата либерализация японского ТЭК, и стартовала реформа с сектора нефтепереработки. Как и во многих странах, либерализация, означавшая возможность свободного импорта готовых нефтепродуктов, нанесла сильный удар по местной нефтеперерабатывающей промышленности. В эпоху «дешевой нефти», благодаря привлекательным ценам, импорт только за один 1990-й год занял на внутреннем рынке страны Восходящего солнца значительную долю – 10%. Отмена ограничений на импорт готовых нефтепродуктов поставила компании нефтеперерабатывающей промышленности Японии перед угрозой банкротства, и участники рынка стали использовать все доступные средства для увеличения экономической эффективности.

Японские нефтепереработчики начали проводить корпоративную стратегию, направленную на укрупнение бизнеса. В конце 1990-х – начале 2000-х годов компании этого сектора были особенно активны в области слияний, а также формировали разнообразные альянсы, делая ставку на присущий отрасли положительный «эффект масштаба». В результате производственные мощности нефтепереработки не сократились, а организационная структура бизнеса претерпела существенные изменения.

Количество занятых в отрасли уменьшилось почти вдвое – с 36 тыс. человек на конец 1995 г. до 20 тыс. человек – на конец 2008 г. Техническая база сбыта продукции также была оптимизирована – если на конец 1993 г. в стране было около 600 терминалов для хранения нефтепродуктов, то на конец 2004 г. их насчитывалось около 190¹. Острая конкуренция заставила операторов нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) модернизировать производство и увеличивать пропускную способность оборудования. В результате японские НПЗ производят продукцию с большой долей добавленной стоимости (бензин, дизельное топливо, авиационный керосин), которая удовлетворяет спрос внутри страны и успешно экспортируется.

¹ Petroleum industry in Japan 2008. Tokyo: PAJ, 2008. – С. 53.

По данным Нефтяной ассоциации Японии, в 2009 г. удельный вес импорта едва превышал 1%. Особенно большую долю японские компании отвоевали у зарубежных конкурентов в сегменте конечной продукции – авиа- и дизельного топлива, бензина. В свою очередь, экспорт нефтепродуктов из Японии с начала 2005 г. заметно вырос, во многом благодаря спросу со стороны прибрежных районов Китая. В 2008 г. Япония экспортировала 34 млн л нефтепродуктов, из которых 10,1 млн л (29,5%) авиационного керосина, 13,1 млн л (38,2%) – дизельного топлива, и 9,8 млн л (28,8%) – мазута. Эти продукты в основном направляются в Австралию, Китай, Республику Корею, Сингапур, США².

Так в Японии формирование альянсов санировало нефтепереработку и изменило структуру внешней торговли нефтепродуктами, с пользой для национальной экономики.

Это пример только одной отрасли, а Япония накопила огромный опыт слияний: такая форма ведения бизнеса активно используется во всех сферах народного хозяйства – от пищевой промышленности до автомобилестроения и строительства оборудования для АЭС.

Что же при этом происходит с конкуренцией?

В альянсах с течением времени ликвидируются дублирующие производства, что способствует устранению конкуренции между их участниками. Ведь в классической экономической теории конкуренция – это экономическое соперничество хозяйствующих субъектов. Это означает, что все большее количество игроков выходит из экономического соревнования. К тому же объединившиеся компании выступают в поход против общих конкурентов.

Менеджмент новоиспеченного альянса маскирует сужение конкуренции с помощью так называемой «лингвистической косметики», создавая впечатление, что в результате альянса решаются некоторые неприятные для общества проблемы. Отход от принципов «дистиллированной» конкуренции

² Petroleum industry in Japan 2009. Tokyo: PAJ, 2009. – С. 12.

обставляется участниками сделок слияний и поглощений как переход от периода «конкуренции» к периоду «сотрудничества».

Тут надо отметить, что на более зрелых этапах развития рынков доминируют альянсы, сориентированные непосредственно на совместную разработку новаторских продуктов (технологий) и их коммерциализацию. В более простых формах альянсы, как правило, носят производственный или маркетинговый характер.

Автомобильная промышленность – пожалуй, самая благодатная среда для возникновения альянсов. Только в последнее десятилетие сложились союзы «Рено – Ниссан», «Мерседес Бенц – Крайслер», «Пежо – Ситроен», те же две компании и «Мицубиси». На российском рынке работает альянс «Рено – Ниссан» и «АвтоВАЗ», формируется союз «Мерседес Бенц» и «КаМАЗ». А в декабре 2009 г. объявлено о создании еще одного суперальянса с участием немецкой компании «Фольксваген» и японской компании «Судзуки».

Говоря об альянсе «Рено – Ниссан», многие называют его самым успешным слиянием в автомобильной индустрии. Объединенные продажи альянса увеличились с 4989 тыс. в 1999 г. до 6090 тыс. в 2009 г. (и это без продаж «АвтоВАЗа»). При этом эффективность бизнеса значительно выросла за счет таких нововведений:

- создание Организации закупок «Рено – Ниссан». Это – самая большая организация альянса, ведущая закупочную деятельность от имени обеих компаний. Закупки через нее в настоящее время составляют 100% всех закупок альянса, по сравнению с 30% при ее создании в 2001 г.;
- переход на общие платформы и общие части (которые не видны клиенту, типа коробок передач или системы кондиционирования) в целях экономии за счет роста производства и сокращения издержек. Общие платформы, а именно, платформа В и платформа С, использованы более чем в 50% всех транспортных средств, проданных в мире альянсом «Рено – Ниссан» в 2009 г.

Однако альянсы в автомобильной промышленности все чаще дают крен исключительно в маркетинг. Нередко используется такой изощренный способ привлечения клиентов, как

бедж-инжиниринг, то есть переделка продукции путем перевешивания таблички производителя (беджа). Технологически все просто: небольшое изменение внешнего вида (решетки радиатора, капота и бамперов) и смена беджа компании. Такие несложные операции, как правило, сильно увеличивают цену продукта. В итоге тысячи долларов разницы за один и тот же, по сути, автомобиль распределяются между договорившимися компаниями. Следуя экономической логике, позволяющей с помощью несложных манипуляций с торговыми марками экономить технологические ресурсы, на рынок выходит все больше продуктов бедж-инжиниринга.

Конечно, никто из автопроизводителей не признается в том, что он обманывает потребителя, наоборот – компании говорят, что заботятся о покупателе, предлагая ему разнообразие, но и потребитель почему-то наотрез отказывается признавать, что бедж-инжиниринг – это всего-навсего коммерческий ход. Таким образом, в сознании потребителя продукты бедж-инжиниринга находятся в состоянии конкуренции друг с другом.

Так мы можем наблюдать один из парадоксов: расширение взаимодействия компаний с одновременным ужесточением их конкуренции между собой.

Мина замедленного действия

Итак, факт, который вселяет в нас сдержанный оптимизм: конкуренция внутри альянсов все-таки существует.

Эффективно координировать работу альянсов – занятие весьма трудоемкое и требующее от менеджмента незаурядных дипломатических способностей. Как отмечает Карлос Гон, глава альянса «Рено – Ниссан», прославившийся антикризисным управлением японской компанией, в формировании альянсов главное – не только финансовый успех, а сохранение самобытности компании и самоуважения ее сотрудников. Сохранение баланса между извлечением максимально возможной прибыли, с одной стороны, и сохранением производственной самобытности, с другой – очень трудная, а зачастую рискованная задача³.

³ Стратегические альянсы / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 171.

Отличительной особенностью успешных альянсов является потенциал для совместного развития. Это требует гибкости стратегий партнеров, создающих альянс. Карлос Гон считает, что ему удалось не только улучшить финансовое состояние компании «Ниссан», но и оставить ей свободу действий в производстве, построенную на лучших элементах японской национальной культуры. Здесь следует отметить некоторое лукавство Гона, потому что для вывода «Ниссана» из кризиса команде «варягов» пришлось сломать несколько традиционных для японского производителя систем:

- пожизненного найма рабочей силы;
- участия в уставном капитале партнеров (поставщиков, дилеров и т.д.), называемую «кэйрэцу».

Несмотря на то, что «Ниссан» в целом признателен Карлосу Гону за воплощение его плана спасения завода, полагаем, что дух соперничества во имя лидерства еще не покинул японского автопроизводителя. Об этом свидетельствуют последние модели, разработанные «Ниссаном», в том числе очень амбициозный проект возрождения машины под индексом «ДжиТиЭр», квинтэссенции японского спортивного автомобиля. Из самобытности и самоуважения, оставленных «Ниссану» французской командой, могут прорасти реваншистские настроения, особенно если опираться на славную историю японского автопрома и конкретно компании «Ниссан». В случае, если «Рено» будет поживать на лаврах и благодушно пользоваться плодами экономического подъема на предприятиях «Ниссана», раскол неминуемо постигнет этот альянс. Сам Гон согласен с тем, что партнер, который злоупотребляет своим положением «благодетеля», рано или поздно заплатит за это⁴.

Проблема осложняется тем, что аппетит «Рено» к приобретению конкурентов не пропал, и в 2008 г. французская компания приобрела 25% акций «АвтоВАЗа». Сейчас ситуация такова, что «Рено» не способна ни переварить этот обломок плановой экономики, переживший крушение Советов на два десятилетия, ни отторгнуть приобретенный актив. И сегодня «АвтоВАЗ» выглядит явной обузой для альянса «Рено – Ниссан», и на берегах Волги для альянса сейчас разыгрывается

⁴ Стратегические альянсы. – С. 171.

мини-Сталинград: от решения проблемы эффективности тольяттинского завода зависит не только судьба французских инвестиций в акции «АвтоВАЗа». Видится, что провал может вбить клин между «Рено» и «Ниссан».

Тем более что примеров неэффективного двустороннего сотрудничества масса, и если брать автомобильную индустрию, то особым разочарованием стал недавний «развод» «Мерседес Бенц» и «Крайслер». Говоря о причинах разлада, можно отметить, что в первую очередь чувство нереализованности в бизнесе явно мешало бывшим партнерам.

Современные условия экономического соперничества с созданием альянсов подрывают уникальные черты компаний и ставят под вопрос дальнейшее развитие конкуренции.

Внутри альянса конкуренция может вызревать достаточно долго. На первом этапе соперничество сводится к манипуляции ценами и брендами, влияние маркетинга на потребителя растет, и, что самое главное, действительно инновационные идеи в этом случае претворяются в жизнь крайне редко.

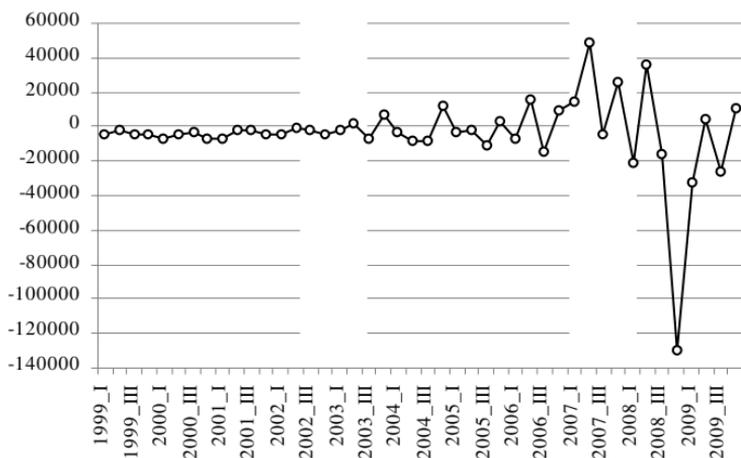
Активное сотрудничество компаний альянса, направленное на использование наиболее оптимальных средств и методов производства, с одновременным ужесточением конкуренции, приводит к так называемой конкурентной конвергенции (к такому положению дел, когда все отрасли компаний, входящих в альянс, масштабно соревнуются друг с другом по одним и тем же параметрам). Со временем компании настолько увлекаются копированием производственных и маркетинговых схем, снижением издержек и поиском новых партнеров, что их «дружба» заменяется беспощадной «гонкой» за операционной эффективностью.

Упрощенная модель такой конкуренции следующая: если одна из компаний предлагает продукцию, схожую по всем параметрам с продукцией другой компании, потребитель будет ориентироваться исключительно исходя из цены, а это неизбежно снижает цены и уничтожает прибыль. Быть лидером достаточно долго в такой конкуренции не получится. Экономисты отмечают, что конкуренция, основанная на погоне за операционной эффективностью, разрушительна для ее участников, и вместе с тем не дает никаких гарантий на превосходство одной из компаний.

Следующим этапом экономического соревнования внутри альянса видится преобразование успешного альянса в более крупное корпоративное образование либо распад альянса из-за обострения конкуренции. Таким образом, создание столь крупных образований – лишь один из периодов развития компаний.

Итак, конкуренция внутри альянса является фактором, воздействующим на успешность объединения. В некоторых случаях конкуренция может играть роль мины замедленного действия, обезвреживание которой – занятие, требующее исключительной точности и аккуратности.

СТАТИЛЛЮСТРАЦИЯ



Сальдо счета операций с капиталом платежного баланса России в 1999–2009 гг., млн дол.

Человек, который сделал сам...

Интервью с И.А. ДИДЕНКО, директором компании «ГофроМастер», Новосибирск

И.А. Диденко родился в 1975 г. в селе Кулунда Алтайского края. Рано остался без родителей. По результатам областных и союзных олимпиад способный юноша был принят в физико-математическую школу при Новосибирском государственном университете (НГУ).

Мечтал быть физиком-ядерщиком, но поступил на экономический факультет университета и без экзаменов был зачислен. После окончания НГУ несколько лет работал в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН младшим научным сотрудником.

– Игорь Анатольевич, как получилось, что вы сменили работу в науке на бизнес?

– В какой-то момент я понял, что наука – это не мое. Хотелось делать что-то конкретное, практичное, работать руками, что-то производить.

Ну и, конечно, экономическая ситуация. Зарплата в институте была очень низкая. На жизнь не хватало. Помню, в то время сотрудникам ИЭОПП даже выдавали гуманитарную помощь – американское просроченное масло, какие-то вещи... Поэтому решил, что надо менять работу, попробовать свои силы в производстве.

Кое-какой опыт зарабатывания средств на жизнь у меня был еще со студенческих времен: приходилось и вагоны разгружать, был и опыт мелкой торговли, кстати, очень неудачный. Видимо, это тоже не мое.

Вообще мы с друзьями часто шутим: наше поколение – «потерянное»: мы не успели к приватизации активов, но слишком стары, чтобы с ходу влиться в инновационную экономику.

После окончания университета знакомые ребята пошли в банки, финансовые компании. Но это тоже было не по мне.

– С чего началась производственная деятельность?

– В 1990-е годы в Новосибирской области и соседних регионах бушевали лесные пожары, и появилась возможность

© ЭКО 2010 г.



заниматься заготовкой низкокачественной древесины. К тому же после распада Советского Союза Министерство железнодорожного транспорта долго не ремонтировало железнодорожные пути, поэтому объявило громадные тендеры на закупку деревянных шпал.

Заняв у знакомых пятьдесят тысяч рублей, я купил первую маленькую пилораму, на которой некоторое время работал сам – делал шпалы. Потом у меня появились две производственные площадки в Красноярском крае и на Алтае. Это благополучно продолжалось пять лет.

Надо сказать, что я ко многим вещам в жизни подхожу как к проекту, который имеет начало и конец. Завершился и этот проект: стали шире использоваться шпалы из железобетона. Да и горелый лес закончился.

За год–два до этого, предчувствуя такое развитие ситуации, я начал готовиться к новому проекту. Им стал цех по производству упаковки.

Идея организовать этот бизнес возникла так: директор компании «Сибирский берег» А. Ладан как-то посетовал, что в Новосибирске нет фирмы, которая производила бы хорошую упаковку. Из пяти поставщиков упаковки ни один не удовлетворял их требованиям ни по объему, ни по качеству.

Так появилась компания под названием «ГофроМастер». Бизнес развивался стабильно, и за два года удалось достичь многого. Если бы не случайность. В 2006 г. в день моего рождения полностью погибло мое производство. Тогда мы работали на площадке, арендованной на территории завода «Экран». Завод продал площади новому собственнику, который собирался превратить их в торгово-выставочный комплекс. Мы уже начали перевозить оборудование на новое место.

На площадке в это время вырезали металлолом. Сварка, искры... А у нас – бумага и картон. Возгорания были каждый день, мы их тушили. Но уберечь оборудование, сырье и материалы от пожара все-таки не смогли. Все сгорело примерно за час. На площади 4,5 тыс. м² рухнула крыша и просто раздавила наше оборудование.

Так вот проснулся я в свой день рождения в 6 часов утра – у меня ничего нет. Гол как сокол, как говорится. Есть только долги.

Самый простой выход – не работать, собрать дебиторскую задолженность, рассчитаться с кредитами таким образом. Долги все равно оставались бы, но не такие. Но я принял другое решение.

Сразу после пожара, утром, еще дым не рассеялся, на пепелище собрались наши работники. Я сказал им прямо о том, что надо затянуть пояса, пережить сообща это трудное время, но в этом случае рабочие места сохранятся, а через год ситуация выправится.

О стабилизационном кредите не могло быть и речи: банки тут же отвернулись от нас. Более того, меня попросили погасить кредиты досрочно, что было полным абсурдом. Пришлось заложить недвижимость.

Руководство страховой компании предложило нам судиться с причинителем вреда. И мы два с половиной года судились, а надо сказать, что в наших судах доказывается лишь мизерная часть ущерба. Оборудование оценивается не по рыночной стоимости, а по балансовой. А что такое балансовая стоимость через два с половиной года при такой инфляции?! Это же просто смешно... В результате через суд нам удалось получить лишь десятую часть от реального убытка.

Как только наше производство остановилось, уже на следующий день коробка в городе подорожала на 15%. Понятно: с рынка исчез крупнейший производитель, и все этим сразу решили воспользоваться.

Я обратился в компанию «Сибирский берег», провел переговоры с другими фирмами. Приводил данные о том, сколько они потеряют за год, если нам не удастся восстановить производство, убеждал их вложиться в дело. Сначала одна фирма решила на этот шаг, затем другие, после чего вышли с предложением к самому крупному после нас производителю упаковки о продаже нам его бизнеса. Поясню, почему.

Дело в том, что мы добились гораздо большего в этом бизнесе. Приобретя более современное оборудование, мы максимум через полгода вытеснили бы его с рынка. Это неминуемо. Но на это ушло бы полгода борьбы. Они обдумали наше предложение и согласились, что этот вариант для них выгоднее.

Производить картон мы стали через год, до этого, себе в убыток, везли из Омска, Тюмени, Кузбасса готовые ящики

и заготовки, которые потом перерабатывали и поставляли партнерам. Но главное – мы оставались на рынке!

Было очень тяжело сохранить специалистов до запуска нового производства. И тот, кто пережил этот пожар, кто остался, тот образовал не просто коллектив, а Коллектив. Задержка заработной платы была два–три месяца.

Я не люблю вспоминать это время, но что было – то было. Пришлось «спать с долгами» – каждый день помнить о том, что надо что-то делать...

В финансовом плане нам удалось полностью нормализовать ситуацию два года назад. Мы вновь создали рентабельное, прибыльное предприятие с контролируемой долговой нагрузкой.

Сейчас компания «ГофроМастер» является одним из лучших предприятий в своей отрасли за Уралом. Практически половина того, что производится в Новосибирске, упаковывается в нашу тару.

Один из главных технологических принципов компании – производство гофротары из целлюлозного сырья, что обеспечивает высокое качество продукции и гарантирует клиентам сохранность товара. Все материалы, производимые компанией, соответствуют нормативам ГОСТа, а экологическая чистота продукции позволяет использовать ее для хранения и транспортировки любых товаров, включая пищевые.

Объемы реализации продукции в стоимостном выражении растут: 2005 г. – 120 млн руб.; 2009 г. – 402; 2010 г. (по заключенным договорам) – 529 млн руб.

Компания «ГофроМастер» имеет собственные производственные и складские площади в Новосибирске. Предприятие постоянно развивается, совершенствуя технологии и оборудование: с августа 2007 г. мощности «ГофроМастера» составляют 4 млн м² продукции! Расширяется и ассортимент: более 700 наименований!

Мы имеем возможность изготовления упаковочной тары любой конструкции и сложности – оперативно и в необходимом объеме.

– Как удалось организовать абсолютно новое для города производство без специалистов, знания технологии?

– Пришлось учиться самим и учить подчиненных. Знания в области технологии получали, сотрудничая с поставщиками

оборудования и материалов (клеи, крахмалы). В Новосибирск приезжали профессиональные технологи, которые запускали оборудование и производство, показывали, рассказывали, учили, как на нем работать. У нас были специалисты ГПК «Ефремовский» (Подмосковье), который входит в группу «Каргилл» – крупнейший производитель крахмалов и клеев для целлюлозно-бумажной промышленности, производства гофрокартона. У нас работали представители компании «Гофротехнологии», «Петромашсервис», которые поставляли нам станки и оборудование. Перенимали опыт других фирм. Так и приобретали свой опыт.

Многое можно было почерпнуть из специализированных журналов – «Оборудование», раздел «Рынок гофрокартона», «Тара и упаковка». Были бы наши стартовые условия лучше, сразу бы построили завод «под ключ». Поскольку это не удалось, мы модернизируем технологическое оборудование в ходе производственного процесса, как только появляются на это средства.

Конечно, с одной стороны, в производстве картона и бумаги все давно придумано. Но, с другой стороны, эти придумки будут безупречно работать, если у тебя есть 30–40 млн евро и ты ставишь завод «под ключ». Когда, как на Западе, половина технологического цикла осуществляется в автоматическом режиме, управление производственным процессом компьютеризировано.

В организации производства особого внимания требовало исходное сырье. Мы получаем его с трех сибирских целлюлозно-бумажных комбинатов. Наши крупнейшие ЦБК – Енисейский (Красноярск), Братский и Селенгинский, расположены в Восточной Сибири, за три тысячи километров от Новосибирска. На западе ЦБК есть в Набережных Челнах, Перми, около Санкт-Петербурга и т.д. Тоже не близко. Мы заключили договоры с сибирскими производителями.

Проблем с поставкой бумаги у нас не было, поскольку эти ЦБК – редкие в нашей стране предприятия, у которых и в советские времена было все хорошо с производством и реализацией продукции, и в последующие годы ситуация не изменилась. Они входят в крупнейшие холдинги, половину своей продукции они поставляют в Китай.

– Производство гофрокартона – динамичная, конкурентная отрасль. Какие тенденции происходят на рынке сбыта?

– Нашу продукцию получают более 80 партнеров. В основном это пищевая отрасль – «Балтика», «Инмарко», «Русский алкоголь», «Сибирский берег», «Солнечные продукты», «Эфес», «Юнимилк» и многие другие, а также «Почта России».

Рынок сбыта стабилен и зависит в основном от динамики объема выпуска на предприятиях-потребителях нашей продукции. Новые появляются редко. Например, запустила в прошлом году Кудряшовская агропромышленная группа крупный мясоперерабатывающий комбинат – вот и появился новый потребитель. Но в принципе рынок сформирован.

– А как повлиял кризис на предприятие?

– Весной 2008 г. я посещал испанские и итальянские заводы по производству картона, бумаги для гофрирования и гофрокартона. Уже тогда можно было увидеть признаки экономического кризиса. Меня насторожило сокращение персонала, снижение объемов производства, ухудшение платежной дисциплины заказчиков.

Опасения подтвердились и укрепились, когда в составе российско-украинской делегации я посетил выставку SuperCorgExpo-2008 в США. Там кризис был в самом разгаре!

Вернувшись, мы стали избавляться от недобросовестных и проблемных клиентов, снижать дебиторскую задолженность, создавать определенную «подушку безопасности». Считаю, что подготовились к кризису лучше, чем многие другие российские фирмы. Всего по стране объем рынка упаковки снизился примерно на 30–40%.

Первая причина – падение спроса, то есть снизилось производство того, что упаковывается, – напитков, продуктов питания.

Второе – все начали «проедать» складские запасы сырья. Это происходило и в торговле, и у нас. Если раньше запасы готовой продукции перед отгрузкой доходили до месячной потребности, то потом они сократились до нуля.

Третье. Сибирские предприятия проигрывают и будут проигрывать в перспективе конкуренцию холдингам центральной части России. Там теплее, легче, дешевле, ближе, поэтому предприятия крупнее. Как может наша шоколадная фабрика

конкурировать с «Бабаевской»? Не случайно в последнее время ряд холдингов сворачивают производство масложировых, молочных продуктов в Новосибирске и переносят его, например, в Саратов. Им выгоднее производить продукцию там, а в Новосибирске заниматься только ее продвижением. Поэтому доля рынка сибирских предприятий падает, они потребляют упаковки все меньше и меньше. Отсюда и наши сложности.

Тем не менее благодаря тому, что мы «сконцентрировались», напряглись, поборолась за свою долю рынка, – потеряли всего процентов десять в физическом выражении. Сейчас уже все потерянное с лихвой восстановлено.

– Какие процессы происходят в мировом производстве тары и упаковки?

– В последние годы идет процесс оптимизации упаковки. Сначала упаковка была кейсовая, когда, например, шесть бутылочек были упакованы в виде кейса. В связи с кризисом та же «Балтика», чтобы не переплачивать, перешла на маленькие лоточки. Потом решили, что дешевле вместо белой упаковки с многоцветной печатью покупать серую. Затем вместо лоточков стали использовать подложку, потом стали ставить 200 бутылочек на один лист, все равно их везут в крупный сетевой супермаркет большими партиями.

На Западе уже давно идет процесс унификации: практически нет коробок, кейсов, лотков. Используется пяти- либо семислойный гофрокартон, куда упаковывается любая продукция, а внутри этого гигантского «ящика» – только прокладки между рядами.

Все заводы, которые производят упаковку, роботизированы. Робот подает поддон с пяти- или семислойной гофротарой, на нее ставится первый ряд бутылок, потом прокладка – и опять бутылки. Все это грузят в фуру и везут в логистические центры, а затем – в магазины, где поддон целиком перегружается в склад, как это у нас в Новосибирске частично делается в «Метро» или «Ашане». Ящик распаковывается – продукция попадает в торговый зал. Весь этот процесс без ручного труда. Нет, как в России, множества этапов, что-то взять – положить в коробку – заклеить скотчем (в лучшем случае эту операцию производят автоматы) – перегрузить в автомобиль – отвезти в магазин – снова перегрузить – выставить весь товар вручную на полки.

В России толчком к модернизации производства упаковки послужил кризис. И нам еще предстоит перейти к организации производства, аналогичной западной. Думаю, к этому будет подталкивать каждый последующий кризис в экономике.

К этим процессам трансформации рынка надо быть готовым. Сейчас мы как раз намереваемся перейти к производству пятислойного гофрокартона, а объем производства трехслойного лет через пять снизится с 90% до 60%.

– Одна из самых серьезных проблем любого предприятия – это кадры, их квалификация, стимулирование производительного труда, высокого качества продукции. Как у вас решаются эти проблемы?

– С нашим низким порогом входа в отрасль, с наполовину ручным оборудованием, которое было приобретено в начале существования фирмы, большое значение имел человеческий фактор: как сотрудники соблюдают технологические регламенты, производственные параметры, иначе неизбежен брак, тара может расклеиваться.

Поначалу, пока мы выстраивали методику работы, пока люди не поняли до тонкостей требования технологии, брак доходил до 30%. Ведь даже если есть регламент производства, существуют еще десятка два деталей, невидимых глазу, и можно совершить малейшую ошибку, которая приведет к браку.

Вот уже на протяжении трех лет мы не знаем, что такое брак. Потому что высока квалификация персонала.

Сейчас на предприятии работает 170 человек. В фирме сформировалась система четких, понятных всем критериев оценки работы каждого сотрудника.

Для смены, производства – это показатели качества, производительности труда, простое оборудование, а также бюджет, в рамках которого необходимо проработать квартал или полугодие.

Для коммерческого отдела – это объем продаж, рентабельность, прибыль и т.д.

Весь коллектив на сдельной оплате труда: сколько сделал – столько заработал. Чем больше качественной продукции произведет оператор, тем выше его заработок.

На каждом технологическом этапе оператор является и мастером ОТК. Когда меня спрашивают, почему на предприятии

нет отдела технического контроля, я вспоминаю, что во время посещения компании по производству гофрокартона в США на такой же вопрос представитель дирекции ответил: «Если бы мне был нужен отдел технического контроля, если бы мои специалисты не были лучшими, и бракованная продукция попадала на следующий технологический процесс, то я точно бы не получал 400 тыс. долларов в год и не работал в одной из лучших картонно-бумажных компаний США».

Есть система защиты от брака и в самом нашем оборудовании. Если закончилась краска, случилось что-то еще непредвиденное, то машина останавливается. Оператор по ключевым точкам следит за этим процессом. Именно он при форс-мажорном случае должен вовремя нажать кнопку «Стоп». Наша линия в минуту делает до 400 коробов. Если она пять минут проработает во внештатном режиме, то несколько десятков тысяч рублей «вылетят на ветер». Кстати, наших общих денег, поскольку свою долю из них недополучат все – от оператора до руководителя.

Скрыть брак у нас невозможно, потому что на всех стадиях идет четкий сквозной учет. Все нацелены на конечный результат. Поэтому брак отразится на зарплате не только одного члена коллектива, но и всех работников смены.

И еще: если работник допустил брак, его заработок не снизится намного, например, на 20–30%. Снижение будет небольшим – но для всей смены. Однако на протяжении последних нескольких лет такой ситуации ни разу не было.

Философия на предприятии такая. Люди, отработавшие по 5–7 лет, получают надбавку к заработной плате (в советское время ее называли бы надбавкой за выслугу лет) на 1–2 тыс. руб. (мы говорим о рабочих профессиях) больше, чем тот, кто пришел вчера. Это вполне естественно, потому что у того, кто давно работает, выше квалификация, отсутствует брак, лучше трудовая дисциплина, качество работы, выработка.

– Как вы стимулируете это постоянное профессиональное самосовершенствование?

– Мы задействовали все формы повышения квалификации персонала.

Во-первых, есть ежеквартальный конкурс «Лучший по профессии». Учитываются качество выпущенной продукции,

объем и т.д. Победитель получает небольшую премию, а по итогам года – Золотой значок, и его фото – на Доске Почета. Реализуется нормальное человеческое стремление к уважению со стороны коллег и самовыражению. Есть у нас и соревнование смен.

Во-вторых, мы постоянно участвуем в отраслевых выставках. Отправляем туда целые бригады своих работников, чтобы они приобщились к профессиональному сообществу, посмотрели, как работают другие, в том числе наши конкуренты.

Мы отправляем специалистов из отдела главного инженера, а также начальников смен на производства в центральную часть России. Ведь у нас в стране много коллег, которые ездят и к нам. У наших специалистов тоже есть такая замечательная возможность – побывать на том же ПО «ГОФРА», «ГОТЭК» или «Щебекинский картон» в Подмосковье. Осмотреть производство, опробовать, как работают другие станки, сравнить с нашими технологиями. Потом приехать домой и рассказать о том, что увидел, показать, чему научился.

В-третьих, это обучение внутри компании. С одной стороны, технология стабильна, и ничего, вроде бы, уже нельзя придумать, с другой, каждый раз что-то придумывается. Например, мастер продольной резки нашел способ, как ускорить процесс. Мало того, что мы это поощрим деньгами, пусть небольшими, так он еще и расскажет об этом своим коллегам, что даст возможность и им увеличить выпуск более качественной продукции, а отдыхать при этом дольше. В 2005 г. у нас создан учебно-методический центр, в котором каждый сотрудник в течение года проходит обучение.

Предприятие наше небольшое, все как на ладони, и вклад каждого очевиден. На громадных заводах каждый – это все-таки «винтик» в производстве, там сложнее мотивировать человека. А у нас легче: наша фирма – это наша маленькая производственная семья.

В реализации социальных проектов мы также стараемся не отставать от времени. При приеме на работу каждый проходит полное медицинское обследование. Существуют договоры с медицинскими учреждениями на проведение профилактического осмотра.

Если бы у нас был завод или с советских времен нам достался бы пионерский лагерь, наверное, мы бы отправляли туда

детей сотрудников. С другой стороны, я считаю, что каждый человек должен достойно зарабатывать, чтобы иметь возможность отправить своего ребенка отдохнуть на море, да и самому съездить с женой туда, куда захочется.

Приведу еще примеры. Мы играем вместе в футбол. Мотивируем курильщиков, чтобы они бросили эту привычку. Я сам курил 17 лет, а три года назад бросил. Сейчас чувствую себя вполне комфортно и считаю, что курение можно побороть.

– Вокруг «ЭКО» постоянно формировались всевозможные общественные организации – клубы директоров, клубы друзей «ЭКО». Нужны ли такие организации сегодня, на ваш взгляд? Ведь место коллективизма заняли индивидуализм, конкурентная борьба...

– Никто не отменял коллективизма. Вспоминаю 2008–2009 гг. Это было страшное время, когда падали объемы производства у наших потребителей. Денег не было, банки не кредитуют, поскольку с нами не рассчитываются по договорам... Сетевой бизнес «давит» наших потребителей. Но, встречаясь в общественных организациях, на «нейтральной территории», в Межрегиональной ассоциации руководителей промышленных предприятий, например, мы старались сообща найти выход, договаривались, поскольку понимали, что тяжело всем, что выжить можно только сообща, что везде работают люди, которым необходима заработная плата.

Неформальные объединения – это площадки для общения, для обмена информацией, для выработки совместных решений, иногда даже стратегических, предложений в плане законотворческой деятельности, как на уровне региона, так и на уровне Федерации. Я участвую в работе Межрегиональной ассоциации руководителей предприятий. Что мне это дает? Прежде всего, общение с директорами позволяет обмениваться опытом и идеями, появляется потенциальная возможность для кооперации, субконтрактации и т.д. Потом это просто общение с интересными людьми, которое расширяет кругозор. Это все реально работает! То же относится к работе Торгово-промышленной палаты.

Вместе – оно легче!

В статье показаны современные тенденции социальной ответственности бизнеса на примере крупных российских и зарубежных компаний, работающих на месторождениях Республики Тыва.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, власть, Республика Тыва, рынок труда, инфраструктура, экологические нормы

Социальная ответственность бизнеса (на примере Республики Тыва)

Т. М. ОЙДУП, кандидат социологических наук, Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН, Кызыл
E-mail: tana_o@mail.ru

Современные тенденции

Идея корпоративной социальной ответственности бизнеса далеко не нова для научных кругов и реального сектора экономики. Принято считать, что этот термин пришел в Россию вместе с западными методами ведения бизнеса, однако принципы социальной ответственности были хорошо знакомы и во времена командно-административной системы.

В начале 1990-х годов основная масса жителей России пользовалась социальными услугами предприятий: 42 млн чел. проживали в домах ведомственного фонда, 31 млн детей обслуживались детскими садами и яслями, около 2,5 млн детей ежегодно отдыхали в ведомственных пионерских лагерях¹. Каждый пятый житель России пользовался услугами ведомственного здравоохранения. Однако финансирование социальной сферы осуществляло государство, а не предприятия за счет своей прибыли².

В этом заключается главное отличие социальной политики предприятий советского периода от современных принципов.

¹ Сидорина Т. Ю. Социальный капитал – индивидуальный или общественный (корпоративный) ресурс? // Журнал исследований социальной политики. – 2007. – № 3. – С. 324.

² Шацкая И. Социально-ответственная модель управления экономическими системами // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 2. – С. 97–98.



Конечно, сложно в полном объеме оценить качество услуг в ситуации, когда государство, предоставляя социальные услуги, одновременно является и главным контролирующим органом. Также далеко не всегда поднимался вопрос экологической безопасности производства для работников и окружающей среды. Тем не менее стоит отметить, что, с точки зрения размещения производительных сил, государство максимально полно стремилось предоставлять социальные услуги, обеспечивая объектами социальной инфраструктуры районы присутствия.

С началом приватизации новые собственники стали отказываться от социальной инфраструктуры предприятий либо перепрофилировали эти объекты, поскольку на их содержание не хватало средств или они не входили в планы экономического развития. Потребности, а зачастую и права работника игнорировались, повсеместно задерживали зарплату, профсоюз не имел рычагов воздействия на руководство, ни о каком социальном пакете не могло быть и речи. Так же обстояло дело и с участием предприятий в жизни местных сообществ.

Поэтому до недавнего времени проблема развития корпоративной социальной ответственности России не касалась. Но крупные отечественные компании выходят на международный рынок, и к ним предъявляются те же требования, что и к западным фирмам: по соблюдению этики бизнеса, условий банков-кредиторов по экологическому аудиту проектов и т.д.

Большинство российских компаний, особенно крупные корпорации, имеющие также и международные активы, считают нормой наличие в инвестиционном портфеле проектов, направленных на решение социальных нужд как своих сотрудников, так и районов присутствия. К таким можно отнести «Норильский никель», «Базовый элемент» и др. «Сегодня государство требует от крупных российских компаний следования принципам корпоративной социальной ответственности бизнеса, а выделение средств на социальные программы улучшает отношение органов государственной власти к компаниям, является залогом успешного развития бизнеса»³.

³ Франкевич Ж. А. Формирование рациональной системы корпоративной социальной ответственности угольной компании // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). – 2006. – № 8. – С. 182.

В настоящий момент задача позиционирования себя как социально ответственных компаний для них весьма актуальна.

Чем крупнее бизнес, тем в большей степени он занимается внешней и внутренней социальной политикой. Это формирование регионального рынка труда, обеспечивающего эффективную занятость населения; предоставление социальных услуг работникам и членам их семей на основе развития социальной инфраструктуры; создание благоприятного делового климата в регионе; участие в развитии образования, здравоохранения, культуры, спорта, ЖКХ и т. д. Также социальная ответственность включает сохранение окружающей среды, развитие инновационного потенциала региона и страны в целом.

Меры социальной ответственности

В Республике Тыва реализуются крупные инвестиционные проекты с участием государственного и частного капитала:

- строительство железнодорожной ветки Курагино (Красноярский край) – Кызыл (Республика Тыва) в увязке с освоением Элегестского месторождения каменного угля «Объединенной промышленной корпорации Майнинг» («Енисейская промышленная компания»);
- освоение Кызыл-Таштыгского месторождения полиметаллических руд ООО «Лунсин» (КНР);
- разведка и добыча меди на Ак-Сугском месторождении ООО «Голевской горнорудной компанией» (структура «Норникеля»);
- промышленная разработка каменных углей Каа-Хемского и Чаданского разрезов ООО «Тувинской горнорудной компаний» (структура «Базового элемента»);
- освоение Межегейского месторождения каменных углей Горно-металлургической группой компаний «Евраз Груп».

Эти пять (а вместе с железной дорогой – шесть) крупнейших инвестиционных проектов – реальный шанс для депрессивной Тувы вывести экономику, а затем и социальный сектор на новый уровень развития.

Толчком к повышению инвестиционной активности в Туве стало утверждение правительством Российской Федерации плана строительства железной дороги. Развитие и модернизация

транспортной инфраструктуры в ближайшей перспективе определены руководством страны как один из приоритетов социально-экономического развития. Наличие надежной транспортной схемы доставки продукции конечным потребителям – необходимое условие реализации проектов развития добывающей промышленности в новых районах экономического роста, расположенных в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

Так, проект «Курагино – Кызыл» интересен не только своим масштабом и технологическими задачами, которые предстоит решить при строительстве дороги, но и огромным влиянием, которое он окажет на развитие всего производственного комплекса и экономики Республики Тыва. Он станет началом второго этапа промышленного освоения республики. Первый ознаменован началом индустриализации Тувы с 1950-х годов, освоением крупнейших месторождений, он завершился с распадом Советского Союза и закрытием большинства предприятий добывающего комплекса.

Каждая из указанных компаний имеет свой опыт и видение корпоративной социальной ответственности. Проблема заключается в том, насколько они будут совпадать с потребностями местного населения и проектами республиканских властей. Осознавая значимость вопроса, 11 марта 2008 г. в Москве в Доме правительства власти Республики Тыва и крупные инвесторы, заинтересованные в работе в регионе, обсудили стратегию взаимодействия и взаимоотношений, а также вопросы социальной ответственности бизнеса⁴ и подписали ряд соглашений.

На сегодняшний день можно говорить о проведении подготовительных мероприятий по реализации этих проектов как инвесторами, так и местными властями. И если инвестор действует по отработанной схеме с поправкой на национальный колорит, то для республиканских властей это – совершенно новая задача. Почти 20-летний временной отрезок разделяет первый и второй этапы промышленного освоения Тувы. Изменились экономические условия, сменился и управленческий аппарат.

⁴ Социальная ответственность крупного бизнеса, работающего в Туве, под контролем Правительства России. URL: http://www.tuvaonline.ru/2008/03/12/2440_business.html

Поддержка рынка труда

Тува относится к трудоизбыточным регионам, именно поэтому остро стоит задача снижения напряженности на рынке труда.

Для участия в инвестиционных проектах потребуется значительное число специалистов с высшим и средним образованием, которыми республика не обладает. Очевидно, что кадры будут приглашаться из других регионов и из-за рубежа. Так, например, компания ООО «Лунсин» (Китай) увеличила поданную в Минэкономики Тувы заявку на привлечение в 2010 г. иностранных рабочих почти вдвое – до 500 чел.

В сложившихся условиях правительство республики должно максимально полно трудоустроить именно местное население. Для этого необходимо организовать сеть образовательных учреждений горнодобывающего и железнодорожного профиля. В Туве на сегодняшний день нет высшего или среднетехнического учебного заведения, которое готовило бы специалистов данных направлений.

Первые подвижки по этому вопросу уже сделаны: Кызылский автодорожный техникум будет перепрофилирован в железнодорожный. Для начала на базе техникума открывается обучение по следующим специальностям – организация перевозок и управление на железнодорожном транспорте, строительство железных дорог, путь и путевое хозяйство, а также электроснабжение. Намеченная реорганизация никоим образом не означает ликвидацию или сокращение существовавших до сих пор автодорожных специальностей, а также преподавательских штатов по ним⁵.

На горное дело перепрофилируется, в частности, Ак-Довуракский колледж, ранее готовивший специалистов для асбестового производства. В этом участвуют и инвесторы. Так, «Голевская горнорудная компания» (структура «Норильского никеля»), работающая на Ак-Сугском медно-молибденовом месторождении, и новосибирская компания «Энкор», разрабатывающая Ак-Довуракское месторождение асбеста, намерены вложить в оснащение колледжа 15 млн руб., чтобы

⁵ Кызылский железнодорожный вокзал. URL: <http://plusinform.ru/2009-11-16/1774>

впоследствии готовить для себя кадры. Также Тува на 42% увеличила госзаказ на подготовку специалистов с высшим техническим образованием (от 132 мест в 2008 г. до 188 в 2009 г.).

Подготовкой специалистов для своего предприятия займется и «Тувинская горнорудная компания». Дефицит квалифицированных рабочих на предприятиях других регионов заставил «Базовый элемент» включиться в их подготовку. С 2007 г. стартовала образовательная программа для профтехучилищ и техникумов, в рамках которой образовательные учреждения в 12 городах получают самое современное оборудование, содействие в развитии новых подходов к обучению. В результате выпускники будут соответствовать требованиям, предъявляемым современными предприятиями.

Хочется также верить, что «Голевская горнорудная компания» поддержит свой статус одной из самых социально ориентированных. Социальная политика компании в 2007 г. получила наивысшую оценку VI Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» по итогам работы 2006 г.

Развитие инфраструктуры

В республике существует энергодефицит, препятствующий ее социально-экономическому развитию. В этой связи «Евраз Групп» обязалась поэтапно построить модульную ТЭС мощностью в 300 МВт в г. Кызыле. Нехваткой энерго мощностей озабочены и другие инвесторы. Так, китайская компания «Лунсин» первоначально планировала строительство ТЭС в непосредственной близости от месторождения, но позже было решено переместить его в район Кызыла, чтобы станция покрывала потребности не только одной компании, но и всей республики. Основным партнером может выступить ведущая диверсифицированная инвестиционная компания России «Базовый элемент», которая представлена в республике «Тувинской горнорудной компанией». Между инвесторами достигнуты первые договоренности.

Извечная проблема России – плохое состояние дорог или полное их отсутствие – не менее остра и для республики. В определенном выигрыше остаются инвесторы, чьи объекты располагаются в так называемых районах старого освоения.

Это Элегестское месторождение «Енисейской промышленной компании», Каа-Хемское и Чаданское месторождения «Тувинской горнорудной компании» и Межегейское месторождение каменного угля компании «Евраз Груп». Данные участки находятся в непосредственной близости от местных поселений, в которых есть набор инфраструктурных объектов: жилищно-бытовые, медико-оздоровительные, образовательные, транспортно-коммуникационные и др. Однако инфраструктура находится в кризисном состоянии, поскольку после закрытия предприятий горнодобывающего сектора на поддержание ее состояния не выделялось достаточных средств. Тем не менее у данных поселений есть одно немаловажное преимущество – наличие транспортного сообщения с г. Кызылом (дорога с асфальтовым покрытием).

С проблемами транспортной инфраструктуры уже столкнулись собственники месторождений районов нового освоения: разработчики Кызыл-Таштыгского месторождения («Лунсин») и Ак-Сугского участка («Норильский никель»). Месторождения располагаются в одном из самых отдаленных районов республики с неустойчивым, в силу природных условий, транспортным сообщением. Компания «Лунсин» приняла активное участие в строительстве сложнейшей автодороги в глухой тайге Бояровка – Тора-Хем, вложив 30 млн руб., а «Голевская горнорудная компания» построила для своих нужд технологическую дорогу от поселка до месторождения.

Размещение производительных сил напрямую зависит от расположения объектов инфраструктурного назначения: временные или постоянные поселения. Для каждого инвестиционного проекта вопрос решается в зависимости от района размещения. Так, например, Элегестское месторождение находится рядом с п. Усть-Элегест, следовательно, предприятие включится в жизнь поселения. При реализации проектов необходимо уходить от практики временных поселков и обустройства постоянные населенные пункты. Этот принцип будет реализован при разработке Элегестского угольного месторождения⁶. «Енисейская промышленная компания» приняла

⁶ Социальная ответственность крупного бизнеса, работающего в Туве, под контролем Правительства России. URL: http://www.tuvaonline.ru/2008/03/12/2440_business.html.

решение о строительстве квартала комплексной застройки на территории г. Кызыла (жилье для привлеченных шахтеров) с доставкой специалистов до объекта производства. Близ самого месторождения планируется разместить вахтовый поселок для обслуживания производственных объектов в течение рабочих смен⁷.

«Тувинская горнорудная компания» приобрела действующее предприятие. Большая часть персонала проживает в прилегающем п. Каа-Хем, который является административным центром района. По меркам Тувы, поселок инфраструктурно развит: существуют социальные объекты, сеть торговых точек и регулярное транспортное сообщение со столицей – Кызылом. Второй участок компании – «Чаданский угольный разрез» – располагается в нескольких километрах от г. Чадан, который также является центром одного из административных районов республики. Для компании «Лунсин» и «Голевской горнорудной компании» целесообразно организовывать временные рабочие поселки, поскольку разрабатываемые ими месторождения значительно удалены от населенных пунктов, они – в труднодоступном таежном районе.

С владельцем Межегейского месторождения «Евраз Груп» достигнуто соглашение об участии компании в финансировании разработки предпроектных предложений, строительства, реконструкции объектов социальной и инженерной инфраструктуры на общую сумму 3 млрд руб. в течение пяти лет.

Отчисления в бюджет

Всеми инвесторами выполняется пункт соглашения о регистрации предприятия в районе присутствия. «Голевская горнорудная компания» зарегистрировалась в 2007 г. в п. Тора-Хем, ООО «Лунсин» – в г. Кызыле.

В августе 2009 г. «Енисейская промышленная компания» поменяла место регистрации с Москвы на с. Усть-Элегест в Республике Тыва. Вместе с «Элегест-Майнинг» прописку в той же деревне получила еще одна «дочка» «Енисейской промышленной компании» – ООО «ЕПК-транспорт», занимающаяся перевозкой добываемого в Туве угля. Весь ее

⁷ Балакин Л. Ф. Стратегии развития депрессивного региона. – Кызыл: ТувИКОПР СО РАН, 2009. – С. 155.

большегрузный автопарк в составе 40 ед. техники, ранее приписанный к офису предприятия в городе Минусинске (Красноярский край), теперь перерегистрирован в Усть-Элегесте. С этого дня все налоги, которые до сих пор оседали в бюджетах Москвы и Минусинска, поступают в казну Усть-Элегеста.

Для села в 268 дворов с населением 1300 чел. это огромное подспорье: только в 2008 г. «Енисейская промышленная компания» перечислила в консолидированный бюджет республики более 20 млн руб. По прогнозу финансистов компании, после выхода угледобывающего предприятия на проектную мощность в 2013 г. отчисления в местные бюджеты планируются на уровне 5,4 млрд руб. Значительная доля их пойдет непосредственно с Усть-Элегест, на землях которого ведется добыча углей Элегестского месторождения. Пока же доходы поселенческой казны от «ЕПК» ограничиваются земельным налогом, составляющим, по данным деревенской администрации, не более 300 тыс. руб. в год⁸.

Экологические нормы

На сегодняшний день пока только две компании организовали на своих участках мониторинг состояния окружающей среды – «Лунсин» и «Голевская горнорудная компания». Работу провел Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН. Остальные российские инвесторы справляются собственными силами, не привлекая независимых экспертов. Стоит отметить, что для всех компаний проведение экологического мониторинга было одним из важных пунктов заключенных соглашений. Однако к иностранной компании наблюдается повышенный интерес, а российским – «дома и стены помогают».

На сегодняшний день экологические техногенные катастрофы в России – не редкость, и происходят они зачастую по вине отечественных крупных промышленных предприятий. Данный вопрос особенно актуален для Тувы, поскольку практически все реки, на которых располагаются месторождения, относятся к бассейну реки Енисей, которая, в свою очередь, снабжает водой почти всю Восточную Сибирь с юга на север.

⁸ Пугачев решил платить налоги в Туве. URL: http://www.tuvaonline.ru/2009/12/23/5856_pugach.html

На ее берегах расположены сотни населенных пунктов с населением в общей сложности в несколько миллионов человек. Загрязнение реки приведет к масштабной экологической катастрофе.

Особенность работы предприятия по освоению месторождения (в отличие от перерабатывающего или любого другого производственного комплекса) в том, что недра земли исчерпаемы; рано или поздно месторождения будут закрыты, и в этой связи встает вопрос о рекультивации прилегающей территории. В соглашениях имеются пункты по данному вопросу, однако, поскольку у компаний-инвесторов нет подобного опыта, сложно предвидеть исход дела. Впрочем, по отношению компаний к соблюдению норм экологической безопасности уже можно сделать определенные выводы.

Благотворительность

Помимо масштабных и дорогостоящих проектов инвесторы активно участвуют в спонсорской и благотворительной деятельности. «Голевская горнорудная компания», по доброй традиции «Норильского никеля», всем детям, проживающим в районе присутствия, дарит на Новый год подарки, а также поддерживает спортивную секцию по самбо и дзюдо.

Администрация «Енисейской промышленной компании» уже включилась в решение местных проблем, также она помогает и малому бизнесу Тувы. В частности, для предприятия «Онзулак», добывающего известь в Улуг-Хемском районе, ее специалистами произведены взрывные работы. С ее участием в столице Тувы был построен универсальный спорт-комплекс с искусственным ледовым катком. В спонсорской помощи на завершение строительства активное участие приняла китайская компания «Лунсин». Генеральный директор Линь Жуйтен вручил главе республики в качестве жеста доброй воли социальный сертификат на 500 тыс. руб., которые пойдут на спортивный интернат для детей-сирот.

Для обеспечения социальной стабильности, удовлетворения духовных потребностей населения многонациональной и поликонфессиональной республики «Евраз Груп» примет участие в софинансировании строительства буддийского храмового комплекса «Устуу-Хурээ» и православного храма в г. Кызыле.

Совместная деятельность власти и бизнеса

Работа ведется в различных направлениях, чаще по инициативе региональных властей, и пока она нацелена на решение самых назревших проблем, нежели на реализацию продуманного плана. Соглашения направлены на координацию действий с каждым отдельным инвестором, но не обеспечивают решения общих вопросов региона. «...Такая форма “взаимодействия”, весьма эффективная для решения локальных (сиюминутных) проблем, малопродуктивна при разработке стратегии развития регионов, поскольку не обеспечивает системного решения социально-экономических проблем региона»⁹.

Комплексное решение проблем республики возможно путем создания консорциума власти и бизнеса. Консорциум позволит обеспечить согласованную работу инвесторов и «...будет вкладывать средства в инфраструктуру общего пользования. Такой подход обеспечит сбалансированное развитие этого региона»¹⁰.

Консорциум относится к так называемым «мягким» ассоциативным структурам, основанным на развитии внутренних договорных отношений. Наиболее привлекательна данная форма взаимодействия для российских финансово-промышленных групп (ФПГ). «В первую очередь эти структуры рассматриваются как наиболее быстрый и дешевый способ апробации возможностей совместной деятельности. Кроме того, привлекательность “мягких” форм связана с мотивацией к объединению с производителями родственной продукции»¹¹.

Опыт создания консорциума с участием государства и бизнеса в отечественной практике и научной литературе

⁹ Фридман Ю. А., Бияков О. А., Речко Г. Н., Блам Ю. Ш. Согласование интересов власти и бизнеса на региональном уровне // Экономическое развитие России: региональный и отраслевой аспекты / Вып. 8. Под ред. Коломак Е. А., Машкиной Л. В. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. – С. 146.

¹⁰ Из выступления В. В. Путина на заседании Межрегиональной партийной конференции партии «Единая Россия» на тему «Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 г. Программа на 2010–2012 гг.» (URL: <http://www.premier.gov.ru/visits/ru/10135/events/10166/>).

¹¹ Цветков В. А. Финансово-промышленные группы: опыт и перспективы // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 1. – С. 100.

не раскрыт. На сегодняшний день можно говорить о том, что «продолжается поиск адекватных современным условиям механизмов государственно-частного партнерства, прежде всего, в сфере привлечения в реальный сектор экономики частных российских и зарубежных инвестиций. Так, еще при рассмотрении вопросов Тувы на заседании правительства РФ 13 марта 2008 г. обсуждались вопросы создания консорциума, целью которого было бы эффективное развитие производительных сил Тувы и использование ее природных ресурсов в интересах экономики всей России. Пока эта форма еще не нашла своего организационного оформления»¹².

На наш взгляд, в основу консорциума должен быть положен план развития республики, всех ее поселений с учетом промышленного освоения месторождений, который будет состоять из проектов для социального инвестирования с участием не только предприятий, но и местных и региональных властей. Наиболее приемлемой формой реализации социальной ответственности корпораций в сложившихся условиях являются социальные инвестиции, под которыми понимаются материальные, технологические, управленческие или иные ресурсы, а также финансовые средства компании, направляемые на реализацию социальных программ.

Доступность такой формы широкому кругу корпораций обеспечивает оптимальный механизм социального инвестирования. Он представляет собой согласованный участниками набор взаимосвязанных правил, процедур, способов, технологий и т. п. по осуществлению (как правило, из чистой прибыли) добровольных вложений бизнеса в определенную сферу внутрикорпоративного развития (и/или развития внешней социальной среды), направляемых с учетом действующих международных стандартов на достижение стратегических и тактических целей в предположении получения социального, экономического или имиджевого эффекта¹³. А поскольку Тува – один из наименее экономически развитых регионов

¹² *Бегзи А.* Тува через призму Сибирской стратегии-2020 (URL: http://www.tuvaonline.ru/2010/02/26/5852_accii.html).

¹³ *Лоскутова М. В., Висельская Е. Н.* Повышение эффективности социальной ответственности корпораций как фактор устойчивости экономического развития //Вестник ТГУ. – 2008. – Вып. 5 (61). – С. 39–40.

в СФО и в РФ, то рамки для применения социальных инвестиций неограниченны.

С нашей точки зрения, социальную ответственность корпорации следует рассматривать как ее вклад в обеспечение устойчивого развития национальной и региональной экономики¹⁴. «Для успешного решения социальных проблем, возникших на современном этапе развития России, необходима не только активизация действий бизнеса в указанных сферах, но и фундаментальное изменение роли и функций государства. Оно должно ограничиваться функциями, призванными обеспечивать стабильность в обществе, и превратиться в реальный инструмент реализации разноплановых интересов всех социальных групп. Это означает, в частности, что при отборе вариантов экономических решений основными должны стать критерии повышения уровня и качества жизни населения, ликвидация поляризации доходов»¹⁵.

¹⁴ См.: Фридман Ю.А., Речко Г.Н., Пимонов А.Г., Оськин Н.А., Алексеенко Э.В. Новая концепция развития Кузбасса и согласование интересов бизнеса и власти // ЭКО. – 2010. – №1.

¹⁵ Соколовская Е. Этические кодексы как форма институтов социальной ответственности бизнеса // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 2. – С. 91.

Автор статьи реконструирует сюжеты истории экономической науки, связанные с именем В.С. Войтинского (1885–1960), годами его жизни и деятельности в Сибири. Именно в сибирской ссылке, совпавшей с началом первой мировой войны, суждено было сформироваться основной области научных интересов, а также подходам к ее изучению, вынужденного вскорее эмигрировать экономиста.

Ключевые слова: история экономической науки, историческая реконструкция, интеллектуальная биография

Сибирские «университеты» В. С. Войтинского

Д. Я. МАЙДАЧЕВСКИЙ, кандидат экономических наук, Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск
E-mail: maid1960@mail.ru

Редкое учебное издание по истории экономической мысли, увидевшее свет после 1990 г., не содержит упоминания имени Владимира Савельевича Войтинского (1885–1960). Чаще всего в разделах, посвященных «маржинализму» или «математической школе» в России, называется работа «Рынок и цены. Теория потребления, рынка и рыночных цен», написанная девятнадцатилетним Войтинским-гимназистом и увидевшая свет в 1906 г. с предисловием (и при содействии) М.И. Туган-Барановского.

Последующий отрезок его жизни, предшествовавший эмиграции, характеризуется образным выражением «ушел в революцию». Напрасно, например, будем искать мы в литературе свидетельства занятий Войтинского, так и не завершившего университетского курса, на ниве экономической науки в сибирский период. И это несмотря на то, что без малого семь лет (с 1910 г.) провел он в Иркутской губернии, сначала в качестве узника Александровского каторжного централа, затем (с конца 1912 г.) – на поселении в селе Жилкино и в Иркутске, где и довелось ему пройти свои «университеты».

© ЭКО 2010 г.



Прощай, теория

Выход В.С. Войтинского на поселение и возобновление им научных занятий совпало с «оттепелью», наступившей в общественно-политической жизни региона после назначения нового генерал-губернатора.

Одним из результатов «ослабления политическим и евреям» стал выход в свет уникального даже по меркам страны в целом издания «Евреи в Иркутске». Благодаря В. С. Войтинскому скромная по замыслу работа, создававшаяся коллективными усилиями еврейской общины города, превратилась в настоящий исследовательский проект, далеко выйдя за первоначально установленные рамки. Наряду с историей общины и ее учреждений самое пристальное внимание было уделено современному юридическому и экономическому положению евреев в Иркутске и их влиянию на местную общественную жизнь¹.

Безусловно, ключевым разделом книги стала третья глава первой ее части, написанной В. С. Войтинским, посвященная характеристике хозяйственной деятельности иркутских евреев. Наибольший интерес вызывает ее первый параграф, демонстрирующий связь с предшествующим увлечением автора – проблемами метода политико-экономической науки. Знакомство с его содержанием не оставляет сомнений в отказе автора от прежних взглядов на пути построения последней, дающей «реалистическое объяснение действительности», и в утрате им интереса к теоретико-методологическим проблемам экономической науки в целом².

Одну из главных причин кризиса в экономической науке Войтинский в своей юношеской работе увидел в отсутствии

¹ *Войтинский В.С., Горнштейн А.Я.* Евреи в Иркутске. – Иркутск, 1915. – С. VI.

² Можно предположить, что изменению научных приоритетов В.С. Войтинского немало способствовала работа над книгой, в которой он предпринял попытку исследовать происхождение фундаментальных понятий политической экономии и их интерпретацию различными научными школами. Ее рукопись, отправленная санкт-петербургскому издателю, как указывает Войтинский в мемуарах, была утеряна рецензентом (*Woytinsky W.S. Stormy Passage. A Personal History Through Two Russian Revolutions to Democracy and Freedom: 1905–1960 / Introduction by Adolf A. Berle.* – NY, The Vanguard Press Inc., 1961. – P. 185).

«правильного метода», который следовало искать на путях синтеза «историзма» и «психологизма», создания «историко-психологического метода», дающего «возможность разрешить те теоретические социально-экономические проблемы, над разрешением которых бесплодно бьется экономическая мысль». Наиболее удачную попытку подобного синтеза он усмотрел в исследованиях В. Зомбарта, идеи которого попытался развить путем раскрытия историко-психологических предпосылок, определяющих мотивы поступков людей в их хозяйственной жизни, «на которых должна быть построена политическая экономика, претендующая на правильное объяснение явлений»³.

Тем любопытнее обнаружить на страницах иркутского издания критику «генетического» метода В. Зомбарта, оперирующего понятиями «еврейский дух», «специфический дух евреев», как неотъемлемыми элементами системы хозяйственной мотивации рождающейся капиталистической экономики. «...Ни один мудрец мира не определил до сих пор сущности этого “духа”, носителями которого в истории культуры явились Пророки и Маркс, Спиноза и Гейне, никто еще не дал формулы этого “духа”, к числу “продуктов” которого исследователи относят вексель и монотеизм, биржу и учение современного социализма»⁴.

Войтинский отказывает подобному «методу» в научности в силу отсутствия определенности и ясности выводов, к которым можно прийти благодаря его использованию. Таковыми достоинствами обладает лишь статистический метод, ибо, применяя его, «мы оперируем с величинами так или иначе измеренными и сосчитанными. Мы сравниваем явления, которые, по своей однородности, поддаются сравнению. Сообразно этому и наши выводы должны носить на себе печать определенности, ясности. И поэтому именно статистический метод является научным методом по преимуществу»⁵.

Заповедником использования «генетического» метода в экономическом анализе должны остаться лишь те стороны

³ *Войтинский В.С.* Рынок и цены. Теория потребления, рынка и рыночных цен / С пред. М. И. Туган-Барановского. – СПб., 1906. – С. 5–6, 28.

⁴ *Войтинский В.С., Горништейн А.Я.* Евреи в Иркутске... – С. 83.

⁵ *Войтинский В.С., Горништейн А.Я.* Евреи в Иркутске... – С. 83.

хозяйственной жизни, которые не могут быть освещены с помощью цифр – исторический параграф упомянутой главы носит в силу этого заглавие «Евреи как носители капиталистического духа при колонизации Иркутской губернии». Все остальные, ставшие ареной применения метода статистического, даже свои названия получили в соответствии с источником информации, на основании которой они были написаны. Автору даже приходится просить у будущего читателя снисхождения «за обилие цифр и таблиц и за сухость изложения» – цену, которую следует платить за ясность и определенность выводов экономического исследования.

Новые задачи науки

Социальной историей науки давно и верно подмечено, что в периоды острых общественных кризисов, вызванных войной, масштабными политическими или экономическими потрясениями, научные исследования неизбежно выходят за рамки внутринаучных проблем, ориентируются на решение задач, стоящих перед обществом. Первая мировая война «поставила на очередь новые задачи, дала новый оборот, новую остроту задачам, ранее стоявшим на очереди, подготовила новые условия для их разрешения». В том числе и в далекой Сибири, хозяйственная и общественная жизнь которой «испытала глубокое потрясение». На повестку дня, на взгляд В. С. Войтинского, встала задача – «факелом научного исследования» осветить обостренные войной вопросы⁶.

Война, докатившись до далекой окраины страны, востребовала не только журналистские и публицистические, но и экономические дарования Войтинского, оттенила давно уже усвоенную мысль, что цель экономической науки, да и науки вообще, – практическая, прикладная. Благодаря дошедшему и до Восточной Сибири процессу создания местных отделов Всероссийского союза городов – подготовила и область приложения навыков экономического анализа. В отличие от аналогичных отделений в европейской части страны, состав которых в большинстве своем дублировал состав земских

⁶ *Новицкий И.* [Войтинский В.С.]. Наши задачи // Сибирский журнал (Иркутск). – 1914. – № 1. – Ст. 2.

собраний и городских дум, комитеты восточносибирских городов были более демократичными. В них входили представители немногочисленной местной интеллигенции, а нередко – и ссыльнопоселенцы, без которых в Сибири «не обходится ни одна городская управа, ни одно статистическое отделение, ни одна буржуазная газета, ни одна крупная контора, – вообще ни одно дело, где требуются грамотные и культурные люди»⁷.

Поток беженцев, докатившийся до Восточной Сибири, до Иркутска, внес новые моменты в хозяйственную и общественную жизнь региона, выявил несостоятельность органов местного самоуправления в деле решения «беженского вопроса», заставил отделы Всероссийского союза городов играть более заметную роль в организации местной жизни и хозяйства. В августе 1915 г. при Иркутском комитете Всероссийского союза городов была создана Комиссия бюро труда, главной задачей поставившая регистрацию спроса и предложения на труд в г. Иркутске и губернии. Ею осуществлялся и их поверхностный анализ – выяснение половозрастной и профессиональной структуры рабочей силы, уровня грамотности, семейного и национального состава, условий оплаты, проживания и питания.

Двумя месяцами позднее к Комиссии присоединилась Трудовая комиссия, ставшая не просто одним из подотделов возникшего Отдела трудовой помощи (трудового отдела). Она стала и рассадником инакомыслия в местном комитете союза городов, превратив отдел в его «демократическое, левое крыло», и генератором новых научных и научно-организационных идей, направивших работу по совершенно новому руслу.

«Беженский вопрос»

Неформальный (в силу принадлежности к числу лиц, ограниченных по суду в правах) лидер и руководитель Трудовой комиссии В. С. Войтинский в докладе на совещании по вопросам призрения беженцев в Иркутске 21–23 ноября 1915 г. подверг критике деятельность смежного подотдела. Не столько за невысокую эффективность помощи беженцам путем

⁷ *Войтинский В.С.* Областной сибирский съезд // *Летопись.* – 1916. – № 5. – С. 226-227.

«приискания мест» их трудоустройства, сколько за «ошибочность взглядов», положенных в основание его деятельности. Более того, указал на опасность, таящуюся в увлечении подобным способом трудовой помощи.

Биржи и бюро труда, получившие широкое распространение по всей стране, по убеждению В.С. Войтинского, являлись всего лишь специфическим средством смягчения текущей безработицы. «При попытке втиснуть через бюро труда беженскую массу в наличный рабочий рынок общественная организация рискует сделать непоправимое зло и еще более усилить наблюдаемую в стране хозяйственную разруху. Можно направить деятельность бюро так, что через посредство их беженский дешевый труд будет вытеснять труд местных рабочих.... Бюро труда будет давать в таком случае блестящие, на первый взгляд, результаты. Но конечным результатом такой политики явится рост безработицы среди местных рабочих. Не избавившись от бедствия беженства, общество сталкивается с новым не менее острым бедствием – безработицей. В то же время общие условия труда в городе претерпят изменение к худшему. Сократится заработная плата, что особенно нежелательно при наблюдаемом росте дороговизны. Увеличится продолжительность рабочего времени, что приведет к сокращению числа занятых рабочих и, следовательно, к дальнейшему увеличению безработицы»⁸.

При лечении «острого расстройства рабочего рынка», отличающегося от текущей безработицы, не приходится уповать и на возможности местных промышленных предприятий. Расчет на то, что выбывшие из-за войны «технические силы» последних – мобилизованные инженеры, техники, мастера и рабочие – легко будут замещены прибывающими беженцами, не оправдался. На рабочий рынок города войной была выброшена масса малоквалифицированного труда, в большинстве своем крестьян.

Крайне отрицательно относился В.С. Войтинский к доводам сторонников перенаправления потока беженцев в сельскую местность, считая, что попытки «приспособить беженцев

⁸ *Войтинский В.С.* Общественные работы как мера трудовой помощи беженцам // Протоколы совещания по вопросам призрения беженцев, состоявшегося 21-23 ноября 1915 г. в Иркутске. – Иркутск, 1916. – С. 74.

к нуждам сибирского сельского хозяйства» обречены на неудачу из-за незнания, непонимания экономической природы последнего.

«Как известно, в Сибири нет крупного землевладения, нет ни помещиков, ни обширных сельскохозяйственных экономий. Земля здесь в изобилии, хозяйство ведется экстенсивное. Хозяйственной единицей является крестьянская семья, в случае надобности нанимающая одного-двух работников на подмогу. Такое хозяйство представляет собою весьма плохой рабочий рынок. Только капиталистически организованное хозяйство, обладающее необходимой эластичностью, способностью расширяться и сжиматься, может поглощать большие количества внезапно выбрасываемой на рынок рабочей силы. Только капиталистическое хозяйство, разлагающее производственный процесс на ряд простейших технических операций и отделяющее организаторские функции от простого труда, может использовать для своих нужд силы случайных, пришлых рабочих»⁹.

При организации трудовой помощи беженцам, на взгляд В.С. Войтинского, необходимы мероприятия, направленные на расширение рабочего рынка в соответствии с особенностями предлагаемого беженской массой труда. К числу таковых он относил, прежде всего, организацию общественных работ¹⁰. Только государство, органы местного самоуправления могут и должны выступить в качестве «крупных работодателей» – организаторов общественных работ, способных поглотить массу неквалифицированного труда в тот момент, когда неурядицы на рынке труда грозят превратиться в общественное бедствие.

«И эти общественные работы не придумываются, не создаются, а только переносятся во времени. С частно-коммерческой точки зрения такое перенесение работ почти всегда сопряжено с большими или меньшими неудобствами, а иногда и с убытками. Приходится прибегать к займу при неблагоприятном положении рынка, приходится выходить из смет, приходится напрягать все личные силы. Но ценой этих жертв

⁹ *Войтинский В. С.* Беженцы и сибирская деревня // *Летопись*. – 1916. – № 12. – С. 305-306.

¹⁰ С практической стороны вопроса В. С. Войтинский познакомился еще в годы первой русской революции, будучи руководителем Совета безработных Петербурга (*Woytinsky W.S. Stormy Passage...* – P. 117-118, 131-133).

государство и города избавляются от бедствий, которыми грозит обществу острая безработица. Технически несложные – земляные, дорожные и т. п. работы при достаточной энергии могут быть налажены и пущены в ход в сравнительно короткий срок»¹¹.

«Рабочий рынок Иркутска во время войны»

Совещание по вопросам призрения беженцев, как и состоявшийся в апреле 1916 г. Первый областной съезд представителей городов Восточной Сибири, немало способствовали появлению новых тенденций в работе Иркутского комитета союза городов. Трудовой отдел инициировал изучение рабочего рынка города Иркутска. Разработанный им опросный лист из 29 вопросов был нацелен на выяснение условий труда занятых на предприятии работников: продолжительности рабочего дня, времени начала и окончания работы, наличия и продолжительности обеденного перерыва, сверхурочных работ и условий оплаты, работы в праздничные дни и в ночное время суток.

Не были обойдены вниманием специфические категории рабочих и служащих: представители «желтой расы», военнопленные, ссыльнопоселенцы и беженцы. Особый интерес был проявлен к оплате труда: наличию расчетной книжки, формам оплаты, размерам.

Именно в этом блоке вопросов в большей мере проявлялся интерес к изменениям, произошедшим за годы войны: увеличилась или нет заработная плата, и было ли это повышение ограничено военным периодом. Кульминацией опросного листа стало выяснение диапазона фактического размера почасового и месячного заработка различных категорий рабочих и служащих, условий оплаты их питания и проживания¹².

Обследование, проводившееся на исходе весны и летом 1916 г., охватило практически все существовавшие в Иркутске предприятия промышленности, торговли, транспорта,

¹¹ *Войтинский В.С.* Общественные работы как мера трудовой помощи беженцам... – С. 75-76.

¹² Государственный архив Иркутской области (ГАИО). Ф. 216. Оп. 1. Д. 23 (Опросные листы по обследованию предприятий города Иркутска, 1916 г.).

строительства, сферы обслуживания и т.д., и выявило условия труда более 15 тыс. занятых на них рабочих и служащих. Вне обследования остались правительственные и просветительные учреждения, а также лица, занятые частнослужебным трудом.

Обработка собранных материалов и составление на их основе книги, получившей название «Рабочий рынок г. Иркутска во время войны», были поручены В. С. Войтинскому¹³, который справился с поставленной задачей в сжатые сроки. В середине сентября на специальном совещании он изложил ход работы и план будущей книги, а уже на исходе ноября представил рукопись на суд членов президиума трудового отдела.

В.С. Войтинский предпринял на страницах газеты «Сибирь» публикацию серии статей, объединенных общим названием «Экономические очерки» и знакомящих с результатами проведенного исследования куда более широкую аудиторию, нежели та, на которую было рассчитано издание книги¹⁴.

В двух первых из них исследователь попытался взглянуть на вектор хозяйственной эволюции Иркутска сквозь призму меняющейся структуры занятости его рабочего населения. Третий очерк посвятил классификации предприятий, обнаруженных обследованием в иркутской промышленности. Четвертый – движению цен на основные потребительские товары на городском рынке с начала войны, выяснению вопроса, «насколько изменилась... покупательная сила рубля в руках иркутского обывателя. Имея в виду малоимущего обывателя – рабочего»¹⁵.

Продолжения газетной публикации не последовало. Наступили события февраля 1917 г. Уже 14 марта газета «Сибирь»

¹³ В своих воспоминаниях В.С. Войтинский лишь мимоходом упоминает об этом проекте (*Woytinsky W.S. Stormy Passage...* – Р. 231).

¹⁴ *Войтинский В.* Экономические очерки. 1. Две половины рабочего рынка Иркутска // Сибирь. – 1916. – 17 нояб.; Он же. Экономические очерки. 2. Хозяйственная жизнь Иркутска 19 лет тому назад и теперь // Там же. – 1916. – 30 нояб.; Он же. Экономические очерки. 3. Из чего складывается иркутская промышленность // Там же. – 1917. – 8 февр.; Он же. Экономические очерки. 4. Сколько стоит рубль в Иркутске? // Там же. – 1917. – 18 февр. (См. републикацию статей: *Войтинский В.С.* Экономические очерки (1916-1917) / публ. Д.Я. Майдачевского // Историко-экономические исследования. – 2008. – Т. 9, № 2. – С. 85-110).

¹⁵ *Войтинский В.* Экономические очерки. 4. Сколько стоит рубль в Иркутске? // Сибирь. – 1917. – 18 февр.

в заметке «Прощание» сообщала, что накануне «иркутяне прощались с деятелями революции в Иркутске», направляющимися в столицу. Среди них был и член иркутской группы партии социал-демократов В. С. Войтинский¹⁶.

Судьба книги

Впрочем, между появлением последней статьи и отъездом ее автора из Иркутска в помещении Иркутского комитета союза городов состоялось очередное с участием автора «совещание сведущих лиц для рассмотрения составленной книги “Рабочий рынок Иркутска во время войны”»¹⁷.

Совещание с подобной «повесткой дня» на исходе февраля тем удивительней, что в третьем своем газетном очерке Войтинский именует книгу «печатающейся»¹⁸. Едва ли не единственное возможное объяснение тому – значительный объем рукописи. Работа с большим количеством цифрового материала и таблиц достаточно медленно читалась «сведущими лицами» (малокомпетентными в области статистики), и по главам передавалась в типографию для набора и печати, что не могло не задержать ее выхода в свет.

Хранившиеся в архиве цветные диаграммы к первой части книги, профессионально составленные В. С. Войтинским¹⁹, вместе с опубликованными в газете очерками и содержанием опросного листа позволяют составить общее представление о структуре книги и ряде полученных в ходе обследования результатов.

Книга состояла из двух частей. Материал первой из них был разбит на четыре главы, посвященные соответственно промышленности, торговле, транспорту и прочим отраслям приложения труда горожан. Каждая из глав, в свою очередь, включала параграфы, сводящие воедино сведения, полученные в ходе опроса, начиная от численности и состава рабочих и служащих, занятых в каждой из четырех «областей рабочего рынка», и завершая показателями их среднемесячного заработка.

Значительный интерес представляла осуществленная В.С. Войтинским «классификация» предприятий в рамках четырех выделенных им групп отраслей, лишь с одной из которых – промышленные, ремесленные и кустарные предприятия – он познакомил читателей с помощью газетных публикаций. Не менее интересной, хотя и не

¹⁶ Прощание //Сибирь. – 1917. – 14 марта.

¹⁷ Хроника. К изданию книги: «Рабочий рынок Иркутска во время войны» //Сибирь. – 1917. – 23 февр.

¹⁸ ГАИО. Ф. 751. Оп. 1. Д. 28. Л. 5 (Переписка по печатанию книги Войтинского, январь 1917 – август 1917).

¹⁹ Там же. Л. 12-23.

беспорной была, по всей видимости, и та, что относилась к торговой отрасли, помимо мануфактурно-галантерейных магазинов, магазинов готового платья, обуви и разнообразных продуктовых лавок и лабазов, еще и рестораны со столовыми, а также банки и потребительские общества. Однако исследователь считал, что любая классификация носит условный характер, в силу чего должна рассматриваться с точки зрения ее полезности для нужд науки, удовлетворять основному требованию последней – простоты и ясности представления полученных исследованием результатов.

Упомянутые классификации Войтинский использовал также для демонстрации повышения заработной платы занятых в различных частях иркутского рабочего рынка на фоне удорожания предметов потребления за два года войны. Не довольствуясь средними показателями роста денежной заработной платы и цен, а также снижения реальной заработной платы, он формулирует и иллюстрирует вывод о «кажущемся повышении и действительном понижении заработной платы» различных категорий рабочих и служащих за этот период.

В заключении к первой части книги он не просто сводит полученные результаты воедино, но и сравнивает отдельные части рабочего рынка между собой с точки зрения состава рабочей силы, продолжительности рабочего дня, размеров заработной платы и тех изменений, что произошли в ней за два года войны.

Можно предположить, что во второй части труда объектом исследовательского внимания В.С. Войтинского стали отдельные отраслевые «подгруппы» предприятий. Косвенным, но весьма убедительным подтверждением тому является обнаруженный среди заполненных опросных листов фрагмент рукописи, посвященный портновским мастерским, составлявшим одну из таких «подгрупп» промышленных предприятий. В нем представлены таблицы, сводящие воедино сведения по 57 обследованным предприятиям со 137 занятыми на них работниками.

Помимо абсолютных данных в таблицах приводятся рассчитанные автором показатели доли мастерских, использующих наемную рабочую силу, применяющих женский и детский труд, труд ссыльных и военнопленных, а также средней продолжительности рабочего дня и др. Каждая такая таблица сопровождается комментарием, обнаруживающим хорошее знание автором ситуации в данном сегменте рынка труда²⁰.

К середине июля 1917 г. типографией было отпечатано 15 из 25 листов книги. Дальнейшая работа была приостановлена из-за отсутствия средств: местный комитет союза городов изыскал менее пятой части необходимой суммы²¹. Октябрьские события, по всей видимости, поставили точку в истории с изданием книги.

²⁰ ГАИО. Ф. 216. Оп. 1. Д. 23. Л. 130, 132-132 об.

²¹ Там же. Ф. 751. Оп. 1. Д. 28. Л. 6-7, 8-8 об.

«Интеллектуал с социальной совестью»

Так и не увидевшей свет книге В. С. Войтинского «Рабочий рынок г. Иркутска во время войны»²² суждено было тем не менее сыграть важную роль в его дальнейшей интеллектуальной биографии. Работа стала первой в ряду изданных уже за рубежом эмпирических исследований, посвященных актуальным проблемам экономической и социальной политики и, прежде всего, касающихся рынка труда – занятости, заработной платы, социального обеспечения. Окажется востребованной и идея общественных работ. Продолжит он свою деятельность экономического журналиста, откликаясь на страницах журналов и газет на животрепещущие проблемы экономики, встававшие на повестку дня в преддверии, в ходе и по окончании уже второй мировой войны.

Хотя автор статьи о В.С. Войтинском в четырехтомном словаре экономической теории «Новый Полгрейв» и назовет недолговечной, эфемерной основную профессиональную его продукцию, и вышедшей из научной моды форму публикаций – «массивных обзоров экономической статистики», работы ученого стали неотъемлемой частью истории мировой экономической науки. Быть может потому, что несут на себе отпечаток «этого ужасного столетия» и личности их автора – «интеллектуала с социальной совестью»²³. Свое место в этой истории должны занять труды и сибирского периода его жизни и деятельности.

²² Впрочем, Г.И. Чернявский ссылается на работу Войтинского как на опубликованную, искажая название – «Рабочий рынок в Сибири во время войны» (Иркутск, 1917) (*Чернявский Г.И. Войтинский и его время // Войтинский В. С. 1917. Год побед и поражений / под ред. Ю. Фельштинского. – М., 1999. – С. 7, 16*). Нам, однако, не удалось обнаружить ее в крупнейших книгохранилищах страны. Не значится она и в «Сводном каталоге сибирской и дальневосточной книги. 1790-1917» (Новосибирск, 2004-2005).

²³ *Newman P. Woytinsky, Wladimir Savelievich // The New Palgrave: a Dictionary of Economics / Ed. By J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. Vol. 4. London; – New-York, 1987. – P. 933.*



Проблема выбора инструментов макроэкономической политики в условиях глобализации

Рецензия на книгу Пола Кругмана «Возвращение Великой депрессии?» –
М.: ЭКСПО, 2009.

В 2009 г. на русском языке была опубликована книга нобелевского лауреата Пола Кругмана «Возвращение Великой депрессии?», в которой известный ученый предупреждает мировую общественность об опасности возникновения мировой рецессии после кризиса 2008 г. и дает совет воспользоваться старыми добрыми проверенными кейнсианскими рецептами. Различные регулирующие институты прибегли к этому совету, однако к середине 2010 г. в мировой экономике все еще не наблюдалось устойчивого экономического роста. Многие страны по-прежнему «больны» стагнацией, но можно ли всем страдающим головной болью прописывать одно и то же лекарство?

Общеизвестно, что макроэкономика как наука возникла в ответ на Великую американскую депрессию, и ее практическое применение регулирующими институтами во многих странах имело реальный эффект. Это позволило Роберту Лукасу заявить в 2003 г., что центральная проблема недопущения депрессии решена на практическом уровне. Однако Пол Кругман в своей книге показывает, что на протяжении 1970–1990-х годов во многих странах имелись экономические проблемы, напоминавшие Великую депрессию, а наступивший после коллапса советской системы триумф капитализма оказался очередной иллюзией.

Пол Кругман – лауреат Нобелевской премии за 2008 г., профессор экономики и мировой политики Принстонского университета, автор и редактор 20 книг и более чем 200 статей, а также колонки на странице публицистики в New York Times.

Автор считает, что новый экономический кризис опасен тем, что мировая экономика может оказаться в такой глобальной рецессии, из которой сама, на основе только фундаментальных законов свободного рынка и прав собственности, не выйдет. В книге подробно аргументируется данная постановка проблемы,

© ЭКО 2010 г.



анализируются национальные и региональные кризисы 1970–1990-х годов, которые рассматриваются как «предупреждение», или «тревожные сигналы» для апологетов свободного рынка и невмешательства в капиталистическую систему.

Например, «текиловые» кризисы 1980-х годов в Латинской Америке Пол Кругман рассматривает как «проигнорированное предупреждение» для регулирующих институтов. Действительно, финансовый кризис в Мексике вызвал финансовый коллапс в Аргентине и затронул большую часть Латинской Америки. Хотя Международный валютный фонд и Казначейство США удержали этот кризис в региональных рамках, это был первый урок взаимозависимости и взаимовлияния экономик при проведении нескоординированной денежно-кредитной политики. В данном случае потребовалось вмешательство мощного внешнего регулятора, чтобы избежать распространения кризиса в Латинской Америке на остальной мир.

Анализируя азиатский кризис 1998 г., Пол Кругман показывает неэффективность проводимой макроэкономической политики. В частности, в результате финансового кризиса экономика Японии попала в так называемую «ликвидную ловушку», в условиях которой снижения процентной ставки практически до нуля оказалось недостаточным, чтобы экономика самостоятельно вышла из рецессии.

Поскольку ликвидная ловушка в условиях стагнации спроса обуславливает невыгодность займов даже при нулевой ставке процента, то японское правительство использовало «рецепт Кейнса», то есть рост государственных расходов. Однако это не оказало сильного стимулирующего эффекта на экономику, а привело к росту дефицита государственного бюджета и государственного долга. Что, в свою очередь, вызвало беспокойство инвесторов, кризис доверия, панику, бегство капитала из страны и банковский кризис. Увеличение денежной массы для спасения банков не остановило финансовый «цунами», который распространился на Таиланд и Южную Корею, а затем затронул другие азиатские страны и остальной мир.

Единственным выходом стали девальвация национальной валюты и увеличение процентных ставок, а эти меры в условиях стагнации спроса привели к рецессии как в азиатском регионе, так и в остальном мире. Таким образом, азиатским странам и России пришлось отказаться от кейнсианских рецептов времен Великой депрессии (снижение процентных ставок и рост государственных расходов) и прибегнуть к обратным мерам: финансовому аскетизму и росту процентных ставок, чтобы преодолеть кризис доверия инвесторов и сдержать бегство капиталов.

Следовательно, стандартная денежно-кредитная политика по выводу страны из кризиса не действует в двух случаях: японской ликвидной ловушки и развивающегося, нестабильного финансового рынка, такого, например, как российский. Более того, эта политика приводит к усилению рецессии в данных регионах и имеет негативное обратное влияние на остальной мир.

Пол Кругман отмечает особую роль хедж-фондов (он называет их хозяевами вселенной) в надувании финансовых пузырей и усилении глубины финансовых кризисов. К этому можно добавить, что хеджевые и подобные им фонды денежного рынка, которые получают временный контроль над активами, намного превышающими размер их собственного капитала, являются новыми институтами глобального финансового рынка, которые опосредуют реализацию так называемой абсолютной мобильности капитала.

Активные спекуляции фондов денежного рынка в условиях плавающего валютного курса позволяют осуществить мгновенный перелив капитала с одного рынка на другой, из одного актива в другой, быстрое установление новых цен финансовых активов вслед за переливом капитала. В результате «стадного чувства инвесторов» и спекуляций хедж-фондов возникает так называемый эффект сверхрегулирования, когда небольшой шок первоначального неравновесия вызывает отклонение, намного превышающее первоначальный «импульс». Такая сильная нестабильность финансовых рынков препятствует эффективности денежно-кредитной политики сглаживания краткосрочных колебаний.

Далее Пол Кругман в своей книге анализирует механизм возникновения и трансформации финансовых «пузырей». Показывает, что позитивные ожидания портфельных инвесторов, активные спекуляции хеджевых фондов и политика невмешательства Федеральной резервной системы США привели к тому, что фондовый пузырь 1990-х годов в 2000-х годах сменился пузырем ипотечным. Председатель Федеральной резервной системы США Алан Гринспен полагал, что невмешательство допустимо в условиях снижения безработицы и роста инфляции до тех пор, пока она не станет реальной угрозой рецессии. Когда лопнул фондовый пузырь 1990-х годов, Алан Гринспен агрессивно снизил процентную ставку.

В ответ на это Европейский Центробанк также был вынужден прибегнуть к снижению ставки процента, в результате чего началось беспрецедентное соревнование двух открытых экономик по снижению процентных ставок. Только когда Алан Гринспен снизил процентную ставку до уровня 1%, денежно-кредитная политика начала воздействовать на экономику стимулирующе, но это влияние проходило через рынок жилья и привело к надуванию ипотечного пузыря. Отсюда следует важный вывод: денежно-кредитная политика в условиях глобализации финансового рынка, активных спекуляций небанковских финансовых институтов и абсолютной мобильности капитала может иметь только временный успех, «перекачивая» капитал из одного финансового пузыря в другой.

Анализируя взрыв ипотечного пузыря на рынке жилья США в 2008 г., возникновение финансового и экономического кризиса в США, а также его распространение на остальной мир, Пол Кругман перед лицом возможной мировой депрессии ставит вопрос: насколько эффективны меры экономической политики, применяемые в последние десятилетия? Эти меры были основаны на идеях так называемой «экономики предложения»: нехватка общего спроса со временем

излечится сама собой, если заработная плата и цены в условиях безработицы упадут так быстро, что существенное снижение процентной ставки будет достаточным для поддержания частных расходов, общего спроса и восстановления экономики. В таком случае экономическая политика должна быть направлена на поддержание производства и научно-технического прогресса.

Данный подход Пол Кругман называет «совокупностью глупых идей» и «эксцентричной доктриной». В частности он отмечает, что научно-технический прогресс и долгосрочный экономический рост, конечно, важны в перспективе, но, как указывал Кейнс, в долгосрочной перспективе мы все умрем, а вот в краткосрочной – мир в режиме «шатания» станет переходить от кризиса к кризису, каждый из которых будет тесно связан с проблемой генерирования достаточного спроса.

В таком случае единственным выходом, по мнению Пола Кругмана, является применение мер краткосрочной экономической политики на основе идей Дж. М. Кейнса: рост государственных расходов до 4–5% ВВП, увеличение денежной массы, расширение потока кредитов при условии их непосредственного контроля со стороны ФРС, облегчение налогового бремени и т. п. Только «старые добрые кейнсианские фискальные стимулы» в сочетании с краткосрочной стимулирующей денежно-кредитной политикой позволят избежать мировой рецессии.

Но... Несмотря на все принятые регулируемыми институтами усилия, данная политика не приносит желаемых результатов. Видимо, один и тот же «рецепт» неприменим к разным типам экономик в условиях глобализации финансового рынка и неравномерности развития различных экономических регионов. Действительно, глобализация финансового рынка приводит к необходимости координации антикризисной денежно-кредитной политики не только между промышленно-развитыми странами, но и с теми, какие относят к развивающимся (с переходными экономиками). Выходом может стать проведение согласованной процентной политики с учетом интересов развивающихся экономик так, чтобы «кредитное расширение» в развитой экономике не вызывало «финансовый аскетизм» в развивающейся.

Далее, возникает вопрос о роли формирующихся финансовых рынков в мировой системе финансов. Экспорт инфляции или финансового пузыря с развитого финансового рынка на развивающийся означает, что развивающиеся рынки начинают играть роль внешнего стабилизатора для спасения развитых и несут при этом соответствующие потери. В таком случае возникает проблема глобального спасения формирующихся финансовых рынков, например, за счет кредитов МВФ, что порождает рост внешнего долга в развивающейся экономике и усиление рецессии. Заметим, что девальвация национальной валюты в условиях стагнации мирового спроса не способствует выходу из состояния рецессии. Таким образом, классические кейнсианские схемы неприемлемы для развивающихся экономик и формирующихся финансовых рынков.

Пол Кругман как последователь Кейнса предлагает отладить финансовый механизм капиталистической системы и вновь «запустить» систему от «внешнего»

источника. При этом деликатно обходятся два вопроса: где деньги взять? куда деть инфляцию? Очевидно, что деньги производит ФРС методом так называемого «денежного создания монетарного базиса», а инфляция, или очередной финансовый пузырь, экспортируется в остальной мир. Эта схема была опробована Полом Уолкером в 1980-х годах, и тогда она привела к росту инфляции в европейских странах и общему мировому спаду. Она же была использована в 1998 г. и вновь – в 2008 г. Остальному миру в рамках данной схемы предлагается покупать американские казначейские векселя и девальвировать национальную валюту.

Другими словами, пока остальной мир будет предъявлять спрос на американские ценные бумаги и доллары США, кейнсианская краткосрочная политика стабилизации будет иметь реальный эффект для экономики США. При этом Пол Кругман полагает, что остальной мир должен быть заинтересован в поддержании экономики США, так как, если лопнет долговой пузырь правительства США, то рухнет ведущая мировая экономика, а с ней – и весь остальной мир.

Несмотря на такой устрашающий прогноз, рост внутреннего и внешнего долга США вызывает беспокойство держателей долга, портфельных инвесторов и спекулянтов. Поэтому некоторые страны частично отказываются финансировать расходы правительства США или оговаривают взамен особые условия для себя в МВФ и на мировых товарных рынках, диверсифицируют свои международные активы, переходят на расчеты в валюте партнера во внешней торговле, то есть фактически снижают мировой спрос на американскую валюту и ценные бумаги. Это говорит о том, что на практике остальной мир отказывается безоговорочно поддерживать прежнюю политику США. В таком случае остальной мир не только не станет тем самым «внешним» источником запуска системы, а, скорее, возможен обратный эффект – внешний отказ финансировать расходы правительства США окажется внешним ограничением на проводимую политику.

Очевидно, что в современном многополярном мире глобальной экономики не работают ни механизмы свободного рынка, ни проверенные Великой депрессией кейнсианские схемы, ни так называемый неоклассический синтез классического рынка и государственного вмешательства. Попытки отладить, улучшить существующий механизм регулирования рынков пока не дают желаемого эффекта. Представляется, что макроэкономика как наука и основа для проведения экономической политики должна ответить на «вызов глобальной экономики», отказаться от старых догм и предложить новую парадигму современной мировой экономики как открытой, многополярной, с учетом взаимной зависимости и взаимного влияния неравномерно развивающихся крупных экономических регионов.

Н. М. СЕЛИЦКАЯ, кандидат экономических наук,
Новосибирский государственный университет

ГИМАЛАЙСКИЕ ВСТРЕЧИ

*Туда не занесет ни лифт, ни вертолет,
Там не помогут важные бумаги,
Туда, мой друг, – пешком
и только с рюкзаком,
И лишь в сопровождении отваги!*

Ю. Визбор «Эверестовская песня»

Зачем люди ходят в горы? Для меня ответ был получен еще в середине 60-х в песне Высоцкого из фильма «Вертикаль»: «Внизу не встретишь, как ни тянись, за всю счастливую жизнь, десятой доли таких красот и чудес!» Поэтому туда меня всегда тянуло. Еще в девятом классе я встал на горные лыжи, и вот уже более 40 лет езжу в горы.

За многие годы катания на лыжах, а потом и полетов на параплане я объездил множество гор в стране и в мире. Но в бесконечной цепи горных пиков, ледников, троп и маршрутов оставалась одна неведомая горная страна – Гималаи!

О Гималаях я слышал, как всякий образованный человек, еще на школьных уроках географии. Но вот гималайских подробностей до 1982 г. узнать не было никакой возможности, ибо наш альпинизм в те времена был практически невыездным. Взобраться на Эверест, как и пойти в одиночку вокруг света, было просто невозможно. Помню, как еще в школьную пору увлечения судомоделизмом я с приятелями построил рабочую модель «Спрэя», небольшого шлюпа, на котором в конце XIX века Джошуа Слокам впервые в одиночку совершил кругосветное плавание! На вопрос – а можно ли нам, когда повзрослеем, построить настоящего «Спрэя» и пойти на нем вокруг света – наш мудрый руководитель ответил коротко: «Построить можно, а пойти – нет! Это не предусмотрено советской властью!»

И вот в середине 80-х в Алма-Ате я встретил Юрия Голодова, одного из легендарных советских первовосходителей на Эверест в 1982 г. Потом мы много с ним общались, лазили по горам, катались на лыжах, пели песни. Голодов дважды активно участвовал в моем спасении, в 1991 г., когда я замерзал в мартовском тумане на высоте 2800 м, и в 1993-м, когда у меня закрылся параплан, при полете с Талгарского перевала на высоте 3200 м, и я спикировал прямо на Чимбулакские канатки.

С началом перестройки и обособления Казахстана Голодов основал свою фирму и начал возить туристов в Гималаи, а отдельных фанов даже поднимал на Эверест по наиболее простым маршрутам и с кислородом.



И вот весной 2009 г. он сообщает мне, что первого мая у него готовится чартерный рейс Алма-Аты – Катманду, он везет 30 путешественников, из коих два даже полезут на Эверест. Нет ли желания прогуляться до ледника Кхумбу, т.е. к подножию Эвереста? Высота – 5500! Штука эта называется трекинг, и ходят в Гималаях таким образом ежегодно тысячи туристов со всего мира. Уложиться можно в 10–12 дней! Я ответил не раздумывая: конечно, ДА!

Вот так пасмурным вечером 30 апреля я оказался в городе Алма-Аты (который когда-то был городом Верным). Утром первого мая на старом, но надежном ТУ-134 мы полетели прямо в Катманду. Это занимает всего около 2,5 часов. В Новосибирске – хмурый апрель, в бывшей столице Казахстана – цветущая весна, а в Непале – начало жаркого лета, хотя горные пики вокруг столицы белым-белы.

Прямо в аэропорту нам оформили въездные визы за 30 долларов. Паспортист еще удивился, что поздно вато прилетели. В конце мая – начале июня в Гималаях начинается сезон дождей, и горы закрываются густыми облаками. Тогда трекинги наполовину теряют свою привлекательность, ибо какой смысл идти по горным тропам, когда почти ничего не видно. Даже в начале мая мы могли из-за облаков не увидеть Джомолунгму, которая по-непальски зовется Сагарматха, но зато другие горы, включая восьмитысячник Лхоцзе, Нупцзе, Амадаблам, могли рассмотреть во всех деталях. Так оно и случилось.

Пока же из международного аэропорта Катманду наша команда на пару часов уехала прогуляться по столице Непала. В ней были люди из разных городов, в основном не очень подготовленные к высокогорью. Трекинг хорош тем, что акклиматизация происходит естественным образом. Нас предупредили, чтобы на улицах ничего не пили и не ели, иначе прогулка до Эвереста может сорваться из-за элементарного расстройства пищеварения.

Главная столичная улица Нью-Роуд забита толпами народа – гудки автомобилей и клаксоны велорикш. Велорикши заметно дороже такси, правда, и там и там надо торговаться. Вообще в Непале торговаться надо везде, а то уважать не будут! Гуляем по сувенирным лавкам, любимся буддийскими храмами, особенно деревянным храмом Катх Мандир XVI века, который и дал название городу. Нищих довольно много, но вот прокаженных – ни одного. А 30 лет назад, рассказывал Голодов, на улицах Катманду, как и Дели, вполне можно было столкнуться с человеком с проваленным носом и прочими язвами проказы, главное – не давать ему руки. Ночной жизни в Катманду нет, все кабаки закрываются в 22.00, и правоверные непальцы с непалками (и буддисты, и индуисты) укладываются спать. Мы же через пару часов уже летели на небольшом английском самолете из Катманду в Луклу.

Лукла – маленький непальский городок на полпути между Катманду и Эверестом, высота – 2850 м. Самолет разворачивается поперек ущелья

и внезапно касается посадочной полосы. Скорость падает мгновенно, но ощущение такое, что мы почти упираемся в скальную стену. Когда выскочили из самолета, стало ясно, что полоса в Лукле необычная – расположена довольно круто вверх по склону, посадка только в гору, потому и торможение быстрое, а взлет – вниз, и обрывается полоса бездонной пропастью. Очень освежает.

Иногда при непогоде в Лукле скапливаются 3–4 самолета. Руководят порядком на аэродроме полицейские с бамбуковыми палками в руках, ими они разгоняют любопытный народ, а случается, и домашнюю скотину.

Мы ночуем в отеле «Джомолунгма» – простой деревянный двухэтажный дом. Цена проживания – 5 долларов. Внизу – хозяйственный этаж, кухня и стойла для яков, наверху – маленькая комната хозяев и большая комната для гостей. Удобства – во дворе, зато очаг с трубой, это важно. Дальше будут встречаться и отели-сарайчики, отапливаемые по-черному, там вообще немыслимо низкие цены: 1,5–2 доллара! Чему удивляться, если среднедушевой годовой доход в Непале – 160 долларов!

На улице утром нас ожидали портеры – носильщики, шерпы – высотные носильщики (в нашей команде они почти не участвовали). Зарплаты у них нищенские, вся надежда на чаевые туристов. (Мы потом скинулись по 20 долларов для поощрения портеров.) Нашу группу сопровождали несколько яков. Если портер с его ростом 150 см тащил на себе рюкзачину 50–60 кг, то як поднимал до 150–180 кг! Удивительно выносливые, умные и упрямые животные. Мы несли рюкзаки только со своими вещами, спальниками и т.д. Весь основной груз тащили портеры и яки – палатки, горючее, продукты и приличный запас воды. Причем сам Голодов лично проверял целостность всех упаковок с водой.

От Луклы начинается основная гималайская дорога Биг-Роуд. До Намче-Базара мы дошли за 6–7 часов, набор высоты – 700 м. В Европе на такую высоту можно подняться за 1,5–2 часа, там просто идешь вверх по склону, а в Гималаях все долины и бездонные ущелья идут с севера на юг, а нам – на северо-восток! То есть почти поперек! Стало быть, челноком приходится ползать вверх-вниз.

На полпути прошли знаменитый национальный парк «Сагарматха». Выше запомнились довольно крутые серпантины с приличным набором высоты. В первый раз здесь мы увидели вершину Эвереста, самую верхушку, как сказал Голодов, выше 8600 м, остальное закрывает гребень Лхоцзе.

Намче-Базар оказался крохотным поселком в 1000 жителей, но есть маленький аэродром, где садятся совсем небольшие самолеты и наши вертолеты Ми-8 и Ми-17. Теперь наших пилотов и машин в Непале довольно много. А пока мы разыскали наш отель «Гималаи», вот в нем очаг топился по-черному, дым выходил просто через щели в крыше. Ужин – как всегда – жареная свинина с большим количеством перца и традиционный непальский чай с молоком.

Главная достопримечательность Намче-Базара, помимо музея национального парка – это, конечно, вид на красивейшую вершину Амадаблам.

До Намче-Базара тропа вилась в основном по берегу реки, а потом поднялась выше по склону и стала значительно уже. При встрече с другими группами приходится идти, протискиваясь между яками, портерами, рюкзаками и вьючными корзинами. Впечатление такое, что по Гималаям бродит население всей планеты. Здесь я увидел Пола Герца, американского профессора, который уже несколько лет в качестве волонтера читает курсы МСФО и ГААП в разных странах. Лет 5 тому назад мы встретились в Саратове и на банкете после защиты докторской диссертации, где я выступал оппонентом, весь вечер проговорили о лыжах и горах. Договорились вместе покататься в штате Юта, ибо оба вздыхали по целине. Встретились неожиданно через два года на Чимбулаке, катались по сказочному местному снегу.

После короткого обмена впечатлениями Пол Герц ушел вниз, а я побежал догонять своих. Через пару часов на поляне открылся знаменитый монастырь Тьянг-Боche со всем набором ритуальных буддийских молитвенников. Здесь действительно можно встретить гуляющего монаха, метущего перед собой дорожку специальным веничком, чтобы ненароком тварь божию не раздавить. Буддийские ступы на фоне белых и скальных гималайских стен производят сильное впечатление. Мы, конечно, покрутили молитвенные барабаны, бросили монетки в ящик для пожертвованных и пошли дальше в Панг-Боche. А отсюда недалеко уже и до самого высокогорного непальского монастыря Динг-Боche, выше 4 тыс. м, здесь уже никто не живет, а раньше обитали не менее 20 монахов. Деревья кончились еще в Панг-Боche, дальше только кусты, похожие на арчевник и никогда ранее невиданные древовидные розовые рододендроны.

Неожиданно на востоке над снежной стеной из облаков выплывает вершина одного из сложнейших восьмимысячников – Макалу. Вокруг – снега, те, кто идет в кроссовках, начинают скользить. Последний поселок на гималайской Биг-Роуд – Лобуче, в нем всего пять домов.

После этого на песчаном плато Горак-Чеп впервые устанавливаем палатки и устраиваем настоящий альпийский бивак, даже с костерком, дрова для которого несли те же трудяги-яки, а потом портеры, так как яки идут только до границы зелени. А на следующий день у ледопада Кхумбу Голодов показал нам место, где стоял лагерь первой советской гималайской экспедиции, там мы и поставили свои шесть палаток.

Вечером устроили нормальное русское застолье, с шампанским, водкой и жареным мясом, не хватало только гитары. Высота – 5300, температура –2°! Голодов всю ночь рассказывал свои гималайские истории, на Эвересте он был уже шесть раз, а кроме того – еще на трех восьмимысячниках.

За ночь выпало немного снега, и наши палатки превратились в рождественские избушки. Когда я утром выбирался на свежий гималайский

снег, то сразу вспомнил наказ Голодова: во время высокогорных ночевок главное – договориться с соседом: слева от входа справляем нужду – справа берем снег для чая! И не дай тебе бог перепутать! У нас все было нормально.

Утром бóльшая половина группы ушла вниз, в Намче-Базар, двое пошли на Эверест, трое – на Нупце, прочие полезли на Калпату, откуда открываются роскошные виды Эвереста, если повезет с погодой. В Намче-Базаре мне неожиданно повезло, на крохотном аэродроме я встретил Александра Шкуратского, легендарного пилота Ми-8, с которым я налетал десятки часов в Заилийском Алатау. Он летел прямо в Катманду. Я схватил свой рюкзак, у сопровождающего вытащил свой пермит (разрешение на посещение Гималаев – важнее визы!) и прыгнул в вертолет. В столице я провел лишний день, купил потрясающие носки из шерсти яков и успел даже подняться на башню Басантапур, откуда открывается сказочный вид на непальскую столицу. В итоге уже 11 мая я был в Новосибирске, но желание получше и подольше познакомиться с Гималаями осталось.

А.А. ШАПОШНИКОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Новосибирск



Summary

Kovaleva G.D., Novosibirsk

Vector Oriented to the East: Commercial Relations between Siberia and Northeast Asia

The paper analyzes commercial relations between the Siberian Federal District and Northeast Asia countries, and it shows the key partners and a product range as well as the major problems arising in connection with our cooperation with these countries.

Northeast Asia, China, economic relations, investment policy, foreign trade

Diana Sweet, USA

Bilateral Energy Trade: Limits and Potential within the Sino-Russian Strategic Partnership

While there exists great potential for a mutually beneficial partnership between China and Russia, certain limitations are also present which might impede the overall effectiveness and efficiency of any such relationship. Both parties possess profitable markets and products for trade, but, bilateral agreements and transactions which would be beneficial to both parties, especially in the realm of energy, are often prevented due to a general sentiment of mistrust.

Russia, China, the Shanghai Cooperation Organization, energy, pipelines

Arutyunyants A. R., Svechnikov D. V., Moscow

Yuan Comes into the Russian Currency Exchange Market

The paper considers organization of trade in the Chinese yuan in the Russian currency exchange market. It also discusses measures of China for internationalization of yuan. Supposed parameters of the trade and payments are described.

Exchange trade, yuan, ruble, Moscow Interbank Currency Exchange

Nefedkin V.I., Novosibirsk

Foreign Trade in the Region's Economy: Before and After the Crisis

Proposed by the author approach to study the influence of foreign trade in the region on the gross regional product could be useful for measuring the degree of regional integration in the international and interregional division of labor and in the reflection of external factors in the construction of scenarios for the regional economy, the foundation for government regulation of foreign trade.

Novosibirsk Region, foreign trade, export, import, economic growth



Bernadsky Yu.I., Novosibirsk

Development of Frontier Trade: As is a Workman, so is the Work...

The paper writes about the key problems of Russian cooperation with the nearest neighbor countries.

Russia, Mongolia, China, frontier trade, stimulation of exporters

Fayzullaev D. A., Samarkand, Uzbekistan

Kyrgyzstan: the Second Circle

At the beginning of April 2010 the revolutionary overturn occurred in Kyrgyzstan. As a result President K.Bakiev was forced to resign. The paper considers the direct and indirect reasons for this event and also analyses the political and economic relations of Kyrgyzstan with its main partners – Russia and the USA.

Kyrgyzstan, revolution, Russia, the USA, hydroelectric power engineering

Baranov A.O., Bykova D.V., Novosibirsk

Impact of the World's Goods and Financial Markets'

Volatility on Russian Economy

Theoretical problems of reflection of external shocks in the forecasting of the economy development using dynamic input-output models are described in the article. The scheme of gross output reproduction taking into account foreign economic relations is proposed in the paper. Then there is analyze of interconnections between foreign economic, production and budget blocks of the economic system.

World goods and financial markets, theoretical analysis, dynamic input-output models

Gil'mundinov V.M., Novosibirsk

Analysis of Changes in the Industrial Structure of Russian Economy under Inter-branch Competition

The study deals with the changes in industrial structure of Russian Economy in 1991–2009. Emphasis is placed on the role of internal factors determining structural changes based on the inter-branch competition for restricted public resources. The analysis allows us to determine following three main factors influencing on industrial structure of Russian Economy: real exchange rate of national currency, real interest rate on loans, real wage.

Industrial structure, inter-branch competition, exchange rate, interest rate on loans, wage

Lugacheva L. I., Musatova M. M., Novosibirsk

Increase of Governmental Role at the Market for Corporate Mergers and Acquisitions During Economic Maelstrom

In recent years, Russian government is implementing a proactive policy with regard to regulation of large corporate entities and initiating

consolidation of strategic industries via company integration. At the times of economic maelstrom, state ownership of large companies tends to go up, and often times government becomes major shareholder of plants and factories that are facing or are in bankruptcy already. Government plays an important role not only as a market regulator, but also an active participant in corporate control sphere, buying corporate stakes in the number of industries.

Mergers and acquisitions, state participation, corporate law, company turn-around

Yevseyenko A.V., Ogryzko K.V., Novosibirsk

To a Clue to a Phenomenon of the Russian Crisis: Precise Diagnosis and Treatment

The countries, which showed an economic miracle in the XX century (such as Japan, South Korea and etc.), experience shortages of natural resources of vital importance while there are countries, being highly resource rich (such as Russia, Mideast oil-producing countries, and etc.), experience deficit of incentives to ensure technological and economic progress. Is this a pure accident? Perhaps, it is precisely this fact that could explain a phenomenon of the Russian crisis.

Resource curse, Dutch disease, resource rent, public stimulus, political animals

Polishchuk A.V., Moscow

Competition within the Alliances

The topic of competition within the alliance is addressed in the article. For the period of crisis companies have high expectations for results of their activity in the field of mergers and acquisitions. As precisely in difficult times the benefits from participation in the alliances are seen as the main reserve of improving economic performance of the companies.

Alliance, mergers and acquisitions, economic competition, Renault, Nissan

Interview with I.A. Didenko, Novosibirsk

The Person who did by Himself.....

Oidup T. M., Kyzyl

The Corporate Social Accountability of Business or the Social Part of Realization of Investment Projects in Tuva

In the article the idea of a social role and the accountability of business is given, the activity on realization of principles of the corporate social accountability of large investors on the territory of depressive labour abundant region is analyzed. Formation of an efficient labour market, granting social services to workers and inhabitants

of the republic, charities and other activities are concerned to the number of corporations composed by the social accountability. Priority directions of the social accountability of business in view of realizing large investment projects are appointed.

The social accountability of business, investment projects, developing areas, the Republic of Tyva

Maidachevsky D.Ya., Irkutsk

W.S. Woytinsky's «Siberian Universities»

The author is using archives and articles in small editions and newspapers of the beginning of the 20th century to reconstruct some plots of the history of Economics connected with Wladimir Savelievich Woytinsky (1885–1960), his life and work in Siberia. It was in exile which coincided with World War I after which the economist had to emigrate when his main research interests and approach to the study formed.

History of Economics, historical reconstruction, intellectual biography

Selitskaya N.M., Novosibirsk

Globalization: Selecting Tools of Macroeconomic Policy

The paper presents the author's review of the book «The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008» by Paul Krugman.

0131-7652. «ЭКО». 2010. № 11. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.

Технический редактор А. В. Рачкова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,

пр. Академика Лаврентьева, 17.

Тел./факс: (8-383) 330-69-25, тел. 330-69-35;

E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2010. Подписано к печати 23.10.10.

Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,08.

Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 1470. Заказ 377.

Сибирское издательско-полиграфическое

и книготорговое предприятие «Наука»

630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Анонс следующих номеров:

- ❖ Проблемы освоения северных и арктических территорий
- ❖ Судьба дальневосточных проектов – на примере Бурейской ГЭС
- ❖ Лесное ярмо России
- ❖ Международный молодежный инновационный форум «Интерра»
- ❖ Опыт коммерциализации научных разработок Института катализа СО РАН
- ❖ Россия и Энергетическая хартия: долгий и извилистый путь навстречу друг другу
- ❖ О географическом детерминизме, пространственной мисаллокации и числе Ципфа
- ❖ Биосферные проблемы развития Сибири
- ❖ «Пророки» и «пророчества» для современной России
- ❖ Модернизация электрических сетей в России как реальная перспектива перехода к рынку
- ❖ Резервы мощностей в российской промышленности: миф или реальность?
- ❖ Правление Екатерины II: опыт исторической реконструкции экономики
- ❖ Энергетическая стратегия Китая – возможности интеграции

