

Национальный Институт Корпоративной Реформы

Семинары на Ордынке

Москва 2007

УДК [005+338/339+622.279](06)
ББК 65.290+65.304.13+65.32+65.5
С 30

Под редакцией
президента Национального Института Корпоративной Реформы
Вячеслава Кантора

С 30 **Семинары на Ордынке** / Нац. ин-т корпоратив. реформы. — М.,
2007. — 186 с.

ISBN 978-5-9901170-1-3

В первой части книги опубликованы материалы «Семинаров на Ордынке», организованных Национальным Институтом Корпоративной Реформы. На них обсуждались такие проблемы как корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность, корпоративное гражданство как способ «социальной конкуренции», глобализация экономической деятельности и международная координации антимонопольной политики, а также секторальные вопросы российской и мировой экономики — агробизнеса, энергетической сферы. Вторую часть издания составили доклады и аналитические записки по тематике семинаров.

УДК [005+338/339+622.279](06)
ББК 65.290+65.304.13+65.32+65.5

ISBN 978-5-9901170-1-3

© Национальный Институт Корпоративной Реформы, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение (<i>Вячеслав Кантор</i>)	5
Часть первая. Краткие стенограммы семинаров. Доклады и дискуссии....	7
Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность	7
Восточный вектор развития внешнеполитических и внешнеэкономических связей России	34
Глобализация экономической деятельности и международная координация антимонопольной политики	63
Трансформация агробизнеса в России и в мире	88
Перспективы предложения газа на внутреннем рынке: баланс, цены, госрегулирование	113
Часть вторая. Доклады и аналитические записки.....	139
<i>Игорь Беликов</i> . Проблемы корпоративного управления в контексте мировой финансовой системы.....	139
<i>Борис Фрумкин</i> . О возможностях вхождения на международный рынок биотоплива.....	144
<i>Александр Дынкин, Борис Фрумкин</i> . Отраслевой аспект перехода к новой экономической модели России (на примере промышленности минеральных удобрений).....	164



Введение

Предлагаемое вниманию читателя издание — отчет о работе Национального института корпоративной реформы (НИКР), который был создан в апреле 2000 г. по инициативе ряда губернаторов, промышленных предприятий и бизнесменов с целью формирования единой национальной корпоративной среды, призванной обеспечить равноправное и полноценное вхождение России в мировое экономическое сообщество.

В начале 2000 г., когда страна лишь начала выходить из глубокого и затяжного экономического кризиса, НИКР поставил перед собой задачу способствовать улучшению инвестиционного климата в России и повышению имиджа российской экономики за рубежом. Уже на том этапе институт занялся проблемами реформы корпоративного управления, корпоративной ответственности, частно-государственного партнерства.

Сейчас, оглядываясь назад, мы испытываем удовлетворение и профессиональную гордость — НИКР проявил дальновидность и продемонстрировал стратегическое мышление, отдавая приоритет этим проблемам. Самое последнее доказательство — разговор о корпоративной ответственности на саммите «большой восьмерки» в Германии в июне 2007 г. В глобализирующемся мире корпоративная ответственность становится одним из ключевых факторов устойчивого развития, социально-экономической и политической стабильности, будь то в масштабах одного российского региона, в африканских странах или в мире в целом. Поэтому на компаниях, особенно ведущих деятельность за рубежом, лежит огромная ответственность.

В условиях активной интеграции России в мировую экономику еще более актуальной становится поставленная при создании НИКР задача координации, согласования интересов частного капитала и государства — как экономических, так и политических.

Мы глубоко убеждены, что деятельность частного российского капитала может и должна служить национальным интересам. В свою очередь, социально ответственные, прозрачные, тем более градообразующие национальные компании вправе рассчитывать на поддержку государства.

Уникальная особенность деятельности НИКР состоит в том, что, исследуя и предлагая решения по указанным актуальным проблемам, институт базируется, с одной стороны, на глубоком теоретическом знании, изучении мирового опыта и практики, с другой же стороны — на собст-

венном корпоративном опыте. Данный подход позволяет более точно определить слабые или узкие места, недостатки как в теоретическом знании, так и в деловой и законодательной практике. Поэтому в публикуемых материалах «Семинаров на Ордынке» интересны не только выступления ведущих экспертов, но и дискуссии — вопросы предпринимателей, людей, ежедневно на практике сталкивающихся с обсуждаемыми проблемами.

В наш отчет включены наиболее интересные встречи, посвященные таким проблемам, как корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность, корпоративное гражданство как способ «социальной конкуренции», глобализация экономической деятельности и международная координация антимонопольной политики. На «Семинарах на Ордынке» рассматривались также секторальные проблемы российской и мировой экономики — агробизнеса, энергетической сферы. Значительное внимание уделялось ситуации в странах, с которыми Россия активно развивает торгово-экономические отношения, — в Китае, на Украине, а также общим проблемам внешнеэкономической деятельности — вступлению России во Всемирную торговую организацию и антидемпингу. Во второй части отчета публикуются подготовленные НИКР экспертные работы.

Мы надеемся, что эта публикация будет интересна как промышленникам, предпринимателям и экспертам, так и представителям исполнительной и законодательной власти, а работа НИКР позволит продвигаться в решении сложных и актуальных проблем развития российской экономики.

Вячеслав Кантор,

президент Национального Института Корпоративной Реформы

Часть первая

КРАТКИЕ СТЕНОГРАММЫ СЕМИНАРОВ. ДОКЛАДЫ И ДИСКУССИИ

Миловидов Владимир Дмитриевич
Беликов Игорь Вячеславович

Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность

А. А. Дынкин (научный руководитель НИКР). Тема, о которой мы сегодня собираемся говорить, не новая для Национального института корпоративной реформы, потому что в начале года мы выпустили брошюру, посвященную корпоративному гражданству, и обсуждали эту проблему. Сегодня, помимо собственно семинара, мы представляем следующую брошюру института, которая посвящена корпоративной социальной ответственности и конкурентоспособности ¹. Два ведущих автора этой брошюры выступят с докладами.

Несколько слов в качестве введения. Очевидно, что тема популярна. За рубежом она популярна довольно давно. Достаточно сказать, что Европейский союз объявил текущий год годом корпоративной социальной ответственности. В Великобритании введен пост министра по корпоративной социальной ответственности. У нас она вошла в оборот где-то с начала века, я бы сказал, с 2000 г.

Взяв такой ракурс — корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность, — авторы брошюры однозначно приходят к выводу, что сегодня они становятся инструментом конкурентной борьбы. Это одна из составляющих нематериальных активов корпорации, таких как имидж торговой марки, торговый бренд, интеллектуальный капитал. Но в отличие от всех других слагаемых нематериальных активов корпоративная социальная ответственность направлена на упорядочение, структуризацию среды, в которой действует фирма.

Во всех странах происходит определенное сокращение доли государства в предоставлении товаров и услуг. Роль государства смещается в область установления правил поведения, введения более жестких стандартов, в том числе в сферах экологии и социального обеспечения. В связи с этим, конечно, на бизнес ложится новая ответственность.

¹ Корпоративная социальная ответственность и конкурентоспособность / ИМЭМО РАН; НИКР. — М., 2004.

Еще одна тенденция, с которой связана корпоративная социальная ответственность, — это распространение информационного общества и становление гражданского общества. Достаточно часты примеры, когда небольшая неправительственная организация, опубликовав в Интернете сведения о неадекватном поведении той или иной компании, серьезно влияет на деловую активность. Скажем, когда крохотная швейцарская неправительственная организация поместила на своем сайте информацию о том, что одна крупная европейская швейная компания использует на своих предприятиях в Бирме вооруженные силы для контроля и наблюдения за работницами, это обрушило бизнес данной компании в Европе, и она понесла многомиллионные убытки.

Если говорить о России, у нас тоже начинается это движение. И Ассоциация менеджеров, и журнал «Эксперт» начинают активно обсуждать соответствующие проблемы. На мой взгляд, это связано с тремя обстоятельствами. Во-первых, наблюдается очевидное обострение социальных проблем в ходе реформ. Компании часто вынуждены брать на себя решение социальных проблем, прежде всего связанных с регионом, где они работают, либо со своим персоналом, потому что государство просто катастрофически уходит из этой сферы. Во-вторых, ряд фирм стремится получить доступ к зарубежным финансовым ресурсам, повысить деловую репутацию. Они пытаются конкурировать на внешних рынках, и для этого им тоже нужно как-то демонстрировать свое социальное лицо. Наконец, в-третьих, компании пытаются, заключив социальные договоры с администрациями любых уровней, каким-то образом упорядочить их запросы, т. е. ввести в некоторое системное русло эти отношения, которые очень часто сопровождаются бесконечными обращениями к бизнесу с теми или иными запросами.

Наши компании начинают все чаще проходить сертификацию по стандартам ISO в области управления персоналом, в сфере экологии, публикуют сведения о своей социальной политике, говорят о том, что готовятся к проведению специального, так называемого социального аудита, т. е. пытаются получить оценки по мировым стандартам. Но единственная компания, которая пока у нас это сделала, это «Бритиш Америкэн Тобакко». Больше никто на это не пошел. Тут есть много разных обстоятельств. Подробнее о них расскажут докладчики.

В. Д. Миловидов. Прежде всего скажу, что представляю себя здесь в личном качестве. Та работа, которая действительно ведется не первый год и связана с корпоративным управлением и социальной ответственностью, как мне кажется, очень важна, и хотя на первый взгляд она не имеет практического, прикладного применения, тем не менее, как показывает практика, она так или иначе реализуется в конкретных вещах.

Здесь упоминался предыдущий сборник, связанный с социальной ответственностью. Я бы напомнил еще один сборник, который вышел

перед этим, в нем рассматривались вопросы частно-государственного партнерства². По-существу это один из первых сборников института, который в свое время был подготовлен. И первые семинары, которые проводились, так или иначе были посвящены вопросам частно-государственного партнерства. Сейчас эта тематика стала одной из ключевых в сфере взаимодействия государства и бизнеса. Возможно, вы знаете, что сейчас при правительстве создан специальный Совет по конкурентоспособности предприятий. В центре его внимания находятся как раз эти вопросы. Поэтому я надеюсь, что рано или поздно на таком достаточно высоком уровне будут подняты и проблемы социальной ответственности. Другое дело, что, к сожалению, при рассмотрении этих вопросов возникает определенный скептицизм со стороны бизнеса, который попадает в поле зрения властных структур.

Скажем, если взять частно-государственное партнерство, то основные критики бюрократических структур обращали внимание на то, что государство однозначно будет пытаться вкладывать деньги в какие-то проекты, а это расширение государственных инвестиций, что далеко не у всех сегодня вызывает поддержку и понимание. Со стороны бизнеса отношение к этой проблематике, наоборот, было и остается достаточно позитивным, потому что в этой сфере бизнес, особенно связанный со структурными, транспортными проектами, видит в государстве реального партнера.

С точки зрения социальной ответственности ситуация несколько авральная. Государство в этой теме больше заинтересовано. В такой терминологии и идеологии оно находит для себя более привлекательные моменты, а бизнес к этому относится более осторожно, поскольку социальная ответственность рано или поздно обернется для него неким дополнительным налогом, некой обязательной рентой на социальные нужды. Реальная жизнь лежит между этими точками. Понятно, что и социальная ответственность, и частно-государственное партнерство при правильном рассмотрении выгодны как государству, так и бизнесу. Собственно, статья³, которая опубликована в новом сборнике, посвященном стыковке социальной ответственности и конкуренции, как раз и пытается объяснить, почему социальная ответственность выгодна, нужна и полезна бизнесу.

Можно, конечно, говорить о теории, которая здесь могла бы быть подспорьем, но я попытаюсь все объяснить на простых и доступных примерах. Но сначала несколько слов об идеологии, на которой выстраивается понимание, что социальная ответственность — это просто часть бизнес-стратегии современной корпорации. Причем та часть, которая абсолютно так же бизнес-ориентирована, так же просчитываема, так же

² Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика, российские перспективы. — М., 2004.

³ «Корпоративное гражданство как способ «социальной конкуренции»».

может быть уложена в бизнес-планы, и для нее могут быть определены соответствующие эффекты и результаты.

Существует определенная серия экономических произведений, книг, теорий, которые в конечном счете всегда анализировали как положительные, так и отрицательные стороны бизнеса. Пожалуй, наиболее последовательными в этом были немецкие социологи и философы XIX столетия, для которых бизнес состоял как бы из двух составляющих — из предпринимательского духа со знаком плюс (предпринимательский дух — это хорошо, это инициатива, это созидание, это развитие) и так называемого торгашеского духа, который отражает дух наживы, дух постоянной алчности, — это со знаком минус. Бизнес в своей эволюции постоянно переживает метания от одной точки к другой, от одного настроения к другому. И в развитии бизнеса на определенных стадиях преобладает то один стимул — предпринимательской деятельности, то другой — либо торгашество и нажива, либо предпринимательство, инициатива и развитие.

Точно так же, если перейти к обществу в целом, мы тоже увидим (думаю, здесь не нужно ссылаться на какие-то известные имена в области экономической теории, каждый это на своем опыте прекрасно понимает), что всегда, с древних времен любой начинающий, мелкий, крупный, средний предприниматель всегда живет с некоторой дилеммой: что он делает для себя и что — для общества. Всегда есть проблема эффективности бизнеса и справедливости его деятельности. Всегда есть полученная и использованная бизнесом на себя, на собственное удовлетворение прибыль, всегда есть часть некоего продукта, который мог бы быть отдан обществу. Это напряжение между общественным и частным, между своим и чужим, вечно существует в истории человечества, и всегда между ними устанавливается некий баланс.

Другое дело, что этот баланс может выстраиваться как путем нормальной эволюции, роста сознания общества в целом и бизнеса в частности, так и с помощью каких-то государственных вмешательств. Крайние точки в попытке совместить общественное и частное, справедливое и эффективное представляют не самые удачные примеры жесткого перераспределения объема благ в одном месте и передачи их на другое, скажем, на общественное. Тем не менее на уровне истории эти процессы все же идут эволюционным путем. И рано или поздно сам бизнес приходит к необходимости учитывать интересы общества.

В статье, которую я упомянул, это названо социальной конкуренцией (термин, мне кажется, не устоялся). То есть бизнес в широком понимании постоянно находится в конкуренции с обществом. Помимо того, что он конкурирует внутри себя, он конкурирует с обществом. Бизнес оттягивает на себя большую часть общественного продукта и использует его на свои нужды, делясь малым, либо вынужден фактически работать на

благо общества и отдавать все, что он производит. В последнем случае мы имеем дело с казенным предприятием, работающим с нулевой, а то и отрицательной прибылью и по существу субсидируемым государством.

Там, где преобладают исключительно частные интересы, мы, как правило, видим агрессивную, жесткую позицию. В истории это обычно связано с деятельностью сверхмонополий, особенно характерных для конца XIX — начала XX в. Обычно это заканчивалось либо распадом, развалом, либо экспроприацией со всеми вытекающими последствиями.

Чтобы перейти к более конкретному, отвлекусь от нашего сборника. Я принес с собой интересный, как мне кажется, аналитический доклад, который в 2004 г. был подготовлен Институтом комплексных социальных исследований. Он удачно иллюстрирует то, о чем я говорю. Приведу несколько примеров, чтобы было более понятно.

В свое время был проведен опрос. В нем участвовали порядка двух тысяч отечественных респондентов, у которых среди прочего выясняли, как они относятся к ряду слов и понятий. К слову «предпринимательство» 68% опрошенных относятся положительно и 11% — отрицательно. К слову «промышленник» 60% относятся положительно, 7% — отрицательно. К понятиям «меценат» и «спонсор» порядка 60% относятся положительно и 6—10% — отрицательно. Тем не менее грань проходит по слову «купец». К нему примерно 30% относятся отрицательно и 30—31% — положительно. А дальше — самое интересное. К слову «рантье» уже почти 10% относятся положительно и 15% — отрицательно. К слову «фабрикант» (я, честно говоря, до сих пор не знаю, чем фабрикант отличается от промышленника) 23% относятся положительно, а 36% — отрицательно. К понятию «буржуазия» уже 49% относятся отрицательно и 14% — положительно. А к слову «олигарх», как вы догадываетесь, 67% относятся отрицательно и только 8% — положительно. Таков взгляд населения.

Можно сказать, что существенных различий между этими словами нет. Мне кажется, это хорошая иллюстрация того, как мы понимаем старые понятия, пришедшие к нам из литературы, в связи с тем самым предпринимательским и торгашеским духом. Все, что в нижней части этого перечня («олигарх», «буржуазия», «фабрикант», «рантье» и «купец»), воспринимается как торгашество. «Спонсор», «меценат», «промышленник», «предприниматель» воспринимаются как позитив, как развитие. При этом к слову «рабочий» 82% граждан относятся положительно.

В ходе того же опроса респондентам задавали вопрос, как они оценивают предпринимателей на различных исторических этапах — до революции и в наше время, при нынешнем президенте.

Почти 26% считают, что и до революции, и сейчас так называемая экономическая элита была озабочена интересами общества и государства.

Подчеркну смысл этой цифры: 26% наших сограждан считают, что и до революции, и сейчас бизнесу, экономической элите свойственно заботиться об интересах общества и государства. При этом интересно, что сегодня корыстолюбие, стремление обогатиться любым путем также 26% считают характерными для бизнеса, хотя до революции, казалось бы, это было бизнесу не свойственно — всего лишь 7% высказались за такую характеристику дореволюционного бизнеса.

Благородство, широкую благотворительность 60% наших сограждан считают свойственными дореволюционному бизнесу. О нынешнем бизнесе так думают лишь 13% опрошенных.

Лишь 2,5% считают, что использование преимущественно коррупции для достижения своих целей было характерно для экономической элиты до революции, 29% так думают о нынешних временах.

Готовность ради высоких доходов нарушать закон чуть больше 5% наших сограждан считают характерной для бизнеса до революции, 34% — для сегодняшнего бизнеса.

В этих цифрах заметно явное противоречие. Спрашивается, как можно сегодня заботиться об интересах общества, когда преобладающими характеристиками людей являются лень, праздное времяпрепровождение, непорядочность и неразборчивость в средствах, готовность ради высоких доходов нарушать законы, корыстолюбие, стремление обогатиться любым путем и т. д.

Приведу еще несколько ответов на вопросы, показывающих, что лежит в сознании граждан.

Больше 41% наших граждан считают, что экономическая элита (имеется в виду, конечно, крупный бизнес) заинтересована в экономическом подъеме России и росте ее могущества. При этом 77% считают, что экономическая элита заинтересована в переводе своих капиталов за рубеж. Как здесь одно сочетается с другим, мне непонятно.

Я говорил о том, что граждане низко оценивают благотворительность и меценатство в нынешней характеристике бизнеса. И, наверное, это не случайно, потому что 63% вообще ничего не знают о деятельности крупных российских предпринимателей.

Есть данные, которые, мне кажется, лучше объясняют ситуацию. Потому что в восприятии населения бизнес не абстрактен, он всегда персонафицирован. И чтобы понять, почему наши граждане так противоречиво и так негативно оценивают те понятия, о которых я говорил, нужно посмотреть на другие цифры.

Кто из известных представителей экономической элиты страны вызывает у россиян скорее положительные чувства, а кто — скорее отрицательные? Предлагался целый перечень известных фамилий. Можно сопоставить оценки положительной и отрицательной роли этих представителей бизнеса с тем, как оценивают граждане олигархов. Я сказал, что к понятию «олигарх» отрицательно относятся 67% граждан. Выше 67% отрицательное отношение опрошенных к следующим персонам: к Абрамовичу скорее отрицательно относятся 71% населения, к Березовскому — 85%, к Гусинскому — 72%, к Чубайсу — 83%. При этом есть еще одна колонка — «Я не знаю такого». Только 7% не знают Березовского и чуть больше 5% — Чубайса. Это говорит о том, что рейтинг негативного отношения к ним находится на очень высоком уровне.

Отношение общества к бизнесу во многом персонифицируется в тех людях, которых общество постоянно видит. Не случайно, когда готовилось это исследование, был задан вопрос: «На основании чего Вы делали свои выводы, на основании чего Вы судили о тех или иных людях?». Подавляющее большинство опрошенных ответило, что основным источником для них были средства массовой информации. То, что они видят, то и говорят.

Возвращаясь к теме нашего семинара и говоря о социальной конкуренции, взаимодействии общества и бизнеса, о социальной ответственности, можно предложить несколько выводов применительно к этим цифрам. Все дело в том, что бизнес на определенном этапе начинает понимать: надо искать пути умиротворения общества, идя ему навстречу, создавая программы, помогающие обществу, даже платя честно все налоги, потому что это тоже, в общем, некий элемент социальной ответственности. Тем самым он снижает негативное отношение, которое вокруг него создается. Но, как показывает практика, этого мало.

В среде бизнеса все равно появляются те, кто может повести себя отлично от других. И их деятельность может ставить крест на всех остальных. Я не исключаю априори эти цифры, персонификацию определенных фигур, заслуженную или незаслуженную, но персональная оценка, связывание человека с определенным термином или понятием автоматически перекладывает отношение к нему на все сообщество.

Можно ли от этого защититься? Убежден, что можно. Исторический опыт это демонстрирует. Это происходит. Я считаю, как раз «кодекс корпоративного управления» появился во многом как вынужденная, осознанная необходимость бизнеса показать свою цивилизованность, уважение к интересам акционеров, к интересам самых широких слоев инвесторов. Как желание пойти не только навстречу исключительно интересам крупных собственников, но и уважать интересы других.

Точно так же работает большинство предпринимательских ассоциаций, которые пытаются в своей среде установить правила поведения, неглас-

ные, а может быть, и гласные нормы деловой этики. То есть бизнес в любом случае начинает вести дело к некоему саморегулированию, пытаться найти инструменты такого саморегулирования.

Скажу, может быть, крамольную вещь, но законы нужно нарушать либо всем и одинаково, либо никому, потому что когда возникает ситуация, что кто-то ведет себя лучше, а кто-то хуже, все равно общественное отношение будет хуже ко всем. Это тоже определенная сторона той самой социальной конкуренции, в которой оказывается бизнес. Поэтому социальная ответственность — это (также как и кодекс корпоративного управления, только на более высоком уровне) вынужденное поведение сначала крупного бизнеса, а потом более широких его слоев, чтобы сгладить, нивелировать определенное настроение в обществе, связанное с тем, что создаваемые блага распределяются несправедливо.

Социальная ответственность — это способ социальной конкуренции, когда бизнес самостоятельно, не дожидаясь принуждения со стороны государства, идет на определенные общественные проекты, которые позволяют не допустить дисбаланса между справедливостью и эффективностью.

К сожалению, у нас тоже можно найти примеры ускоренного накопления капитала, причем я считаю, что оно все равно недостаточно для тех масштабов, которые требует современный конкурентоспособный рынок, хотя многие наши компании уже конкурируют на международном уровне. Даже это необходимое накопление капитала существенно опережает накопление личного имущества, богатства, благополучия основной массы населения. Возникает разрыв. Естественно, рано или поздно этот разрыв должен быть компенсирован. Самый цивилизованный, но неприятный для бизнеса метод — это усиление налогов, повышение налогового бремени, введение по сути социал-демократических принципов, которые существуют сегодня практически во всех странах Западной Европы — в Германии, во Франции... Яркий пример — Норвегия. Там достаточно тяжелое налоговое бремя, но при этом высоки расходы на социальную помощь, а где-то даже вообще бесплатное образование и медицина. Это, наверное, самый нормальный курс, но он возможен при достаточно высоком уровне развития экономики и бизнеса. Другой вариант (назовем его популистским) предполагает более жесткие способы перераспределения этих благ.

Есть еще один путь — когда бизнес постепенно, сам сознавая свою ответственность в рамках возможного, постепенно начинает идти на какие-то программы, на какие-то действия, которые позволяют подтянуть уровень жизни той категории населения, которая окружает по крайней мере предприятие или корпорацию (это основной контингент работающих), до какого-то нормального показателя. И тогда этот процесс несколько компенсирует социальные напряже-

ния, которые могут возникать. Потому что иначе (тезис, в который я глубоко верю) в этой конкуренции, которую я называю социальной, победителей не будет.

Если временно побеждает государство, передавливая бизнес налогами, какими-то необходимыми платежами в бюджет для компенсации разрыва уровня жизни населения, рано или поздно останавливается развитие бизнеса, замедляются темпы экономического роста, в стране возникает дополнительная инфляция, и в итоге все плюсы, которые могут быть получены, оказываются «съеденными». Другой вариант — если бизнес выиграет в этой конкуренции и, несмотря ни на какие действия, накапливает прибыль, капиталы, инвестирует их в другие страны, при этом увеличивая разрыв между общественными и собственными благами. В этом случае в обществе рано или поздно назревает некий конфликт, возникают негативные оценки деятельности уже не одного или двух лиц, а всех подряд, и это тоже приносит далеко не лучшие результаты. Поэтому, мне кажется, в такой конкуренции победителей не бывает. Здесь и государство, и бизнес должны идти навстречу друг другу. В этом заложена конкурентоспособность в современных условиях и бизнеса, и в значительной степени государства, которое может создать для бизнеса такую среду адаптации к общественным нуждам.

И. В. Беликов. То, что я буду говорить, возможно, прозвучит диссонансом к предыдущему выступлению. Хотел бы обратить внимание на те аспекты, связанные с корпоративным управлением и корпоративной социальной отчетностью, о которых говорится мало или не говорится вообще, но которые имеют исключительное значение для практической деятельности российского бизнеса, особенно планирующего выходить на зарубежные рынки, привлекать зарубежных инвесторов или уже делающего это.

В последние годы, начиная примерно с 1999 г., корпоративное управление — гвоздь сезона. О нем говорят невероятно много. Есть такой бюллетень — «Глобал прокси». Он выходит раз в неделю и ведет реестр всех мероприятий по корпоративному управлению в мире. Вернее, не всех, а тех, о которых ему известно. В начале года он публикует соответствующие данные. На этот год запланировано примерно 650 мероприятий по корпоративному управлению, известных этому изданию. Я думаю, что по меньшей мере столько же осталось за рамками его внимания.

Много говорят о том, что за этим стоит желание инвесторов обеспечить свои интересы, стремление реципиентов инвестиций повысить защищенность интересов инвесторов, а также соответствующие желания регулирующих органов. Это действительно так. Но есть еще ряд причин, которые, на мой взгляд, очень важны для понимания того, почему спрос на проблематику корпоративного управления столь высок, каковы могут быть важные составляющие этих стандартов и в каком направлении мо-

гут развиваться требования по отношению к компаниям. Я думаю, очень важно в этой связи обратить внимание на то, что спрос и интенсивная риторика в области корпоративного управления совпали с периодом, когда выявилась утрата старыми развитыми странами прежних преимуществ в процессе торгово-промышленной конкуренции со странами второго и третьего эшелонов, прежде всего со странами Юго-Восточной Азии, но не только. Этот процесс развивается, и за последние годы его интенсивность особенно возросла.

Подтверждением этому служат такие знаковые события, как приобретение китайцами всего производства компьютеров у Ай-би-эм, т. е. мирового бренда. Можно привести примеры из области телекоммуникаций. Скажем, по итогам III квартала 2004 г. «Самсунг» стал вторым в мире производителем мобильных телефонов. Можно посмотреть, где наиболее быстрыми темпами растет производство лекарственных средств, программ обеспечения. Очень интенсивно развивается этот процесс в группе не просто новых индустриальных, можно сказать, уже развитых стран, но и в странах, которые приближаются к этому уровню.

Почему это происходит? Мы видим, что процесс не ограничен лишь переносом производств из развитых стран с сохранением прежних собственников. Интенсивно развиваются в этих странах и собственные современные отрасли. Отчасти здесь сказывается сознательная политика деиндустриализации, которую проводят развитые страны. В значительной же степени это связано с тем, что новым странам, прежде всего из Юго-Восточной Азии, удалось нащупать собственный механизм развития, воспользоваться рядом благоприятных факторов, чтобы его запустить. Эта тенденция, на мой взгляд, будет сохраняться и дальше. Но если посмотреть на представления, сложившиеся в мировом финансовом сообществе относительно стоимости активов в развитых и развивающихся странах, то они основываются на сформировавшемся в 70-х годах мнении о том, что активы в развитых странах — носители высокой стоимости, а в развивающихся — в основном риски. Да, есть отдельные привлекательные активы, но их привлекательность связана с низкой ценой, а риски очень высоки. И, несмотря на процессы, о которых я сказал, эти представления сохраняются.

Между тем факты свидетельствуют, что представления такого рода уже не адекватны реальности. Например, с точки зрения рисков. Очень много говорится о потерях инвесторов, которые произошли в конце 90-х годов в связи с российским дефолтом, с азиатским кризисом. Согласно одному западному исследованию с 2002 по 2003 гг. с мировых финансовых рынков испарилось 13 трлн долл. за счет падения стоимости активов и падения доллара. Где это произошло? Совершенно очевидно, если вспомнить структуру мировых финансовых рынков: 52% — в США, 10% — в Великобритании, 8,6% — в Японии, 4% — во Франции, 3% — в Германии, 2,8% — в Швейцарии. 13 трлн долларов!

Сейчас стоимость активов в развитых странах, по мнению многих экспертов, по-прежнему очень высока с точки зрения исторической перспективы. И даже падение американского рынка не привело к коррекции. После этого рынок подрос и у нас, и на нью-йоркской фондовой бирже. Далее последовали примеры совершенно фантастических рисков и потерь инвесторов. На «Энроне» инвесторы потеряли, по разным оценкам, от 60 до 90 млрд долл.! Потери на всем азиатском кризисе составили примерно 15—20 млрд долл., не больше. В связи с российским дефолтом часто упоминают о миллиардных потерях инвесторов. При этом потери инвесторов на развитых рынках связаны с потерями вложений в акции, для которых важно корпоративное управление.

Важно еще и то, что инвесторы не обращают внимания на те данные об активах, наиболее привлекательных на развитых рынках, которые должны просто вызывать удивление. Скажем, если взять «Энрон», то с 1996 по 2000 гг. валовый годовой доход, заявленный компанией, увеличился с 13 до 100 млрд долл., т. е. по 57% в год. Доход на одного сотрудника компании составил 55 млн долл. в год, что в три раза выше, чем, скажем, в «Голдмен Сакс», инвестиционном банке, который занимается исключительно финансовыми операциями. А «Энрон» позиционировал себя все-таки как компания, скажем, полуреального сектора. И это не вызвало никаких вопросов у инвесторов!

Вышел ряд книг (они переведены на русский язык) американских экспертов, которые говорят, что те тенденции, которые развивались в «Энроне», существуют в очень значительном числе американских компаний. Тем не менее никаких изменений в поведении инвесторов не происходит.

Я напомним, что на пике «пузыря» в 1999 г. для индекса SNP-500⁴ соотношение капитализации и чистой прибыли при размещении акций составило 40. Что касается российских компаний, о которых говорят, что риски необыкновенные, то это соотношение, скажем, для сырьевого сектора составляет от 5 до 10, для «пищевки» — побольше, до 14—15, иногда доходило до 19. Как говорят, почувствуйте разницу. По-видимому, это не влияет на поведение инвесторов.

Более того, мы видим за последние годы очень активное развитие хедж-фондов как инструментов вложения средств. Мы знаем, что хедж-фонды — это структуры, которые не слишком обращают внимание на корпоративное управление, на социальную ответственность. Они прежде всего преследуют цель получения прибыли и занимаются поиском рискованных, но высокодоходных активов. Эта тенденция также плохо вписывается в общие рассуждения о важности корпоративного управ-

⁴ Индекс SNP-500 включает компании, которые имеют листинг только на американских фондовых биржах в США. У «Standard&Poor's» есть также набор региональных индексов, например, SNP-500 для США, SNP-350 для Европы, отдельный индекс для Австралии.

ления и остальных факторов. В целом поведение инвесторов из развитых стран демонстрирует очень высокую степень иррациональности. На мой взгляд, сохраняется ряд факторов, которые эту иррациональность поддерживают, и в ближайшей перспективе они будут работать в этом направлении.

К ним относится сохранение избытка капитала, для которого не находится эффективного применения с точки зрения ожиданий инвесторов. А эти ожидания постоянно растут. Одна из причин — неблагоприятная демографическая ситуация и увеличение числа людей, которые в развитых странах выходят на пенсию и хотят сохранить очень высокий уровень жизни, достигнутый за последние десятилетия успешного экономического развития. Их желание сохранить этот уровень жизни очень велико, и инвестиционные структуры вынуждены реагировать на эти ожидания. К тому же между ними существует жесточайшая конкуренция. А это толкает вверх уровень обещаний инвестиционных институтов.

Мы также видим, что происходит распространение американской модели корпоративного управления и инвестирования. Та модель поведения, которая присуща американским инвесторам, — готовность значительных слоев инвестировать в акции как рискованные инструменты и ожидания высокой доходности — распространяется в мире и охватывает все большее число стран.

В этой ситуации возникает проблема, как я уже говорил, неадекватности ожиданий и оценок эффективности активов в развитых и развивающихся странах. Эта неадекватность может привести к изменениям. И, на мой взгляд, в развитых странах совершенно нет никакой заинтересованности, чтобы эти изменения происходили в сторону большего соответствия, поскольку их ключевые преимущества состоят в контроле за глобальной финансовой системой, за глобальной финансовой инфраструктурой и за средствами массовой информации. Тенденция к увеличению веса нематериальных факторов в определении цены компании в условиях, когда контроль за глобальной финансовой системой, за информационными потоками принадлежит развитым странам, создает очень большой соблазн манипулировать, использовать эти инструменты, сохранять ситуацию разрыва в представлениях инвесторов о рисках и в реальном различии рисков такой, как она есть. И если вносить коррективы, то частные, а не фундаментальные.

На мой взгляд, очень показательной в этом отношении была статья двух ведущих экономистов Всемирного банка в «Файнэншл таймс» в мае 2004 г. Адам Смит, писали они, считал, что крупные акционерные общества никогда не смогут добиться процветания, так как у их менеджеров нет стимулов заботиться об интересах мелких акционеров. Но Смит был неправ. Крупные мошенничества являются исключениями. В большинстве богатых стран мелкие инвесторы продолжают вкладывать деньги в

крупные компании, в отношении которых у них нет эффективного контроля, справедливо полагая, что получают от этого выигрыш. Хотя и существуют возможности для улучшения (имеется в виду — корпоративного управления), то обстоятельство, что злоупотребления очень редки в сравнении с опасениями Смита, свидетельствует о высоких стандартах корпоративного управления в развитых странах. Смит был прав, если речь идет о практике корпоративного управления в развивающихся странах. Плохое корпоративное управление там является серьезной проблемой. Это справедливо даже в отношении таких стран, как Южная Корея, которая присоединилась к группе развитых стран в результате впечатляющего периода поступательного роста. Несмотря на свои успехи, Южная Корея должна многое улучшить в стандартах корпоративного управления.

В обсуждениях, связанных с проблематикой корпоративного управления, на мой взгляд, совершенно отчетливо звучит определенная мысль. Эти обсуждения используются развитыми странами для того, чтобы искать пути решения проблем, связанных с корпоративным управлением в своих компаниях. Но не менее важный компонент в этих дискуссиях — постулирование того, что, несмотря на все проблемы, которые существуют в корпоративном управлении развитых стран, это пятна на Солнце, а проблемы в развивающихся странах — глубочайшая, серьезнейшая проблема, поэтому нет оснований вносить изменения в сложившееся представление о стоимости активов, несмотря на то что фундаментальные показатели эффективности активов могут этой картине не соответствовать. И если посмотреть на сложившуюся структуру финансовых инвестиционных потоков глобального масштаба, то понятно, откуда вытекает такой подход к корпоративному управлению. Пять крупнейших инвестиционных банков США полностью контролируют процесс публичных размещений в мире. Что очень любопытно.

Один штрих. Комиссионные на подготовку IPO даже в период кризиса на фондовом рынке в 2001—2003 гг. почти не опускались по сравнению с предшествующим периодом и колебались в диапазоне 7,0—6,7%. Руководитель отдела фондового рынка одной из европейских инвестиционных компаний с изумлением писал, что существенное снижение комиссионного процента, скажем, американскими фирмами воспринимается абсолютно неадекватно. Они отказываются от него и полагают, что инвестбанк считает что-то у них не так, и это подрывает долгосрочные отношения.

В сфере услуг по проведению внешнего аудита мы наблюдаем олигополию «большой четверки». И эта олигополия только усиливается, если посмотреть на статистику. В марте 2004 г. с небольшим разрывом прошли две интересные новости. Одна была о том, что аудиторскую фирму «Эрнст и Янг» обвинили в том, что вследствие неэффективного проведения ею аудита одной из крупнейших британских

страховых компаний инвесторам был нанесен ущерб в 2,6 млрд фунтов. И спустя минут пятнадцать была новость, что доходы этой фирмы по итогам 2003 г. выросли вообще на 20%, а общая стоимость аудита для компаний, входящих в «Форчун-500» за 2004 г., должна была вырасти на 88%. Вот такие тенденции. И эта проблема фактически не обсуждается на многочисленных форумах. Проблема необходимости независимых директоров и многое другое обсуждается, но не эта фундаментальная проблема, в которой заложен колоссальнейший конфликт интересов.

В сфере рейтинговых услуг весь мировой рынок поделен между тремя известными рейтинговыми агентствами. Они очень творчески подходят к оценке рисков. Мы знаем, скажем, что при малейшем сомнении в отношении активов в развитых странах сразу идет снижение в развивающихся странах. Мы знаем, что пока «Энрон» чуть ли не подал в комиссию письмо о банкротстве, «Standard&Poor's», самое консервативное рейтинговое агентство, держало его рейтинг на очень высоком уровне.

Далее — сертификация, маркировка. Здесь тоже есть некоторые примеры. Скажем, западноевропейские посредники проводят сертификацию и продают, положим, российские продукты, по некоторым подсчетам, в среднем на 40% дороже. Есть рекорд, когда цена российской продукции после присвоения ей знака европейской сертификации была увеличена в 240 раз.

Экономические прогнозы. Кто здесь господствует, чьи прогнозы осуществляются наиболее авторитетно, тоже понятно. Вырисовывается интересная взаимосвязь. Скажем, в 2004 г. Институт международных финансов, ассоциация, объединяющая 300 крупнейших мировых банков и финансовых компаний, выступил с резким предупреждением, что цена активов на развивающихся рынках крайне высока, и это создает серьезные риски для инвесторов и т. д. Интересно, что именно в 2003 г. Китай впервые привлек больше прямых инвестиций, чем США. Можно еще приводить примеры подобного рода.

Корпоративная социальная ответственность, отчетность о корпоративной социальной ответственности. О том, что существует объективная потребность в социальной ответственности бизнеса, спорить, я думаю, не стоит. Но вместе с тем надо обратить внимание на некоторые стороны этого процесса. Скажем, развивается тенденция увеличения числа компаний, которые обращаются к «большой четверке» за заверением корпоративных социальных отчетов о корпоративной социальной ответственности. Число таких компаний в 1999—2003 гг. росло примерно на 3—4% в год. Уже в 2003 г. из всех аудиторских компаний, которые проводили (естественно, за плату) заверения корпоративной социальной ответственности, 65% принадлежали к «большой четверке». То есть идет процесс, аналогичный наблюдаемому в аудите.

Далее — социально ответственное инвестирование. Новая «фишка», которая очень активно пробивается. Скажем, в 1995 г. в Великобритании был принят пенсионный акт, который предусматривает, что фонды, управляющие пенсионными накоплениями, обязаны раскрывать информацию, в какой степени при принятии инвестиционных решений они учитывают социальные, экологические, этические аспекты деятельности компаний. В 2000 г. было принято решение, обязывающее уже все инвестиционные фонды раскрывать, в какой степени они учитывают все эти факторы. Если до этого только управляющие пенсионными накоплениями, то спустя пять лет все инвестиционные фонды обязали раскрывать эту информацию. В 2004 г. был опубликован проект нормативного акта, вступивший в силу с января 2005 г., в соответствии с которым компании должны в обязательном порядке раскрывать такую информацию.

Скажем, власти Норвегии запретили своему Национальному фонду, куда идут нефтяные деньги (122 млрд долл.), вкладывать средства в компанию, производящую вооружения. Создана специальная комиссия, которая должна рассмотреть около 2 тыс. компаний, куда вложены деньги этого фонда, и по результатам ее работы будут отозваны лицензии тех компаний, которые своей деятельностью способствуют нарушениям прав человека, распространению коррупции в особо крупных размерах и наносят вред окружающей среде. При этом определения нарушений прав человека и содействия коррупции в особо крупных размерах чрезвычайно подвержены субъективным оценкам.

Итак, направления, которые развиваются и которые компаниям надо иметь в виду. Требования к инвесторам — обязательно учитывать эти аспекты.

Новые требования Нью-Йоркской фондовой биржи, по которым компании должны будут обязательно проводить оценку системы внутреннего аудита. Пока это могут делать только компании «большой четверки». Теперь каждая компания, котирующаяся на Нью-Йоркской фондовой бирже, должна пользоваться услугами компаний «большой четверки»: одной — для сведения финансовой отчетности, другой — для подтверждения системы внутреннего аудита.

Оценка работы совета директоров, его членов и высших менеджеров. Услуги по подбору внешних директоров из числа представителей западного делового сообщества. Мне, кстати, в этой связи очень интересно следующее: все писали о ЮКОСе, о «Вымпелкоме», о проблемах, которые у них есть, и никто не удивился, почему никто из шести членов совета директоров ЮКОСа — иностранцев не выступил и не сказал что-то по поводу претензий. То же произошло в «Вымпелкоме». Хотя люди там сидели достаточно долго, на них были затрачены существенные средства.

Новое направление — это требования к компаниям по гендерной диверсификации и увеличению доли представителей этнических меньшинств. Первый шаг сделало правительство Швеции. К сентябрю 2005 г. все шведские компании должны под угрозой санкций иметь в составе советов директоров не менее 40% женщин.

Мы видим, что развиваются требования к компаниям и инвесторам учитывать большой набор факторов нематериального характера, которые в очень значительной степени связаны с культурно-историческими традициями развитых стран и обусловлены необходимостью поддерживать там высокий уровень жизни, экологические стандарты и т. д. Перенесение этих требований на компании из развивающихся стран создает давление на инвесторов. Например, британские и американские фонды обратились к Комиссии по ценным бумагам в США с требованием обязать портфельных менеджеров учитывать влияние компаний — реципиентов инвестиций на климат.

Для российских компаний очень важно понимать, какие интересы стоят за выдвиганием этих требований, что за требования выдвигаются, анализировать их, активно следить за этими процессами и понимать, кто инициатор этих требований, насколько сильны группы, которые продвигают, есть ли группы, которые сопротивляются этому внедрению, что могут сделать российские компании, как они должны реагировать. Необходимо активно участвовать в обсуждениях, в борьбе, которая разворачивается вокруг наполнения определенным содержанием корпоративного управления, корпоративной социальной ответственности. Без этого российским компаниям будет очень сложно решить проблему повышения своей капитализации. Это, наверное, один из важных (если не самый важный) ресурсов роста капитализации российских компаний.

Дискуссия

— Вы хорошо нам показали, что в центре проблемы корпоративной социальной ответственности лежит дефект корпоративного управления, что в этом во многом корень проблем. Что делать российским компаниям? Корпоративное управление у нас постепенно совершенствуется. Кодекс принят, компании принимают внутренние кодексы. Мы все время следуем за лидерами. Вы правильно говорите об олигополии четырех компаний, которые рейтингуют, и они же будут рейтинговать с точки зрения корпоративной социальной ответственности. Если у кого-то есть желание выйти на зарубежные фондовые рынки, то нет иного выхода, как обратиться к этой «большой четверке». Но там есть еще конкуренты. В общем, если какая-то наша компания «Ляпкин-Тяпкин» проведет аудит, этого будет недостаточно для IPO в Лондоне или Нью-Йорке. Каков рациональный выход из такой ситуации? Создавать какие-то национальные стандарты корпоративной социальной ответственности? Развивать национальные компании, которые бы по этим стандартам вели социальный аудит?

И. В. Беликов. Во-первых, существует возможность существенного улучшения практики корпоративной социальной ответственности российских компаний безотносительно к требованиям аудита, скажем, западных стандартов. Это объективная потребность, о которой уже говорил Владимир Дмитриевич, вытекающая из состояния нашего общества. Потому что без этого напряжение в обществе будет нарастать. Многие компании вполне могут это сделать, что приведет к стабилизации обстановки внутри страны и к улучшению условий для ведения бизнеса. После этого идет, скажем, объем требований, которые выдвигают эти структуры.

— Есть стандарты GRI, AA1000⁵, известные мировые стандарты.

И. В. Беликов. Да. Дело в том, что есть признанные стандарты, но постоянно идет процесс накручивания новых требований. Я думаю, что здесь, если говорить не с академической точки зрения, а с точки зрения реального бизнеса, реакция может быть такой: компания, собственники которой заинтересованы в том, чтобы диверсифицировать свои риски или, грубо говоря, просто переложить их в значительном объеме на большое число акционеров, может сделать много чисто формальных вещей и получить на них подтверждение этих структур. Такая практика существует. Это вопрос цены.

Если мы говорим, что собственники заинтересованы сохранять за собой контроль на длительный срок, то значительная часть этих требований, скажем, те стандарты, которые уже считаются общепринятыми, мгновенно может быть внедрена. Что касается других требований, то здесь нашим компаниям нужно искать более тесные отношения с той частью бизнеса на Западе, которая полагает, что эти требования начинают преодолевать здравый смысл.

Например, я вхожу в группу по международным стандартам отчетности. В частности я приглашен как эксперт в группу, занимающуюся социальной отчетностью. В марте 2004 г. там были представители «большой четверки» и еще ряда структур, которые претендуют на лидерство в разработке социальной отчетности. Они выдвинули модель годового отчета о корпоративной социальной ответственности. Там было, по-моему, 80 основных позиций и 50 дополнительных, и они сказали, что это еще далеко не все, надо все фундировать академическим языком. И что? Там были представители России от бизнеса? Хотя мы разослали приглашения примерно полтора десяткам наших компаний, о которых мы знали, что они собираются выходить на фондовый рынок. Никто не прореаги-

⁵ GRI (The Global Reporting Initiative) — Глобальная инициатива по составлению отчетов — учреждена в 1997 г. Коалицией за экологически ответственную экономику совместно с Программой Организации Объединенных Наций по окружающей среде в целях развития всеобщих норм отчетности в части экономической, природоохранной и социальной эффективности. Стандарт AA1000 разработан международной организацией «Ответственность» (AccountAbility) в целях повышения качества социальной и этической ответственности, аудита и отчетности.

ровал. Там была пара представителей инвесторов, которые сохранили здравый смысл. Когда я высказался в этом духе, все сказали, что там представители ничего не понимают.

— Почему?

И. В. Беликов. Тоже удивляюсь, почему. Мы знаем, что в бизнесе у нас есть силы, которые считают, что процесс уже начинает выходить за рамки здравого смысла. Нужно участвовать в этих мероприятиях. Мы, например, постараемся подготовить какие-то предложения, чтобы постараться ввести это в рамки здравого смысла. Вот один из вариантов, как можно реагировать. У нас в процессе обсуждения создавать национальные стандарты. В рамках этих национальных стандартов надо пытаться показать, вовлекая в их создание представителей, скажем, тех же рейтинговых агентств, в ходе дискуссий, что некоторые требования чрезмерны, не связаны с ведением бизнеса и т. д.

— Несколько лет назад в стране был написан кодекс корпоративного управления. А за последний год очень сильно изменился фондовый рынок. Если раньше в основном все играли «голубыми фишками», то теперь капитализация предприятий нашей удобренческой отрасли выросла в три раза буквально на глазах. При этом нельзя сказать, что предприятия что-то делали для повышения капитализации. Если предприятие формально примет у себя какой-то кодекс корпоративного поведения, проведет аудит корпоративного управления, получит какой-то независимый рейтинг, насколько для предприятий российского второго эшелона эти формальные вещи отразятся на капитализации в краткосрочной и, может быть, в долгосрочной перспективе?

И. В. Беликов. Я думаю, они отразятся положительно. Но при этом надо понимать: если это сделано, но компания не ориентирована на привлечение портфельных инвесторов, у которых подход к оценке объекта инвестиций гораздо более формальный по сравнению со стратегическим инвестором, если вы это сделали, но у вас нет рынка акций, и вы не выходите на биржу, даже внебиржевого рынка нет, то эффекта от этого, я думаю, почти не будет. Если же вы реально работаете или ищете какого-то одного крупного стратегического инвестора, то для него это имеет существенно меньший вес по сравнению с фундаментальными показателями компании. А если это последовательная стратегия, вы ориентируетесь на портфельных инвесторов, и, учитывая, скажем, что на рынке ценных бумаг и акций сейчас нет ни одной компании вашей отрасли, я уверен, что это может быть чрезвычайно успешно.

Если мы возьмем те компании, которые показались на рынке единственными в своей отрасли, скажем, РБК или «Калина», то выстрел получился очень большой. При этом реальное поведение портфельщиков часто, мягко говоря, далеко от той благостной картины, которая рисуется.

Например, некоторые компании берут людей из круга инвестиционного сообщества, само присутствие которых уже добавляет стоимость и вызывает у портфельных инвесторов рефлекс, как у собаки Павлова. Это звучит цинично, но такова реальность. Если вы такого человека берете в добавление к кодексу и всему прочему, это вызывает рост. Неважно, что он ничего не понимает в минеральных удобрениях. Без него эффект будет меньше, а с ним — больше. Это уже вопрос технологии.

— Владимир Дмитриевич, я абсолютно согласен с тем, что очень важен вопрос сочетания эффективности и справедливости. Но в каждой стране есть свои критерии этого сочетания. Мы знаем, что советская экономика была исключительно социально ориентирована. Но в результате возникали огромные проблемы с эффективностью, особенно в сфере, связанной с обеспечением товарами народного потребления или в наукоемких отраслях гражданского характера. Существуют ли какие-то объективные критерии этого сочетания или они в каждой стране определяются по-своему? И есть ли в России сейчас хотя бы приблизительные оценки этого сочетания? Как, куда мы должны двигаться в этом направлении? Есть социальное рыночное хозяйство в Германии, его мы более или менее себе представляем. Есть американская модель. Сейчас происходит конвергенция, о которой говорил Игорь Вячеславович. Но существуют ли в России какие-то критерии или пока мы слабо это представляем? Каково должно быть сочетание эффективности и справедливости?

Два вопроса Игорю Вячеславовичу. Очевидно, что фактор корпоративного управления становится, судя по публикациям и высказываниям экспертов, ключевым фактором конкурентоспособности. Как тогда объяснить, что, скажем, страны Юго-Восточной Азии демонстрировали совершенно потрясающие темпы экономического роста в течение почти 30 лет, имея при этом низжайшие стандарты корпоративного управления по американским критериям? Может быть, нет прямой связи между эффективностью корпоративного управления и темпами экономического роста и конкурентоспособности? Существуют ли какие-то объективные критерии эффективности корпоративного управления для России? Поскольку мы знаем, что долгое время ЮКОС вообще считался компанией с самым высоким уровнем корпоративного управления по многим рейтингам, которые публиковались в печати, а потом оказалось, что он не платит налоги, что у него проблемы. В принципе, он был социально активен, поддерживал разные компьютерные классы и т. д.

В. Д. Миловидов. Ответ на ваш вопрос во многом состоит в том, что есть наиболее узкая проблематика, связанная с корпоративным управлением. Есть формальный подход к оценке соотношений, который в конечном счете выливается в конкретную оценку тремя или четырьмя аудиторскими компаниями, допустим, в отчет о социальной ответственности. Есть рейтинги. Они включены, оценены. И когда у крупнейших компаний в стране имеются заключения аудиторов или инспекторов о том, что все

соответствует неким принятым стандартам социальной ответственности, можно считать, что соотношение нормальное, раз все работают, экономика растет. Но это формальный подход, и я согласен с тем, что во многом искусство начинает развиваться ради искусства. То есть когда встают на формальную позицию, сначала появляется идея, эта идея оформляется в виде какого-то отчета о социальной ответственности, каких-то проектов. Потом эти проекты начинают распространяться, появляется внутренний аудит. Внутренний аудит начинает предъявлять какие-то дополнительные требования, и дальше начинает развиваться то самое искусство, которое порождает дальнейшие требования. Поэтому, конечно, универсального ответа по поводу оптимального соотношения справедливости и эффективности на данный конкретный исторический момент, я думаю, просто не может быть. Это некий процесс постоянного соизмерения себя с обществом или общества с бизнесом.

Я вам приводил цифры. Все хаот буржуазию. Но тем не менее стараются попасть работать туда, к этой буржуазии, чтобы тоже к ней потом примкнуть. Думаю, это такой постепенный операционный процесс по увеличению цивилизованности бизнеса.

— Но все-таки определять это будут аудиторские компании?

В. Д. Миловидов. Формально — да, формально определять уровень развития общества. Я хотел просто добавить к тому, что говорил Игорь Вячеславович. Национальный выход из того, что было сказано. С одной стороны, нужно занимать деньги на Западе. С другой стороны, мы понимаем, что те стандарты, с которыми Запад в части корпоративного управления подходит к компаниям, допустим, к российским, во многом тоже навязаны целой системой внутренних требований, в значительной мере теряющих связь со здравым смыслом.

Где-то возникает точка, за которой кто-то дальше не может жить по этим правилам и играть. Либо наступает нарушение в виде «Энрона», и начинается скандал с дальнейшим исправлением обоюдных ошибок. Либо кто-то первый идет на смягчение, допустим, если это государственное предприятие, значит, государство начинает снимать бремя для бизнеса. Это безумие не может продолжаться до бесконечности. Наступает момент ухода либо превращения в формализм.

Точно так же и со справедливостью и эффективностью. Общество чувствует этот дисбаланс — и реагирует своим поведением, своим отношением, своими доходами, экономическим ростом.

— То есть индексы только социологические, а каких-то математических, точных высчитать нельзя?

В. Д. Миловидов. Это невозможно, это процесс...

— Но при недостаточно развитом фондовом рынке это как бы не прямо и не быстро отражается на котировке акций?

В. Д. Миловидов. Это вообще никак не отражается. Если корпоративное управление еще как-то отражается, то социальная ответственность, мне кажется, вообще никак не отражается. Она отражается только косвенно, если просто те «голубые фишки», которые торгуются на западном рынке, действительно пишут социальные отчеты и рассказывают, что в Африке они ввели закусочную, где-то в Восточной Азии они еще что-то сделали, пригласили на работу аборигенов. Поэтому все счастливы и вкладывают деньги. Значит, они соответствуют требованиям, условно говоря, этих социальных инвестиций.

И. В. Беликов. Это не всегда так, потому что на Лондонской бирже есть индекс «Файнэншл таймс» «change good». И цена компаний, которые прошли этот аудит, заметно и устойчиво выше цены компаний, которые его не прошли.

В. Д. Миловидов. Да, за счет присутствия у них в портфелях, т. е. в их капитале, значительно большего числа консервативных институциональных инвесторов в виде тех, которые подпадают под требования социальных инвестиций.

Важно также, как характеризуется состояние социальной справедливости и вклад бизнеса в решение социальных проблем. Это, скажем, разрыв между верхними и нижними десятью или пятью процентами доходов. И доля населения, которое живет ниже прожиточного минимума. Тут, конечно, есть вопрос, касающийся абсолютного определения, что такое прожиточный минимум, но в принципе, на мой взгляд, это два показателя, которые характеризуют степень вклада бизнеса в социальное развитие общества.

Теперь по поводу экономического роста стран Юго-Восточной Азии. Там этот рост был обеспечен за счет другой модели. Это была модель роста, основанная на очень высокой норме накоплений и участии прямых инвесторов. Корпоративное управление дает эффект прежде всего в глазах портфельных инвесторов. За прошедшие два десятилетия, если посмотреть на статистику темпов роста прямых и портфельных инвестиций в мире в целом, то станет ясно, что темпы роста портфельных инвестиций существенно опережают темпы роста инвестиций прямых. Кроме того, потребности этих стран сейчас больше, поскольку многие их компании вышли за рамки модели, основанной на собственных накоплениях и долге. Уже сейчас для них этот фактор начнет играть существенную роль.

— России не нужна пока в этой связи американская модель?

И. В. Беликов. Для небольшой, но постепенно увеличивающейся части компаний она актуальна, а для других это иная модель роста. На них это может влиять, если, скажем, те, кто предоставляет долговой капитал, тоже начнут принимать ее во внимание. Например, МФК⁶ с 2005 г. включила в критерии определения оценки риска заемщика именно долговой капитал и состояние корпоративного управления. До этого, несмотря на всю риторику МФК, это применялось (и то не слишком жестко) в случаях, когда МФК входила в акционерный капитал российских компаний.

В. Д. Миловидов. Это действительно в конечном счете вопрос взаимоотношения справедливости и эффективности в комплексе всех отношений, которые существуют в обществе.

И. В. Беликов. И последнее, о кодексе. Кстати, его собираются обновлять. В первых числах апреля будет создан экспертный совет, и там будут этим заниматься. Я, например, убежден, что если в какой-то компании взять и внедрить каждую из рекомендаций кодекса, то в эту компанию можно будет только водить экскурсии, бизнесом там заниматься будет невозможно. Но это не значит, что ничего делать нельзя.

— Можно ли найти какую-то золотую середину?

И. В. Беликов. Да. По поводу того, кто выигрывает, вы правильно сказали, что либо все должны нарушать, либо никто. Реальность капитализма такова, что выигрывает тот, кто нарушает, но наиболее последовательно и при правильном оформлении.

— Вопрос Владимиру Дмитриевичу. Я с другой стороны хочу подойти. Есть социальная ответственность бизнеса перед государством. Но есть еще ответственность государства перед бизнесом. В последнее время бизнес ощущает определенный дискомфорт. В общем, предприниматели всегда рассматривают налоговое бремя плюс социальное бремя и т. д. и считают объемы издержек, которые приходятся на ведение бизнеса. В ситуации, когда государство не очень корректно начало вести себя по отношению к бизнесу, и бизнес начал думать, что делать дальше, наметилась тенденция опять унифицировать, а если не унифицировать, то улучшать налоговое законодательство, т. е. снижать налоговые ставки. И в правительстве были дебаты, по какому пути идти, т. е. были две генеральные линии: значительно снизить налоги, в частности НДС, с 18% до 13%, и ничего не снижать, а просто улучшить администрирование. У меня в этой связи вопрос: какая линия, на ваш взгляд, возобладает? Что сейчас рассматривается? Чего ожидать предпринимателям в ближайшее время в части изменения налогового законодательства?

⁶ Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation), является одной из организаций группы Всемирного банка, которая осуществляет инвестиции в частном секторе.

В. Д. Миловидов. Двух линий не было. Это все инсинуации прессы. Действительно, стоял вопрос о том, до какого предела идти в рамках совершенствования налогового законодательства. Верхом смелости в этом процессе, конечно, невольно предстает предложение о снижении НДС до 13%. Причем даже не столько снижение, сколько унификация ставки НДС.

Но в конечном счете была принята модель, в которой это радикальное предложение пока отошло на задний план. Его сейчас как бы не рассматривают. А остальной пакет, который был в свое время подготовлен Минфином и Минэкономразвития и получил общую поддержку бизнеса в рамках совета по конкурентоспособности, был принят. В нем есть меры по снижению НДС, по улучшению и совершенствованию администрирования. Они в основном касаются повторного проведения проверок.

На самом деле в чем проблема социальной ответственности? Эта тема очень сложна. Я старался об этом говорить в теоретических терминах. Приведу примеры. Были сделаны расчеты относительно, допустим, того же НДС. Какова реальная ставка НДС, по которой уплачивают наши предприятия налоги? Все расчеты показывали, что примерно по всей экономике средняя эффективная ставка НДС где-то порядка 9%. Это то, что реально бизнес платит. Это один показатель. Второй показатель — доля НДС в уплаченном в бюджет налоге. Где-то порядка 40% всех налоговых платежей составляет НДС в таких отраслях, как электроэнергетика, ЖКХ. 3% он составляет в цветной металлургии, в химической отрасли. Наиболее объемный НДС в электроэнергетике, ЖКХ, машиностроении. Еще раз повторяю: это не налоговая нагрузка, это доля данного налога в общих налоговых платежах, которые фиксирует налоговая служба.

Понятно, что это встречный процесс. В чем была идея 13%? Собственно, она была в русле социальной справедливости, потому что государство говорило: мы готовы опускать процентную налоговую ставку до уровня, близкого к реально эффективной в среднем по экономике, но ответственность бизнеса — подтянуться до этих 13% от своей эффективной ставки. Сейчас я высказываю исключительно свою точку зрения.

Сохранение 18% на самом деле означает, что разрыв между эффективной и реальной ставками остается достаточно высоким для целого ряда отраслей. Собственно, в этом и состоит беда. К моему большому сожалению, по многим причинам именно Российский союз промышленников и предпринимателей встал как раз на защиту этих 18%. Я думаю, это не столько шаг к эффективности в экономике, сколько к ее неэффективности. Я не говорю об экономических результатах этого процесса, я говорю о том, что, к сожалению, он открывает путь к минусам. То есть пришли, сказали, сколько вы платили. Столько. Все, процесс известен. Или договариваемся, чтобы платили. Вот это плохо. Потому что все знают, что разрыв существует. Когда в своих расчетах Минфин показывает со-

бираемость НДС 95%, притом что даже элементарные расчеты в экономике демонстрируют, что доля НДС в ВВП и объем налогов, которые получают, совсем другие, это все знают, понимают, но, к сожалению, это так.

Я считаю, что вы совершенно правы, есть встречное движение и есть встречные ответственность и риски государства и бизнеса. Поэтому я и сказал, что нет количественных показателей социальной ответственности, но к этому надо стремиться.

И. Н. Антонов (президент ОАО «Акрон»). Я хотел немного рассказать о нашей компании «Акрон», потому что тема социальной ответственности для нас актуальна, особенно последние несколько лет. Один из ее критериев — это социальная напряженность. Мы пытаемся ее оценить, проводя обследования, мониторинги. С каждым годом баланс бизнеса и общества меняется довольно быстро. В середине и конце 90-х годов главным требованием общества была своевременная выплата зарплаты, пенсий, пособий и т. д. Сейчас этот этап уже пройден, и на повестку дня выходит резкое увеличение заработной платы, чтобы повысить качество жизни, социальные блага, которые могут дать компании своим рядовым членам.

У нас уже много лет налажен диалог с профсоюзными организациями, и мы раз в год заключаем коллективный договор, где нет формализма, указаны конкретные вещи, которые общество, в данном случае профсоюзные организации, требует от руководства компании. Исходя из нашей практики, можно утверждать, что коллективный договор между работодателем и трудовым коллективом является хорошим демпфером, который не позволяет той или другой стороне накалять обстановку.

Относительно быстро у нас растет заработная плата. И это является залогом спокойной обстановки в коллективах.

Мы пытались проводить мониторинг настроения наших тружеников. И, исходя из его выводов, стараемся как-то влиять на социальную обстановку на заводе. Впереди у нас смена поколений. Старое кадровое поколение уходит, у этих людей были определенные критерии и стандарты жизни, социального положения, своей значимости в коллективе, моральные ценности. У нового поколения совсем другие понятия, критерии, требования к уровню жизни и пр. Поэтому мы стремимся смотреть вперед, чтобы в дальнейшем был соблюден баланс интересов и корпорации, и трудового коллектива.

Я согласен с докладчиками, это процесс повседневный, многообразный, и каких-то четких критериев, рекомендаций здесь быть не может. Руководству корпорации надо держать руку на пульсе, постоянно отслеживать ситуацию и не допускать социальных волнений, напряже-

ний, которые способны перекинуться на большее сообщество — город, регион и т. д.

И. В. Беликов. Мне кажется, что корпоративная социальная ответственность российских компаний прежде всего имеет функцию защиты, по крайней мере большинство крупных компаний, которые я знаю, реализуют программы корпоративной социальной ответственности не потому, что им хочется делать добро, а потому, что видят в них определенный щит во взаимоотношениях с государством или с инвесторами. Я вижу в этом главную проблему. Очень легко, особенно в наших российских условиях, из любой компании любого уровня, даже самой крупной, сделать социального врага. Достаточно сказать, что она обидела детей, не выделила денег на пуанты для танцевального класса... Здесь существует очень большая проблема. Социальную ответственность, социальную политику компаний, особенно в регионах, рассматривают как бюджетозамещающую деятельность. И все! Там ее не воспринимают в полном смысле как социальную ответственность компаний, а используют для затыкания бюджетных дыр, появившихся по тем или иным причинам. Переломить это отношение, с моей точки зрения, сейчас невозможно. Просто нужно смириться с тем, что, к сожалению, социальная ответственность в компаниях в основном реализуется в косвенной форме социального налога, главным образом имеющего защитную функцию: мы что-то делаем (содержим футбольную команду, помогаем театрам), вот вы нас и не трогайте.

Мне недавно пришлось проанализировать основные соглашения российских внешних компаний с регионами. Везде совершенно четко просматривается: то, что мы называем социальной ответственностью, идет на закрытие узких мест. Очень мало на самом деле перспективных программ. В рамках социальной ответственности только у двух-трех компаний я нашел реальные программы по подготовке кадров для регионов. В основном это опять же поддержка искусства, спорта. И еще, как это ни парадоксально, ЖКХ, которому, по-моему, не нужны программы социальной ответственности. Возьмем одну уважаемую нефтяную компанию. У нее в соглашении с регионом записано (это не публикуется), что в качестве мер социальной ответственности в столице региона нужно отремонтировать несколько километров дорог, тротуаров. Вот такая, к сожалению, социальная ответственность. И со стороны государства такой подход только стимулируется.

Опять же проблемы чисто практической деятельности. Могу сказать, что большинство компаний, которые я знаю, программы социальной ответственности «в белую» финансируют примерно на 20—30%. Все остальное идет «черным налом». Что делать? То ли должны принять в конце концов нормальный закон о благотворительной деятельности, который уже больше десяти лет лежит в Государственной думе, и уходить от этой дурацкой практики. Компании пытались несколько раз это делать, в том

числе через РСПП, но ситуация абсолютно тупиковая. То есть условно социальная ответственность через «черный нал» реализуется на самом деле, но к тому, о чем мы говорим, это не имеет совершенно никакого отношения. Это та социальная ответственность, которую здесь часто показывают.

Стоит обратить внимание на то, что у нас в компаниях нет менеджеров по социальной ответственности. В основном что происходит? Это реакция на письма. Пришло письмо: выдайте 60 тыс. для детского сада. Выдали. Социальная ответственность. А ни в одной компании нет человека, который бы стратегически занимался тем, что здесь нам нужно это, в этом регионе нам нужно то, т. е. как мы будем себя позиционировать.

Я завтра улетаю в Архангельск, там та же самая проблема. Губернатор ставит вопрос перед тремя крупными российскими компаниями — по 2 млн долл. с каждого. Вот и вся социальная ответственность. А я как раз распределяю, кому что нужно, помощь университету, школе и т. д. Нужен все-таки какой-то механизм стимулирования социальной ответственности со стороны государства. Потому что пока политика социальной ответственности выполняет сугубо защитную функцию. То есть если к тебе придут с автоматом или с налогами, то ты, может быть, детям помогаешь. Это дает эффект, кстати. Не буду называть компанию, но на нее очень крупно в прошлом году наехали в одном регионе. Там губернатор и другие тут же завалили президента письмами о том, что благодаря этой компании дети пользуются бассейном, пятое, десятое. И сработало. Но это опять же все равно была чисто защитная функция.

— Но здесь никакая не социальная ответственность. Это благотворительность, помощь или еще что-то.

И. В. Беликов. Конечно, должна быть политика. А у нас это разовая реакция. С моей точки зрения, социальная ответственность — это политика, четко позиционирующая компании в плане удовлетворения потребностей общества в общефедеральном масштабе, или в регионе, или в рамках конкретного предприятия и пр. Этого почти нигде нет.

А. В. Попов (директор НИКР). Так вот это и задача нашего института и нашего семинара — показать, что это не социальная ответственность.

И. В. Беликов. Есть другие примеры, когда финансисты компаний приходят в городской бюджет, смотрят его и дают там экономию 10—15%, указывая на моменты нерационального его использования. Это очень хорошая социальная ответственность, когда финансист компании на деньги компании тратит свое время, работает с городским бюджетом и его оптимизирует. Но таких случаев — единицы.

Сама культура социальной ответственности тоже появляется в определенное время и в определенном месте. Безусловно, начинается это, естественно, с разовых акций, с меценатства, с благотворительности. У каждого по-своему. Я думаю, что и во времена раннего капитализма было то же самое. Были короли, цари, императоры, которые точно так же общались с банкирами. Более того, в Средние века приветствовали, когда те же рантье давали займы князьям и графам, потом их сжигали на костре как еретиков, чтобы не платить долги. Все это было, но речь идет о том, чтобы от осознания необходимости этого постепенно прийти к созданию государственной инфраструктуры, к государственному стимулированию.

А. В. Попов. Проблема в том, как списывать отдельно затраты по благотворительности. Это очень трудно контролируемая вещь, потому что сразу возникает вопрос администрирования, тем не менее это все-таки начинают понимать. Я надеюсь, что то, о чем вы говорили, как раз и связано с институциональной системой, потому что к каждой инициативе бизнеса и государство должно быть готово. Государство и бизнес должны быть готовы к корпоративному гражданству, которое сейчас провозглашено в мире чуть ли не главной, генеральной линией. В России бизнес не готов, да и государство не готово. Понятно, что это трудный путь.

Завершая семинар, если коротко сформулировать, скажу: сумма получается такая, что для бизнеса естественно стремление к минимизации издержек. Это нормальная задача бизнеса. Но одновременно для бизнеса естественно и стремление к минимизации рисков той среды, в которой он действует. На стыке этих двух стремлений и формируется, видимо, корпоративная социальная ответственность, потому что даже те вопиющие примеры, которые здесь приводились, — это тоже форма минимизации риска ведения своего бизнеса. Видимо, таков итог нашего семинара.

ВОСТОЧНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИХ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ

А. В. Попов (директор НИКР). С каждым годом Восточно-Азиатский регион играет все более значимую роль в процессах, происходящих в мире. 20 лет назад там проживало больше всего населения, которое строило коммунистическое общество. Сегодня мы имеем такой парадокс: самая большая страна в мире до сих пор является социалистической. При этом второе социалистическое государство региона — Северная Корея — считается теперь мировым «изгоем». Это абсолютно бедная, живущая только за счет благотворительной помощи извне страна. На этом фоне за последние 30 лет произошли процессы, в результате которых появились «азиатские волки», т. е. в какой-то момент мы вдруг узнали, что основные финансовые центры мира находятся в Сингапуре и Гонконге. До этого мы в Советском Союзе считали единственной развитой страной региона Японию.

Особняком стоят страны исламского мира. Двадцать лет назад Советский Союз и Соединенные Штаты буквально разрывали эти государства на части, т. е. одни страны были больше проамериканскими, другие — пророссийскими. Но теперь, наверное, такой поляризации нет. Отголоском прежнего противостояния стал исламский экстремизм, та головная боль, которая сейчас есть и у России, и у Америки, и у всего мира.

Безусловно, очень крупных успехов страны региона достигли в экономике. Например, просто семимильными шагами идет развитие Китая, темпы роста его ВВП превышают 10%. И все это стабильно, и конца-края этому не видно. Китай на последней Олимпиаде обогнал Россию по количеству завоеванных медалей, еще десять лет назад об этом нельзя было даже подумать, а сейчас многие считают, что на следующей Олимпиаде, которая состоится в Пекине, Китай может обогнать и Америку.

Что касается инвестиций, которые развитые государства вкладывают в страны других регионов, то безусловное лидерство здесь также у Китая. Большинство крупнейших компаний мира вложили в Китай значительные средства. И здесь уже особняком стоит Россия, потому что российские инвестиции составляют всего лишь 0,3% общего объема инвестиций в китайскую экономику. Можно с гордостью сказать, что инвестиции, которые сделала в Китай компания «Акрон», сегодня признаются самыми эффективными среди российских компаний. По пути «Акрона» пошли и

другие, в том числе группа «Фосагро», которая также заявила о строительстве совместного предприятия по производству фосфатных удобрений в Китае.

Еще можно отметить, что тема российских инвестиций в китайскую экономику интересна, но нельзя забывать, что в настоящее время мы видим такой фактор, как ползучая китайская эмиграция в Дальневосточном регионе России. Уже сегодня мы видим, что более 2 млн граждан КНР легально и нелегально находятся на этой территории. Одни говорят, что это большой плюс для России, т. е. китайцы будут поднимать этот регион. Другие говорят, что через несколько десятков лет Дальний Восток просто объединится с Китаем силовыми или иными методами. Отмечу и такой момент: в городах Дальневосточного региона сейчас 90% автомобилей с правым рулем, т. е. Дальний Восток все больше отделяется от европейской территории России и все больше смотрит на Восток. Кто-то смотрит на Китай, а, допустим, Сахалин и Курильские острова смотрят на Японию.

А. А. Дынкин (научный руководитель НИКР). Конечно, для России это очень важно. Развитие и Восточной Сибири, и Дальнего Востока сильно зависит от наших отношений с этими странами. Разумеется, потрясает Китай, который, по последним данным, обогнал Соединенные Штаты по экспорту потребительской электроники и продукции информационных технологий. Он вышел на третье место в мире, обогнав Японию по объему внешнеторгового оборота. Китай активно борется с Японией за доступ к российским энергоресурсам, и не только к российским. Китай стал нашим крупнейшим внешнеторговым партнером среди этих стран.

А, скажем, по объему легальных инвестиций, которые учитывает наша статистика, на Дальнем Востоке Китай занимает очень скромное место, в десять раз уступая Японии.

Почему так происходит, Василий Васильевич? И вообще вы как специалист, мне кажется, поможете нам понять особенности экономического развития Китая, потому что, безусловно, это самая интересная страна в регионе.

В. В. Михеев. Обращаясь к теме восточно-азиатского вектора внешней политики России, необходимо прежде всего обратить внимание на главного, если можно так выразиться, возмутителя спокойствия в Восточной Азии, — на Китай. Но прежде чем представить мое видение проблемы перспектив развития Китая, позвольте мне подарить руководителям института два экземпляра книги «Китай: угрозы, риски, вызовы развитию». Ее главная идея состоит не в том, что Китай непосредственно для кого-то представляет угрозу. Сегодня благодаря взаимозависимости, прежде всего экономической, большой роли Китая на многих мировых товарных рынках, а в последнее время и на рынках капитала, то, что происходит

в Китае, не безразлично остальному миру. И если там случится какого-либо рода коллапс или крупная катастрофа, это так или иначе затронет не только близлежащие страны, но в какой-то мере и глобальную экономику. Поэтому идея книги заключается в том, чтобы посмотреть, с какими угрозами сталкивается Китай, дать прогноз, какова вероятность глубокого кризиса, и показать, как это влияет на мировую экономику и политику.

Количество работ, мнений, публикаций о Китае огромно, поскольку проблемы этой страны безграничны. Я хотел бы сконцентрироваться на вопросах, связанных с общей характеристикой экономического и политического положения Китая, и постараться дать прогноз, отталкиваясь именно от того, насколько возможны различные потрясения, катаклизмы в этой стране.

В чем суть нового глобального позиционирования Китая? Она состоит в том, что, получив экономический вес в мире, Китай стремится на этой основе завоевать определенные политические позиции. В последнее время, стремясь достичь этой цели, он выстраивает диалог с «большой восьмеркой» в качестве партнера, в том числе с 2003 г. и по финансовым каналам. Китай предлагает диалог о безопасности странам НАТО, правда, пока не очень очерченный в деталях, но тем не менее. Со второй половины 2005 г. он начал стратегический диалог с Соединенными Штатами, стремясь выглядеть их партнером не только по региональным, но и по глобальным проблемам.

На региональном уровне Китай, как всем известно, является хозяином шестисторонней встречи по северокорейской ядерной программе, участником Шанхайской организации сотрудничества и инициатором и главным проводником идеи торгово-экономического сотрудничества в Восточной Азии в форматах АСЕАН + 3, а совсем недавно и в формате первого восточноазиатского саммита.

Но Китай стремится к мировому политическому лидерству на основе экономических успехов в очень интересной внутривнутриполитической обстановке. Монополия на власть сохраняется в руках Коммунистической партии Китая (КПК). Это вызывает в мировых кругах, в том числе и в России, двойственное отношение. В этой связи действительно встает вопрос: насколько устойчив правящий класс Китая? Каков там бизнес-климат? Насколько китайский бизнес автономен от государства? Каков политический климат? Насколько стабильна социально-политическая обстановка? Каковы отношения Китая с рыночными демократиями? И, наконец, насколько стабильна та его тенденция к лидерству в мировых и региональных делах, которая сейчас обозначилась?

Если начать с общей характеристики происходящего в этой стране, то уже с начала рыночных реформ (конец 70-х — начало 80-х годов) там

происходит становление частного капитала сначала на уровне мелких и средних собственников, а во второй половине 90-х началось формирование крупного частного капитала. Сегодня в Китае насчитывается десять официальных долларовых миллиардеров, чьи фотографии можно видеть на страницах газет. Самому молодому из них 24 года, он сделал свои миллиарды на информационных технологиях. Кроме того, имеется больше тысячи юаневых миллиардеров, тоже совершенно официальных, их фамилии и фотографии не являются секретом. Есть предположение, что существует и большой слой тех, кто находится в «серой» экономике.

Численность среднего класса тоже является показателем. Что такое средний класс? В Китае есть довольно четкие критерии. Это доход больше 1000 долл. в месяц на члена семьи. Второй критерий — собственность не менее 100 тыс. долларов на семью из трех человек. Если исходить из этих двух критериев, то уже в 2005 г. численность среднего класса превышает 80 млн человек. Можно сказать, что это мало. Но следует принять во внимание, что Китай — большая страна, и развивается он неравномерно. Сначала развиваются городские районы, причем в восточной части страны. Городское население — это примерно 400 млн человек. И подавляющая часть среднего класса приходится на городское население. То есть средний класс в городах составляет примерно 20%, а это вполне нормальный по российским меркам средний класс.

Интересно, что качественные изменения в экономике приводят и к изменениям в политике. Они начались и оформились при новом руководстве, которое пришло к власти в 2003 г. На XVI съезде КПК в ноябре 2002 г. представителям новой производительной силы Китая, а именно частному бизнесу, было разрешено занимать руководящие посты в партии (быть простыми членами они могли и раньше). Да, это создает лоббистские механизмы. Но, с другой стороны, отражает какой-то элемент компромисса между партийной властью и бизнесом при кулуарном согласовании тех или иных вопросов.

Дальше — больше. В 2004 г. были приняты изменения Конституции, согласно которым частная собственность, нажитая не преступным путем, является законной и равноправной с собственностью государственной. Для Китая, который несколько раз менял Конституцию, это большой шаг вперед. Другое дело, что от декларации, даже конституционной, до практических мер по защите частной собственности дистанция огромная, но тем не менее.

В хозяйственной сфере государство постепенно уходит из микроэкономики, концентрируя внимание на решении структурных задач поддержания макроэкономической стабильности в стране. Опять же можно возразить, что это скорее декларации. На практике ситуация выглядит немного по-другому — государство продолжает так или иначе вмеши-

ваться в дела предприятий, в том числе через коррупционные механизмы и т. д. Тем не менее таковы тенденции, связанные со становлением крупного частного китайского капитала. В последние пять-семь лет этот процесс происходил наиболее быстро.

В конце 2004 и в 2005 г., на мой взгляд, начинается новый этап в развитии национального капитала Китая, как частного, так и государственного. Суть его связана с тем, что Китай переходит от политики нетто-импорта капитала к активной экспансии своего капитала за рубежом. Она существует в разных формах — государственных кредитов, вложений прежде всего в производство углеводородов, но также и скупки (или попытки скупки) ликвидных активов в развитых экономиках. И здесь вступает в игру очень интересный фактор, о котором я уже говорил.

Экономический рост Китая происходит в условиях монополии компартии на власть. Это рождает главную международную проблему Китая или его главный глобальный вызов, который состоит в том, что экономически Китай — конкурент, но конкурент «свой», рыночный для западных демократий, а политически он «чужой». Попытки Китая в Соединенных Штатах, России или Японии выйти на крупные активы сопровождаются предложением бóльших денег, чем дают конкуренты. Однако лоббистам удается протолкнуть через американский Конгресс, через парламент отрицательное решение. Потому что Китай политически «чужой», непонятный. То же происходит, видимо, и у нас. Китай допускают к участию в конкурсах на энергетические проекты или на покупку энергетических активов, но в итоге отстраняют. Мне кажется, что это ключ к пониманию места Китая в мировой экономике и политике на ближайшую перспективу. С товарами Китай выходит, у многих болит голова, тем не менее к этому начинают за последнее время привыкать. А выход капитала — это для Китая совершенно новое явление. И тут реакция международного бизнеса такова: появился агрессивный богатый новичок, ведет себя непонятно, да еще и власть там в руках Коммунистической партии.

На фоне становления частного капитала существует еще один момент. Понимая проблему политически «чужого» — экономически «своего», китайское руководство старается как-то ее разрешить. Естественно, оно не идет по пути, который со стороны может показаться самым простым, — введения демократической системы путем создания многопартийности. Власть опасается хаоса и пытается компенсировать отсутствие многопартийности другими направлениями развития внутренней демократии.

Я бы отметил три момента, связанные с пониманием демократии как многопланового явления, которое включает и выборы, и власть закона, и ответственного избирателя. Если говорить о выборах, Китай вводит демократические институты на двух противоположных уровнях — сверху и снизу.

Цзян Цзэминь не хотел уходить. Он хотел остаться генеральным секретарем на третий срок, однако есть Устав КПК и завещание Дэн Сяопина, но главное — Устав. Ему не разрешили остаться на третий срок. Это не было решено путем всеобщего голосования, тем не менее в кулуарах голосование было. То есть произошла смена высшего руководства в соответствии с действующими правилами.

Другая сторона этого процесса — развитие поселковой демократии на самых нижних уровнях, выборы волостных старост. Тут тоже не все идет гладко, потому что прежде руководившие партийные чиновники зачастую оказываются избранными на эту должность.

Второе — расширение власти закона. Новое руководство действительно отстаивает свое видение демократии и считает, что власть закона — предпосылка демократических процедур.

Третье — это образование избирателей. В стране насчитывается 800 млн крестьян. Причем крестьяне отделены от системы бесплатного среднего образования, есть только начальное, почти все отделены от системы социального обеспечения. Это наименее политически образованная часть общества. И руководство в качестве одного из аргументов, почему оно не хочет делиться властью, выдвигает тезис, что в этих условиях очень легко манипулировать людьми. То есть к власти может прийти такая сила, которая приведет к социальной дестабилизации, волнениям и нарушению политической стабильности. А политическая стабильность — это болевая точка. Времена «культурной революции» и «банды четырех» они прекрасно помнят, и не дай бог, чтобы такое повторилось.

В этих условиях китайское руководство начинает обдумывать варианты развития на будущее. Я не хочу сказать, что Пекин уже готов отказаться от монополии на власть. Так вопрос не стоит. Но на аналитическом уровне в кругах, близких к политическому руководству, обсуждаются различные идеи. Например, идет изучение шведской, вообще европейской модели социализма. Раздаются голоса: почему бы не изменить идеологическую доктрину с коммунистической на социалистическую? Хотя если брать китайскую идеологию не только на словах, но и в той части, которая связана с конкретными делами, то совершенно очевидны два уровня. Существуют коммунистическая ортодоксальная демагогия — и совершенно прагматический идеологический подход.

Читая китайскую Конституцию, сталкиваешься с удивительной вещью. Если пропустить преамбулу и перейти к основному тексту, то это средневропейская конституция: права человека, частная собственность и т. д. А в преамбуле содержатся вещи, которые противоречат всему этому: победа социалистических производственных отношений, компартия — руководящая сила, Мао Цзэдун и т. д.

Я через знакомого юриста получил в нашем Конституционном суде консультацию: если дойдет до дела, что важнее — преамбула или основная часть? Ответ был такой: вообще не должно быть расхождений между преамбулой и основной частью. А все-таки? Он говорит: основная часть имеет силу. То есть если теоретически заглядывать в будущее, это обстоятельство очень важно, но оно не означает, что у КПК есть намерение отдать власть.

Третий момент появился только в этом году на волне китайско-тайваньских отношений. Пекин очень озабочен политикой тайваньского президента Чэнь Шуйбяня, направленной на провозглашение независимости. Китайские власти хотят размыть эту политику путем установления контакта с Гоминьданом. Это удалось на декабрьских выборах, раз Гоминьдан выиграл практически все муниципальные выборы. На этом фоне появляется идея в будущем, после объединения с Тайванем, вернуться к той политической системе, которая была до образования КНР, когда в стране было две силы — компартия и Гоминьдан. Пока это просто дискуссии. Я хочу показать, что проблема политически «чужого» Запада в Китае осознается. Она остра, но к радикальному ее решению не готовы, тем не менее такие дискуссии идут.

Новое китайское руководство сталкивается с очень серьезными экономическими вызовами, связанными с необходимостью смены модели экономического развития. В 2005 г. заканчивается 10-я пятилетка, кстати, первая пятилетка, когда было введено индикативное планирование, а обязательное планирование было отменено. Провозглашались ориентиры. Количество этих ориентиров несколько сократилось. А со следующего года начинается 11-я пятилетка. И здесь существует очень большая проблема. Да, прошедшая пятилетка вроде была успешной, если брать темпы экономического роста. Последние три года они составляли 9,5%, а в 2005 г. — 9%. Но за счет чего они обеспечивались? Главные факторы — это огромные внутренние накопления. Больше 40% капиталовложений в основные фонды. Это приводит к перегреву экономики в определенных отраслях и к совершенно фантастическому расходованию ресурсов и средств. Есть внешние факторы, прежде всего экспорт. Не случайно объем внешней торговли страны почти равен валовому внутреннему продукту. Роль экспорта очень велика. Отмечу большую роль прямых иностранных инвестиций. Доля иностранных инвестиций в общих капиталовложениях невелика, примерно 10—12%, но важнее вопрос качества инвестиций — это новые технологии, новый менеджмент. И если брать долю совместных предприятий в экспорте, то она выше 50%. То есть формально вроде не очень, но реально это один из важнейших факторов.

Наконец, несмотря на стремление государства уйти из микроэкономики, до сих пор все-таки сохраняется его большая роль в определении того, какие бизнес-решения принимаются на уровне предприятий,

причем не только государственных, но и смешанных и частных. Эту модель Китай стремится изменить, преобразовав структуру факторов экономического роста.

На первое место должны выйти внутренний спрос, реструктуризация экономики на основе экономических факторов, т. е. знакомая вещь, экспорт китайского капитала за рубеж с целью обеспечить площадки и для поступления ресурсов, прежде всего необходимых для поддержания китайской экономики, и для того, чтобы обеспечить себе место на мировых рынках капитала.

Новый момент, который нынешнее руководство Китая пытается внести, связан уже с социальными последствиями экономического роста и состоит в более справедливом распределении. На данном этапе быстрое развитие получили восточные провинции Китая, прежде всего регион Шанхая. Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи — представители шанхайской группировки, и совершенно естественно, что шанхайский бизнес получал преференции при реализации государственных проектов. Городское население богатело, а тяжелое положение на селе сохранялось. Ху Цзиньтао пытается развернуть социальную составляющую развития.

Но главное — это попытка провести институциональную реформу, т. е. сделать основным двигателем развития не государственный, а частный капитал. У такой стратегии, которая стартует с 2006 г., в середине 2005 г. появились определенные предпосылки. Впервые за время развития Китая в III и IV кварталах 2005 г. внутренний спрос вносит больший вклад в прирост ВВП, чем экспорт. Корректировка курса связана, на мой взгляд, прежде всего с тем, что страна подошла к какой-то критической черте, когда без пересмотра соотношения роли государства и частного бизнеса в пользу последнего не обойтись. Тем более что юридические основы для этого созданы в той же Конституции и измененном партийном уставе.

Если говорить об эффективности, то отдача от инвестиций в государственные предприятия в два раза меньше, чем в частные. При этом она остается на очень низком уровне, примерно 4—5%, т. е. в государственном секторе она ниже ставки рефинансирования. Это создает известную макроэкономическую напряженность.

Нынешнее руководство, пытаясь провести коренную смену модели экономического развития, отталкивается от того, что не удалось сделать прежде. Пытались ослабить административное воздействие на экономику, но не смогли в этом преуспеть. Государство продолжает играть решающую роль в распределении факторов производства, связанных с землей и прежде всего с инвестициями.

Недостатки действующей модели обнаруживаются и на микроуровне. В среднем доля «плохих» долгов китайских предприятий достигает 10%. Это довольно высокий показатель по сравнению с развитыми странами. Среди 16 китайских компаний, входящих в число 500 крупнейших компаний мира, нет ни одной негосударственной.

Отсутствие подлинной конкурентной рыночной среды внутри страны приводит к тому, что значительные ресурсы по-прежнему остаются в распоряжении экономически малоэффективных государственных предприятий. Если взять банковскую сферу, то финансирование через четыре основных государственных банка распределяется примерно так: 70% — государственные госпредприятия, 30% — негосударственные.

Не хватает высококвалифицированных кадров в области менеджмента и инженерно-технического производства. Низка культура предпринимательства. Финансовая информация очень запутанна и непрозрачна не только для внешнего наблюдателя, но и для самих китайских предпринимателей.

К негативным сторонам можно отнести и отсутствие собственных китайских брендов, способных утвердиться на мировом рынке. Китай производит 30% известных в мире товаров, но в перечне 100 наиболее влиятельных производителей нет ни одного китайского, т. е. все эти товары в основном производятся на основе импорта технологий.

Проходящая структурная перестройка китайской экономики сталкивается с очень многими идеологическими и социальными проблемами. Само понятие «приватизация», хотя она осуществляется на практике путем изменения формы собственности государственного предприятия на смешанное или частное, не используется. Применяется слово, употреблявшееся в свое время у нас, — «разгосударствление».

С другой стороны, осуществление приватизационных проектов сопровождается различными злоупотреблениями. Предприятия часто банкротятся только для того, чтобы продать их по выгодной цене. При этом происходит большой выброс рабочей силы и создается социальная напряженность.

Если говорить о государственном секторе, то абсолютные размеры госсобственности составляют примерно 1,3 трлн долл., т. е. около 90% ВВП страны. И из них примерно 40% приходится на долю 100 с лишним крупных и сверхкрупных предприятий.

В целом по Китаю доходность капитала невелика. Как я уже отмечал, она составляет 6% в частном секторе и 4,9% в государственном. В связи с этим выдвигается задача минимизировать поле деятельности государственных предприятий.

Доля государственной собственности варьируется по отраслям экономики. В ключевых отраслях, особенно в оборонной промышленности, она составляет 100%. Должен заметить, что китайцы уже практически перешли на американскую модель развития оборонной промышленности, т. е. предприятия производят и гражданскую, и оборонную продукцию в зависимости от заказа. Чисто оборонных предприятий, как было раньше, у них уже нет, тем не менее там 100%-ная государственная собственность. В нефтедобывающей промышленности — 92%, в нефтехимической — 69%, в электроэнергетической — 90%, в металлургической — 64%, в угольной — 70%, в гражданской авиации — 90%. Проблема приватизации государственной собственности сейчас связана не столько с идеологией, сколько с процедурами — каким образом осуществлять приватизацию.

Еще несколько слов о частном национальном капитале. Я уже говорил о его позитивных чертах. С другой стороны, он находится в сложнейших условиях. Национальный капитал не получает достаточных кредитов. Он на это реагирует разными способами. Развивается, если говорить о мелком и среднем бизнесе, семейное производство. Семейный бизнес, как правило, не обращается за кредитами. Но самая большая проблема для китайского частного национального капитала состоит в том, что в своей стране он пользуется гораздо меньшими правами, чем иностранный капитал. В китайском законодательстве есть пункты, которые оберегают частный иностранный капитал от национализации. В отношении частного китайского капитала такого нет. Существуют различные налоговые льготы. Перед вступлением в ВТО вроде бы налоговые условия для частного иностранного и национального капитала должны были выровняться. Однако на практике существуют лазейки, оставленные именно для иностранного частного капитала, чтобы обеспечить ему бóльшие приоритеты.

Другой, обходной путь, который избирает частный национальный капитал, связан с «серой», теневой экономикой. Механизмы известны — вывод денег в Гонконг или через Гонконг на Виргинские острова и потом уже вход в Китай в качестве иностранного капитала. Если посмотреть официальные данные, то главным инвестором является Гонконг, но на втором месте стоят Виргинские острова. Этот канал действует, развивается, и с ним очень трудно бороться, потому что сама жизнь подталкивает к тому, чтобы искать такие лазейки.

Мы уже говорили о политических аспектах. В нашей монографии довольно большой блок о внутривнутриполитических разборках в руководстве Китая, об идеологических позициях отдельных персон. Ведь от политики через экономику прослеживается цепочка к нашему сотрудничеству с Китаем.

Как я уже говорил, Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи — представители шанхайской группировки, они получали привилегии. Пришел Ху Цзиньтао и решил это поломать. Цзян Цзэминь в свое время провозгласил программу развития и освоения западных территорий, которые ближе к Центральной Азии. Ху Цзиньтао в противовес этому сделал крен на развитие северо-восточных территорий, на реконструкцию старых предприятий у российской границы. Возникло столкновение интересов бизнесменов, которые в прошлом опирались на Цзян Цзэминя, а сейчас — на тех в высшем руководстве, кто до сих пор с ним связан, и новых групп бизнесменов, которые делают ставку на Ху Цзиньтао и хотят получить свою нишу в распределении природных ресурсов.

Иногда китайскую внутривнутриполитическую ситуацию анализируют с таких позиций: есть прагматик Ху Цзиньтао и консерватор Цзян Цзэминь, и между ними идет борьба. На мой взгляд, нынешняя китайская политическая ситуация не поддается анализу в таких координатах. Фактически и Цзян Цзэминь, и Ху Цзиньтао выступают за развитие рыночных реформ. Тут нет противоречий. Другое дело, что происходит столкновение интересов промышленных и финансовых групп в борьбе за государственные ресурсы, которые расходуются на те или иные цели. И здесь противоречия накапливаются. Поэтому, развивая свою программу развития северо-востока Китая, Ху Цзиньтао сделал ставку именно на постоянный источник нефти из России. Проект трубопровода из России через реконструкцию северо-восточного Китая связан с его позициями во внутривнутриполитической борьбе. Давление Китая по этому вопросу было очень жестким, и сейчас оно продолжается. Они поняли, что трудно реально что-то получить, но тем не менее.

В Китае есть весьма интересное явление. Оно получило название «новые левые». Связано оно с тем, что появились молодые интеллектуалы, и Ху Цзиньтао отчасти им симпатизирует, потому что его мнение относительно распределения богатства совпадает с их идеями. Эти интеллектуалы считают, что все экономические успехи страны достигнуты за счет обворовывания крестьянства, что нынешнее распределение несправедливо, неправильно. Их назвали левыми не потому, что они хотят вернуться к коммунизму, а из-за старых тезисов относительно более справедливого распределения. На этой основе «новые левые» начинают выдвигать аргументы против приватизации, против смены модели развития, связанной с увеличением доли частного капитала в экономике. Эта тенденция пока не представляет большой угрозы, потому что все-таки остается рыночный мейнстрим, но тем не менее на нее надо обратить внимание.

Очень интересный вопрос состоит в том, какова вероятность возникновения в Китае глубокого кризиса. Ответ на него позволит сделать прогноз наших отношений и перспектив для бизнеса в любой сфере. Анализ показывает, что кризисы разной степени

глубины в Китае происходят постоянно. И именно реакция на эти кризисы приводит к регулярной корректировке экономического развития. Что же касается глубокого кризиса, то он возможен, на мой взгляд, при двух условиях. Первое — это совпадение одного кризиса с другим по времени, например, финансового и социального кризисов или экономического спада и всплеска какого-нибудь птичьего гриппа, атипичной пневмонии и т. д. Но мало, чтобы они наложились, нужно, чтобы в этот момент сработал внешний детонатор.

Я думаю, существует несколько видов детонаторов. Прежде всего это внешнеэкономические детонаторы, кризис на мировых финансовых рынках. Китайцы очень этого боятся, памятуя об азиатском кризисе 1997—1998 гг., который для Китая косвенно сыграл весьма положительную роль, впервые заставив его повернуться лицом к процессам глобализации в мировой экономике.

Второй детонатор — это мировой энергетический кризис. Китай не случайно сейчас предпринимает активные шаги по электрификации источников получения сырья. С этой точки зрения он и на наши ресурсы смотрит. Это его дополнительные интересы.

Я уже говорил об усиливающейся борьбе Китая и Японии за доступ к мировым энергетическим ресурсам — и в России, и в Иране, и в Судане, и в Латинской Америке. Это еще один ответ Китая.

Третий внешнеэкономический детонатор связан с ухудшением конъюнктуры на товарных рынках, на которые ориентирован китайский экспорт. Попытка повысить роль внутреннего потребления в обеспечении темпов роста ВВП отражает стремление Китая уменьшить зависимость от этого возможного детонатора внутреннего кризиса.

Дело в том, что замедление экономического роста, сокращение поступлений в казну чревато обострением внутренних социальных проблем. Формально официальная внутренняя задолженность находится на уровне 10% ВВП. Однако реальная задолженность с учетом накопившегося с дореформенных и раннереформенных времен составляет уже порядка 60—70% ВВП. Китайцы обязаны это выплачивать. Поэтому поддержание пусть не сверхвысоких, но высоких темпов роста и, главное, пополнение казны за счет экспортных поступлений для них стратегически важно и связано с социальными проблемами.

Существуют и внутренние детонаторы. Первый — политические разногласия внутри руководства, как я уже говорил, в борьбе за ресурсы. Если это приведет к какому-то внутривластному кризису, будет подорвана политическая стабильность. И возникнет вполне просчитываемая и понятная цепочка последствий.

Другой детонатор — идеологический. Все-таки чем дальше идет рыночная реформа, чем глубже Китай интегрируется в мировую экономику, чем более «своим» пытается выглядеть для рыночных демократий, тем острее встает проблема идеологической ориентации. Китаю пока удается ее немного приглушить, но в стране наблюдается апатия населения, апатия молодежи. Они предлагают студентам вступить в партию. Те отвечают: а зачем нам это нужно? Нас еще будут на собрания таскать. Но невступление ни к чему не ведет. Я спросил одного студента Пекинского университета: «Как у вас марксизм-ленинизм, маоизм преподают?». Он говорит: «Преподают, а мы сидим — кто английский учит, кто математику делает». «А как преподаватели?». «Мы же не шумим». И китайское руководство это видит. То есть падение интереса к коммунистическим идеалам, особенно у молодого поколения, делает эту проблему все более актуальной. Пока есть время, пока ее можно отложить. Но это важный внутренний детонатор.

Третий внутренний детонатор — коррупция. Понятно, что коррупция — это плохо, это удар по экономике. Но здесь возникает ловушка, характерная не только для Китая, но и для других стран Восточной Азии. В частности, она очень сильно сработала в последние годы в Южной Корее. В чем ее суть? Коррупция замещает, компенсирует отсутствие прозрачных, основанных на законе связей между властью и бизнесом. И активная борьба с коррупцией, с одной стороны, — это хорошо, но, с другой стороны, она может привести к разрушению взаимодействия власти и бизнеса, что чревато экономическими пробуксовками и т. д.

Кроме того, наступление на коррупцию в конкретных китайских условиях обостряет противостояние между старым и новым руководством.

Если посмотреть коррупционную ситуацию, Ху Цзиньтао, с одной стороны, форсирует борьбу с коррупцией (много расстрелов, много дел), а с другой стороны, есть случаи приостановки этой активности. Это связано именно с коррупционными ловушками.

Я бы выделил еще и «промежуточные» детонаторы — гонконгский и тайваньский факторы. Наиболее опасен тайваньский фактор. Я уже об этом упоминал, но скажу еще одно. В 2005 г. Китай принял закон против раскола страны и подвергся критике со стороны тайваньцев и отчасти западной общественности за то, что он предусматривает применение военной силы в случае провозглашения Тайванем независимости.

Следует заметить, что Китай всегда оставлял за собой возможность применения силы. Ему не нужен был для этого новый закон. Но, приняв его, Китай перевел принятие решения о военной акции из партийно-политической сферы в юридическую. То есть теперь нужна процедура, прописанная в законе. Можно сказать, что парламент контролируется партией. Контролируется, но все равно нужна процедура. Одного пар-

тийного решения недостаточно. Кроме того, Ху Цзиньтао этим законом прикрылся от критиков, утверждавших, что он ничего не делает. Цзян Цзэминь в свое время говорил об объединении в 2007 г., и теперь Ху Цзиньтао может сказать: вот закон, давайте действовать по закону. Мне кажется, что как раз принятие этого закона смягчит действие наиболее опасного тайваньского детонатора в случае наложения нескольких внутренних кризисов.

Перейду к российско-китайским отношениям. В конце 2004 г. наши отношения вступили в новый этап. Визит Владимира Путина в октябре 2004 г. в Китай подвел черту под спорами о границе. Во время этого визита были оформлены институциональные основы сотрудничества, т. е. созданы механизмы двусторонних связей (комиссии, группы), в рамках которых можно формулировать проблемы, обсуждать их и пытаться решить.

Кстати, вспомним действия сторон в последнем случае, когда в Китае случилась катастрофа и нависла угроза загрязнения уже на российской территории. Выяснилось, что у нас нет механизма предотвращения таких катастроф. Но что сделали китайцы? Используя механизм сотрудничества, они принесли извинения, пообещали компенсацию, выразили готовность к взаимодействию. Это позитивный элемент, черта развития сотрудничества.

Новый этап развития китайско-российских отношений, в который мы вступили в конце 2004 г., совпадает с явлением, о котором я говорил в самом начале, — со стремлением Китая занять более прочные глобальные и региональные политические позиции, позволяющие ему определять правила игры не только на мировых рынках, но и при создании новых институтов глобальной и региональной безопасности. Российская дипломатия пока продолжает воспринимать Китай через призму двусторонних отношений в области экономики. Это эффективно в том, что касается рынка вооружений. Здесь идет игра, противопоставление Китая Индии. В области энергоресурсов это также хорошо. Идет игра, которая пока не приносит больших дивидендов, но тем не менее.

В политической сфере есть Шанхайская организация сотрудничества, но когда Китай проявляет какую-то активность, сверхактивность, он не получает поддержки. На последней встрече глав правительств Китай предложил большие экономические программы, видя основы стабильности (на мой взгляд, справедливо) в улучшении экономической ситуации, ликвидации безработицы и прочих социальных корней терроризма и экстремизма в Центральной Азии. Остальные участники просто удивились, не смогли на это отреагировать.

Еще одна идея Китая — создание зоны свободной торговли в ШОС. Нет, мы не хотим. Мы создаем зону в рамках ЕврАзЭС — это ШОС без Китая. Китай мы вытесняем. Я не хочу сказать, что все, что делает Китай,

хорошо для России. Он действительно действует в своих интересах. Но чтобы вычленил то, что может быть полезно для России, из того, что не отвечает ее интересам, нужен новый подход, новое видение Китая с учетом его глобальной воли. Иначе такое отрицание всего и вся не только не принесет тактических выгод, но может создать и стратегические проблемы.

Если посмотреть наши официальные коммюнике, они начинаются красивой фразой: мы развиваем стратегическое партнерство, все у нас очень хорошо, но наша задача на будущее укреплять взаимное доверие. Что в основе этого лежит? Накопившиеся обиды и страхи с обеих сторон. На традиционный страх перед Китаем, китайской человеческой экспансией накладывается новое опасение, связанное с экспансией китайского капитала. Возникает новая фобия.

Вспомните время, когда Россия противодействовала планам США по созданию национальной ПРО и расширению НАТО. Мы втянули Китай в эту игру еще при Цзян Цзэмине, потом вдруг резко изменили позицию, а китайцы немного это упустили, у них возникли временные трения с американцами. Они их преодолели, но тем не менее сказали нам: если мы стратегические партнеры, нам надо как-то информировать друг друга.

Дальше — больше: нефтепровод. Я уже пытался объяснить, почему это так важно. Они в прошлом году предприняли агрессивнейшую атаку. Буквально все наши делегации в Китае от спортсменов до лиц высочайшего уровня получали от китайцев предложение: давайте строить нефтепровод. Мы не согласились. А это связано с планами Ху Цзиньтао.

Теперь стоит вопрос о газопроводе. У них появляются вопросы, почему затягиваются сроки принятия окончательного решения, как все это будет развиваться. О зоне свободной торговли я уже упоминал.

Наши отношения внешне выглядят очень хорошо. У нас нет разногласий, пограничный вопрос решен. У нас есть динамика торговли. Но скептик может заметить, что 20 млрд долл. с лишним — это меньше 2% китайского внешнеторгового оборота. Тем не менее положительная динамика есть. Есть хорошие двусторонние отношения. Но, мне кажется, мы все-таки немного упускаем имеющиеся возможности, связанные с предстоящей либерализацией китайского фондового рынка.

Что касается сотрудничества в сфере энергетики, мне, например, непонятно, почему надо играть на противопоставлении интересов, а не на их объединении — Китая, Японии и России. Почему не вести дело к созданию, скажем, восточноазиатского рынка углеводородов, который опирался бы на наши восточносибирские, дальневосточные ресурсы и мог бы участвовать в формировании мировых цен на энергоносители. Сначала на нефть, в будущем, может быть, и на природный газ.

Дискуссия

— Интересно, что специалисты по Китаю обычно делятся на две категории. Большая часть — это поклонники Китая, которые говорят, что надо перенимать китайский опыт, меньшая — те, кто всегда отрицают все китайские достижения. Василий Васильевич представил сбалансированный взгляд.

— Об экспансии капитала. Из ваших уст прозвучало, что экспансия китайского капитала в Россию — это больше плохо, чем хорошо. Может, я ошибаюсь?

В. В. Михеев. Нет. Восприятие российского бизнеса таково, что экспансия китайского капитала — это опасно, потому что непонятно. Не то что плохо. Я думаю, что китайский капитал, если он приходит в Россию, не имеет никаких особых льгот.

— Вместе с тем экспансию любого другого капитала — того же японского, германского, американского — встречают на ура. У нас в Новгородской области говорят, что очень хорошо. Соревнуются, кто больше привлек. Поэтому я думаю, что экспансия любого капитала хороша.

В. В. Михеев. Согласен с вами. Просто я хотел сказать о восприятии нашим обществом этой экспансии. Так же, как и в Соединенных Штатах. Мне кажется, что корень проблемы в том, что Китай — «свой»-«чужой». Политически «чужой», опасный. Еще существуют у нас фобии, связанные с историей. Китай слишком быстро вырос из нетто-импортера в экспортера капитала.

— Здесь, наверное, опасность не в том, что «свой»-«чужой», социалистический, капиталистический, а в том, что Китай воспринимается с той точки зрения, что китайцев много и они могут поглотить сначала Дальний Восток, потом и все остальное.

В. В. Михеев. Я участвовал в нескольких проектах и с китайцами, и с нашими дальневосточниками. На Дальнем Востоке, где население 6 млн, ежегодно постоянно проживает 200—250 тыс. китайцев. Это около 4% населения. В царской России до 1913 г. китайское население составляло 5%, т. е. примерно тот же уровень. А еще у нас пресса очень часто демонизирует этот вопрос. Существуют объективные данные. В 2004 г. было около 850 тыс. человеко-поездок из Китая в Россию. А знаете, сколько из России в Китай? 1,7 млн.

850 тыс. человеко-поездок, это официальные данные. Количество китайцев, которые переходят границу нелегально, очень невелико. Я видел данные наших компетентных органов за девять месяцев одного года — 160 человек задержали. В основном это «серые». Есть нарушения ви-

зового режима. По оценкам нашей миграционной службы, их примерно 50 тыс. в год. Что это за нарушения? Приезжают в качестве туристов и работают, не платят налоги. Действительно, китайцы часто нарушают наш закон, участвуют в преступном бизнесе. Вывозят лес, что-то еще, но мне трудно представить, что они на нашей территории действуют не в контакте с российскими криминальными структурами. Поэтому «перевести стрелки» на китайских мигрантов для местных руководителей часто бывает проще и легче.

Другое дело, что проблема существует. Да, есть эта «серая» эмиграция. Но никак не получаются те цифры, которыми пугают.

— Сейчас все увидели арабские погромы, сначала во Франции, теперь в Австралии. Китайцы могут запросто то же самое сделать. Они же еще более организованны, чем арабы.

В. В. Михеев. Практика китайских общезитий за рубежом показывает, что они объединяются, но обращают свои действия внутрь. В других странах полиция часто не вмешивается в то, что происходит внутри общины, и хотя коллизии там возникают, они редко выходят вовне. Это еще, знаете, с чем связано, в частности, в России? С тем, что до недавнего времени китайское государство (в том числе и посольства) просто плевало на своих граждан, которые попадали в беду. У Ху Цзиньтао это тоже одна из идей, близких к «новым левым», — не только перераспределить богатства, но и защитить обычного человека, китайца. У них в последний год постоянно, как только таможня остановила товары или еще что-то случилось, — сразу демарш посольства. И в этих условиях китайцы чувствуют, что государство на них начинает обращать внимание. Им есть на кого положиться. Я думаю, что в принципе это должно снижать агрессивность.

— Если агрессивность внутри диаспоры, бог с ней. Но диаспоры в Америке или в других странах далеко от Китая. А здесь Амур и полтора миллиарда штыков, готовых этот Амур пешком перейти.

В. В. Михеев. Нет. Я понимаю эту логику. Во-первых, не полтора миллиарда, на северо-востоке Китая 100 млн проживает. Но что еще более интересно — там есть такая станция между Россией и Китаем. С китайской стороны небоскребы, а с российской — бараки 70—80-х годов. Местные власти говорят: смотрите, китайцы у нас все добро вывезли. Мотивация такая: идти в эту Россию на заработки — одно, а идти на завоевание — другое. И самое главное — последние тенденции миграции. Китайцы говорят на своем языке, на другом им говорить трудно. И основной поток миграции внутрикитайский, из бедных районов в богатые. Это создает огромное давление. Там им проще. Они могут найти работу. Они могут наладить какой-то бизнес. Я не говорю, что проблем нет. Проблемы миграции есть. Еще, скажем, лет пять-шесть

назад китайцы отказывались ее обсуждать. Подход был очень простой: они нарушают ваши законы? Они плохие, делайте с ними, что хотите. Сейчас, насколько я понимаю, создана комиссия по миграционным делам. Как она работает — другой вопрос. Я просто призываю полагаться на реальные цифры.

— В 1997 г. Гонконг присоединился к Китаю. Уже восемь лет они живут единой страной. Какое влияние они друг на друга оказали в экономическом и политическом аспектах?

В. В. Михеев. Я думаю, это один из ключевых вопросов для будущего Китая. Тут есть и плюсы, и минусы. Во-первых, Гонконг — это финансовое окно для китайцев. Даже опыт размещения китайскими корпорациями своих акций за рубежом начинался с гонконгской биржи. И сейчас это происходит. Потом — в другую сторону, когда тайваньские капиталы шли. То есть роль Гонконга финансовая. Кроме того, это менеджмент, опыт, связи. Переоценить все это трудно.

Но есть другая сторона, с которой связаны опасения китайского руководства. Это политический строй. И проблема последнего времени истекает из разного толкования договоренности о Гонконге. Пекин хочет это оттянуть, часть гонконгского населения хочет это ускорить. В будущем вполне вероятен сценарий, при котором демократические волнения в Гонконге по каким-то схожим или другим вопросам так или иначе будут поддержаны в других частях Китая. Это приведет к дестабилизации. И такая возможность сейчас увеличивается.

В 2004 г. вообще произошла беспрецедентная вещь. В июне были погромы японских ресторанов в Китае. Что поразительно, они не были санкционированы властью. Помните, когда в Югославии разбомбили китайское посольство, последовавшие акции были санкционированы на 100%. Сейчас власть столкнулась с тем, что молодые люди с мобильными телефонами получили огромную возможность самоорганизации. Им не нужен даже особый штаб. Они проявили готовность протестовать. Да, пусть в данном случае отчасти это совпало с настроениями власти, но руководство испугалось, тут же японцам стали компенсацию выплачивать. Они боятся, что обострение политической ситуации в Гонконге в условиях растущей готовности китайской молодежи к самоорганизации может привести к волнениям.

Были события, связанные с площадью Тяньаньмэнь и с годовщиной смерти Ху Яобана. Китайские власти очень следят за ситуацией и боятся. Но в Гонконге спокойно. Однако теоретически этот второй фактор может сыграть в китайском восприятии негативную роль.

— В обозримые годы там не будет полного объединения?

В. В. Михеев. 50 лет там будет то, что сейчас, вернее, меньше, 40 с чем-то лет. Что будет потом? Есть хороший сценарий: процессы демократизации в Китае будут развиваться под воздействием роста рыночной экономики и интеграции страны в мировую экономику и мировое сообщество. В этом случае там может произойти полное слияние. Но пока это в политическом аспекте головная боль.

— Насколько я понял, вы говорили о том, что есть две политические линии — консерваторов и прагматиков. Консерваторы в свое время поддерживали бизнес, расположенный на западе Китая, а прагматики развивали рынок в северо-восточном направлении. Вопрос в следующем. Как по структуре бизнеса отличаются те, кто сосредоточен на западе, и те, кто сосредоточен на северо-востоке?

В. В. Михеев. Немного уточню позицию. Я как раз пытался аргументировать ту точку зрения, что вообще делить на прагматиков и консерваторов неверно. И группировка Цзян Цзэминя, и группировка Ху Цзиньтао разделяют идеи рыночной экономики, никто не хочет возврата к прошлому. Другое дело, что сложились взаимосвязи между определенными группами бизнеса и теми или иными представителями власти. Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи — выходцы из Шанхая, естественно, их поддерживают шанхайские. То есть конфликт вызван не различиями между прагматиками и консерваторами, а разными интересами крупных финансовых кругов.

Второй вопрос, с этим связанный, состоит в развитии западных земель, где есть большие запасы нефти. К этому проявила большой интерес шанхайская группировка. Газопровод из северо-западного Китая в Шанхай, который был быстро построен вместе с системами распределения, — тому свидетельство. Это уже государственное финансирование, т. е. хорошие доходы. А Ху Цзиньтао пришел с другой идеей: да, мы продолжаем развивать запад, но вводим новую программу реконструкции северо-востока.

— Но какая структура экономики?

В. В. Михеев. Запад — это необходимость вложений в инфраструктуру. Это совершенно бедные регионы. Инфраструктура — это главное, без нее вообще невозможно. Кроме того, это очень большие энергоресурсы, прежде всего газ, а также нефть. А на северо-востоке совершенно иная структура хозяйства. Там была создана экономика советского типа, кстати говоря, на основе советских технологий 50-х годов. Промышленное производство, угольная промышленность, металлургия, химическая промышленность. И все это по современным меркам совершенно устарело.

— Там тоже нефть есть.

В. В. Михеев. Да, но это нефтяное месторождение в значительной степени истощено. Его уже не хватает. То есть, если отвечать на ваш вопрос, то здесь — инфраструктурные вложения и энергетика, а там — перестройка старой промышленности.

— Но если идет такой крен на северо-восток, а северо-восток — это граница с Россией, то можно понять те обеспокоенности, которые здесь возникают. У меня в этой связи следующий вопрос. Если это старая промышленность, то за счет чего возникли небоскребы, которые существуют на границе с Россией, на фоне бараков? За счет каких доходов? За счет торговли с Россией или за счет подъема близлежащей промышленности?

В. В. Михеев. Частично, безусловно, за счет приграничной торговли. Однако если мы берем небоскребы и дороги — это инвестиции и федеральных, и муниципальных, и региональных властей. Инвестиции в инфраструктуру, которая позволяет в том числе развивать торговлю.

— Тогда у меня третий вопрос. Если суммировать то, что вы сказали сейчас, и то, что сказали до этого, набирается несколько пунктов, которые, может быть, в отрыве друг от друга ничего не значат, а собранные вместе, мне кажется, являются неким сигналом. Во-первых, северо-восточное направление является сейчас доминирующим в Китае. Как бы есть такая программа. Во-вторых, промышленность, которая сосредоточена на северо-востоке, — советская в том смысле, что очень похожа на нашу и дублирует ту структуру промышленности, которая находится в приграничных районах.

В. В. Михеев. Нет, не в приграничных. Она дублирует с точки зрения приграничного уровня.

— Я имею в виду уровень развития, типаж, примерно то же самое, те же примерно производства. В-третьих, сейчас усилилась явная поддержка китайским руководством своих соотечественников за рубежом. В-четвертых, Китай и сама китайская нация являются, как вы совершенно правильно сказали, замкнутым миром, который живет особняком, формирует свои поселения с собственной культурой и живет самодостаточно. Эта экспансия фактически является проникновением их мира. И, конечно, не забудем, что за последнее время у китайцев (это видно даже по небоскребам) накоплен существенный капитал, который с той стороны границы имеет возможность легко переместиться сюда. Имея в виду все перечисленное и возвращаясь к тем вопросам, которые задавали коллеги, не кажется ли вам, что все-таки российское направление рассматривается как потенциальное поле для захвата, аннексии, экспансии, притом что тут 6 млн, а там 100 млн, и такая политика четко сегодня выстраивается? Пусть у нас там пока всего 200 тыс. мигрантов,

пусть их пока немного, пусть выезжающих из России в Китай больше, чем из Китая в Россию, но те, кто выезжает из России в Китай, возвращаются, а те, кто уезжает из Китая в Россию, могут оставаться работать. Не кажется ли вам, что это все-таки начинает приобретать черты планомерной стратегической политики экспансии на территории, богатые энергетическими природными ресурсами, где фактически по китайским меркам населения нет?

В. В. Михеев. Чтобы правильно и близко к истине ответить на эти озабоченности, надо ввести в анализ еще один фактор, который сегодня не затрагивался. В последние годы китайцы проводят очень много конференций по развитию северо-востока страны на одну и ту же тему — интеграционное сотрудничество с северо-восточной Россией. И главными участниками этих конференций являются японцы и южнокорейцы. Да, они приглашают туда и российских участников. Но какие темы обсуждаются на этих конференциях? Мейнстрим состоит из нескольких вопросов: создание зоны свободной торговли в Северо-Восточной Азии между Китаем, Японией и Южной Кореей; создание азиатской коллективной валюты; создание будущего более широкого пространства — Северо-Восточная Азия плюс Юго-Восточная Азия, АСЕАН + 3 наподобие Евросоюза. От прагматической зоны свободной торговли к таким более фантастическим проектам.

И каждый раз участие наших российских ученых, бизнесменов воспринимается немножко курьезно, потому что все говорят: да, Россия тоже может принимать в этом участие своими природными, прежде всего энергетическими ресурсами. То есть, насколько я знаю, такой стратегии у китайского руководства пока нет. Но она вырисовывается в контексте отведения России этой ниши, кто-то может сказать — сырьевого придатка, кто-то — поставщика энергоносителей как основы экономики в общих планах создания восточноазиатского рынка. Мне кажется, все движется в этом направлении, хотя в каких-то частных вопросах возможны варианты.

— Если говорить о проблеме взаимоотношений между Китаем и Тайванем. Китай, как только в Тайване начинают говорить о независимости, сразу принимается кричать: сейчас мы начнем войну, сразу начнем военные действия. Несколько лет назад в одной из наших газет вообще был описан сценарий боевых действий с учетом того, что у США с Тайванем есть договор о военной помощи. Насколько все-таки велика вероятность того, что Китай будет разыгрывать этот военный сценарий?

В. В. Михеев. Это очень важный вопрос. Я его просто здесь не затронул. В нашей монографии в 16-й главе он очень подробно разобран. Это катастрофа, которой всем надо избежать. Поэтому там содержится призыв к мировому сообществу воздействовать и на Тайбэй, и на Пекин, чтобы у Тайваня не было иллюзий, что мировое сообщество поддержит

его независимость, а у Китая не было иллюзий, что он с помощью силы может присоединить Тайвань. Это вообще ключевая проблема китайско-американских отношений.

Скажу больше. Сейчас в Китае происходит модернизация вооруженных сил на основе создания так называемой армии в армии, т. е. формирования высокотехнологичных средств поражения, которые можно применять в войне с маленьким противником. Эта модернизация направлена не против России, не против Соединенных Штатов, она нацелена против Тайваня. А на Тайване также происходит нагнетание ситуации. Но серьезно воевать никто не собирается. То есть нынешняя ситуация в принципе устраивает и Китай, и основные политические и бизнес-силы Тайваня.

Что делает Китай? Он приглашает к себе тайваньский бизнес. Я видел цифры. Сейчас на территории Китая постоянно проживают и работают миллион тайваньцев. Пекин пытается ввести чартерные рейсы, прямые рейсы, Тайвань сопротивляется, но на что-то идет. Китай открыл туризм, если раньше он сдерживался, то сейчас — пожалуйста, приезжайте. Тайваньцы опасаются. Они хотят, но руководство прекрасно понимает, что это затягивание. Китай снижает или вообще убирает пошлины на импорт тайваньской сельскохозяйственной продукции. То есть он пытается купить ту часть населения, которая против независимости, и тем самым усилить ее роль в демократической структуре тайваньского общества. Чтобы провозгласить независимость, надо изменить конституцию.

Я думаю, сценарий войны в среднесрочной перспективе не вероятен, потому что это противоречит интересам очень больших сил и вне Тайваня, и внутри Тайваня.

— Такое ощущение, что тайваньские бизнесмены, когда был экономический кризис на Тайване, пошли в китайскую в экономику.

В. В. Михеев. Абсолютно так.

— Наши металлурги опасаются, что на будущий год ожидается мощная экспансия на рынке черных металлов из Китая, причем большими объемами. Это нарушит ценовой баланс. По минеральным удобрениям ничего такого не слышно?

В. В. Михеев. Готовясь к этому выступлению, я пытался найти данные. Действительно, это возможно. По минеральным удобрениям я, к сожалению, не нашел. Надо специально этой задачей озаботиться.

Комментарий Е. В. Верлина (редактор международного отдела журнала «Business Week Россия», Издательский дом Родионова). Во-первых, я бы дал высокую оценку докладу, его содержанию и основным пара-

метрам. Мне кажется, можно было бы развить некоторые моменты, которые касаются напрямую и России, и российского бизнеса. Но поскольку нельзя объять необъятное, хотелось бы подчеркнуть ту роль, которую Россия все-таки будет играть в этом большом китайском мире. Многое будет зависеть как раз от того, в какое положение мы себя поставим, в какое положение поставит себя политический класс России и экономический, предпринимательский класс.

Я вернусь к зарисовке города Суйфыньхэ. Я там был почти 20 лет назад, в поселке Пограничный, который находится напротив Суйфыньхэ. И там, и там было примерно одно и то же — захолустье. Две маленькие станции. За это время доходы, которые получали от приграничной торговли, эти деньги от двустороннего обмена китайский политический класс и китайские власти сумели инвестировать в создание инфраструктуры дальнейшего продвижения. И этот процесс предстает совершенно визуально. То же мы наблюдаем в Хэйхэ и Благовещенске и во всех остальных приграничных парах. То есть мы торгуем на границе опять-таки не товаром, который произведен в Пограничном, в Благовещенске или где-то еще, мы продаем (и в том числе по линии приграничной торговли) то сырье, которое находится за сотни тысяч километров от этих пунктов, но тем не менее доходы каким-то образом реинвестируются с китайской стороны гораздо более успешно в развитие приграничных районов, чем в России.

Кстати, цифры относительно количества человеко-пересечений границы также отражают ту структуру двусторонней торговли, которая имеет место последние 15 лет с нашей стороны. Это не значит, что у нас больше народу. Это говорит о том, что наши мешочники, «челноки» вынуждены, особенно в последние годы, разделить эти поставки. Если раньше некий Вася мог привезти 50 т, то сейчас в силу ужесточения соответствующих правил надо несколько раз съездить и привезти, условно говоря, по 10 тюков, а не сразу 50 т. Но это издержки местного туризма. А основное — то, каким образом мы можем способствовать развитию дальневосточных и сибирских районов. В некоторой степени это касается и Центральной Азии как нашей традиционной зоны влияния. И в этой связи понятны настойчивые предложения о создании зон свободной торговли, которые уже дважды, и в прошлом году, и два месяца назад, китайцы повторили, а мы отвергли, и понятны наши опасения. Если сюда пустить китайского дракона, то это будет игра в одни ворота.

Китайцы последовательно создают здесь сырьевую базу, базу получения энергоресурсов. Мы превращаемся в сырьевой, энергетический огород Поднебесной. В некоторой степени мы еще остаемся поставщиком технологий двойного назначения, военных технологий. Китайцам уже практически все в меньшей степени нужны наши железки. Практически они выставляют всю космическую программу на военные области. Не везде это удается. А в принципе этот кроссворд, где остаются пустыми

несколько клеточек, продолжает успешно заполняться. Согласно теории больших чисел очень много денег и очень скоординированная и тонкая программа реализации космических и военных программ выводят китайцев на новые качественные уровни.

Крупнейшие транснациональные корпорации создают в Китае все больше НИОКР-центров, исследовательских и внедренческих центров, естественно конкурирующих между собой, т. е. остается очень мало таких кощеевых иголок — условно говоря, чипов, еще каких-то компонентов, — которые американцы, японцы не передают китайцам, чтобы хотя бы какое-то производство сохранить у себя. Но таких ниш остается все меньше. Китай становится не только товаропроизводителем, но и производителем технологий и экспортером, в этом году он обгоняет Соединенные Штаты как крупнейший экспортер производства товаров информационных технологий, телекоммуникационного оборудования. То они отставали от американцев, а в этом году, буквально вчера подсчитал, будет превышение по отношению к США почти на 40 млрд долл., а по металлургии в этом году достигают всего объема производства японской металлургии. На московском рынке, по-моему, почти треть товаров китайского производства. Если вспомнить, что пять лет назад мы туда больше поставляли, то сейчас тенденция имеет другое направление.

Подытожу. Китайцам здесь ничего не надо создавать, я думаю, это касается и Центральной Азии. У меня, кстати, вопрос, какие там могут быть проекты, направленные на решение проблемы с безработицей. Но, по-моему, китайцам практически ничего не надо в России, кроме какой-то первичной обработки древесины, добычи сырья и т. д. Абсолютно бессмысленно создавать какие-то фабрики, разве что мы их законодательно поставим в такие рамки, что они будут вынуждены это делать. Но пока этого нет и пока все китайские инвестиции — это инвестиции в добычу сырья и в то, чтобы это сырье было успешно доставлено в Китай.

Инфраструктура китайского присутствия — естественно, гостиницы, магазины, рестораны, это для китайцев дело святое, поскольку обеспечивает расширение присутствия их диаспоры. Это везде было.

— Вы о России говорите?

Е. В. Верлин. И о России, и о всех приграничных территориях, которые являются частью постсоветского пространства. Я это говорю к тому, что в ближайшее десятилетие Китай прежде всего будет создавать инфраструктуру своего присутствия, которая будет направлена на выкачивание отсюда и постановку под контроль ресурсов, если не возникнут ситуации, когда ресурсный, экологический или демографический кризис вынудит китайцев в массовом количестве переходить границы России и Центральной Азии (и Монголию можно добавить). Но если все будет нормально и кризисные явления будут преодолеваются, амортизировать

ся, будут делаться попытки приобретения контрольных пакетов акций соответствующих российских корпораций, всех источников поступления энергоресурсов и ключевых статей, а также поставок сырья в эту страну. Этот процесс, по моим ощущениям, будет усиливаться. И единственная возможность для России каким-то образом этому противостоять и сохранить свою идентичность и контроль над какими-то секторами, к которым Китай проявляет интерес, — это все-таки добиваться баланса интересов в Дальневосточном регионе и в целом в геополитическом аспекте.

— Василий Васильевич, в соответствии с требованиями ВТО китайская экономика либерализуется. То есть теоретически это создает очень серьезные возможности. Это финансовые рынки, потому что будет либерализован рынок.

Второе, что тоже надо учитывать, — это фактор зарплаты. В Китае зарплата стремительно повышается. Буквально три недели назад я прочитал решение: не облагаемый налогом минимум зарплаты поднять с 800 до 1500 юаней, т. е. почти до 200 долл. Поэтому, мне кажется, возможен точечный проект, связанный с теми технологиями, которые мы можем в Китае внедрить лучше, чем наши конкуренты. Учитывая другие факторы производства, если они позволяют. Или вместе с конкурентами.

О рынке недвижимости. Он растет как на дрожжах. И уже есть перегревы. Буквально на днях мне один китаец рассказывал, что в Шанхае построили какие-то огромные помещения под офисы по 20 тыс. долл. за квадратный метр, а их уже никто не берет. Эта тенденция. Но, с другой стороны, рынок частного жилья в Пекине, в Шанхае растет бешеными темпами. И цена 1 тыс. долл. за метр в Пекине считается средней. То есть журналисты и дипломаты могут себе это позволить. Причем действует довольно льготная система кредитования покупки жилья.

Я, честно говоря, не знаю условий входа иностранцев на рынок жилья, но если ставить вопрос в общем виде, то финансовая либерализация, связанная с требованиями ВТО до 2007 г., должна облегчить и этот процесс. А то, что там будет расти жилье, это понятно. Эти 750 млн крестьян, которые постепенно будут богатеть, уходить в города и превращаться в средний класс, будут создавать очень большой временной задел для постоянно увеличивающегося спроса на жилье.

По жилью я не помню цифр, но второй показатель, который примерно симметричен, — автомобили. С тех пор как разрешили покупать автомобили, на 80% в год растут внутренние продажи. И для этого есть задел, так что темпы роста будут не на 80%, но все равно очень большие.

В. В. Михеев. Я бы хотел добавить в связи с рынком жилья. Тут могут быть какие-то совершенно новые линии, проекты, связанные с китайской урбанизацией в дальнейшем. По плану правительства в ближайшие 20

лет армию горожан должны пополнить еще 300—400 млн человек. Это связано с тем, что хотят высвободить землю и для товарного сельского хозяйства, и для структурных проектов, и для тех же автомобилей, которые должны где-то бегать. До 500 млн по некоторым оценкам будет их парк где-то через 20—30 лет, если в ближайшее десятилетие будут выдерживаться определенные темпы, конечно, не 80%, но где-то 20—25%. Значит, китайцы выйдут на 400—500 млн. Это очень приличная цифра. В связи с процессом урбанизации Китай превратится в крупнейшего потребителя вообще всех без исключения ресурсов в мире, поскольку потребление горожанином всех ресурсов и потребительских товаров в три-четыре раза выше. Практически 80% древесины идет сейчас из России, если включать «серый» экспорт. Я сейчас по памяти скажу — вывоз древесины из России за последние десять с лишним лет увеличился в три-четыре раза.

— По лесу есть такой момент. Там очень высокие пошлины, скажем, на обработанную древесину. Они проводят масштабную и целенаправленную политику по экспорту-импорту. Дело в том, что у них есть пятилетние запасы леса. Пытались одно время даже их зажать по поставкам необработанной древесины. Они в этом отношении скорее обанкротят наши перерабатывающие мощности, чем это скажется на их производстве.

— Был такой анализ, я где-то читал, о самых больших частных состояниях в Китае, по-моему, год или полтора назад. И оказалось, что из 100 самых больших состояний в Китае только одно сделано на удобрениях. Примерно 70% — на недвижимости, а все остальное так...

— В прошлом месяце они опубликовали список десяти легальных долларовых миллиардеров. Юаневых там больше тысячи. И самый молодой — 24-летний парень, он создал поисковую систему для Интернета. А поскольку число интернет-пользователей растет быстрее, чем цены на недвижимость...

— Понятно. Но с тенденцией перехода крестьян в город все-таки процесс повышения стоимости недвижимости будет развиваться. Поэтому я считаю, что для России этот рынок безграничный, огромный. С учетом того, что вы сказали, он все-таки представляет интерес.

— Мне кажется, здесь проблема в том, что если речь идет о строительстве, то тогда это как бы операции с недвижимостью. То есть строительство компаниями-подрядчиками, являющимися совместными российско-китайскими, китайскими, которые принадлежат полностью, наверное, российским компаниям. Потому что в силу того, что у нас сейчас в России у самих большие проблемы с цементом, со стройматериалами при том объеме строительства, который есть в регионах: т. е. землеотводы, стройка, рабочая сила есть, а не из чего строить. И мы как поставщики

стройматериалов — никакие для Китая. Поэтому это только недвижимость в буквальном смысле слова, фирма, которая строит, продает жилье. Только капиталовложения. Для России на самом деле здесь есть проект, но, мне кажется, это не поможет, не будет таким стратегическим балансом. Я убежден, что если они идут к нам за сырьем, мы должны идти туда в переработку сырья. Тогда — баланс.

— Они сейчас пытаются все-таки идти и в переработку. Такой пример: под Хабаровском они построили завод, японцев вытеснили, производят деревянные палочки и экспортируют их в Японию. Палочки одноразовые, там все едят палочками. По сравнению с японскими эти палочки очень дешевые, а качество — в разы.

— Для отдельно взятой компании стратегически выгодно идти в недвижимость, потому что это долгосрочный проект с большим капиталом. Ему конца и края нет. Для страны с геополитическими интересами, конечно, надо хватать то, чего хватает у нас, т. е. как бы двигаться зеркально. Они у нас качают, мы там перерабатываем, чтобы добавленная стоимость наша была.

— Идет большое строительство жилья. Возникает вопрос обеспечения электричеством, газом. Насколько у них развито то, что у нас называется ЖКХ? Газораспределительные сети, энергосети, водоснабжение, коммуникации?

— Не выдерживают.

— Они государственные, частные, приватизируются?

— Муниципальные.

— И частных газовых сетей нет?

— Нет, у них газа еще до последнего времени не было как такового. Не провели с запада на восток. В Шанхае не было газа. Сейчас значительно бóльшая часть страны живет без газа. У них уголь возят, уголь сортируют. А уголь у них свой.

— Они как раз стремятся энергобаланс изменить. И план строительства 20 с лишним заводов по переработке сжиженного газа (правда, они его сейчас чуть притормозили) довольно любопытный в этом контексте.

— Василий Васильевич, вообще есть какие-то реальные перспективы, что можно создать такое интеграционное объединение в Восточной Азии — Китай, Южная Корея, Япония и Россия, такой восточноазиатский Евросоюз, чтобы уже Россия была страной-учредителем. Японцы тут приезжали и все выясняли, долго ли мы еще будем ориентировать-

ся только в одну сторону. Или это вообще просто фантазии, бумаги. И причем не только со стороны Китая, со стороны остальных членов этой тройки есть ли перспективы или это просто пробные шары, разговоры и вообще мыльные пузыри?

В. В. Михеев. Нет, вопрос в том, что глобальное видение этого есть, безусловно, в том числе в Китае. Но как только дело доходит до практики, мы сразу утыкаемся в новую реальность последних лет — это усиление китайско-японского соперничества в экономике и политике. Получается так, что параллельно на базе экономических успехов и Китай, и Япония стремятся к новому стратегическому балансу.

— Обе страны заинтересованы бороться за Россию...

— Да, к чему я и веду. Это восточно-азиатское сообщество надо разделить — АСЕАН и другие организации. В том-то и дело, потому что АСЕАН — 10% от всего. Так вот, теоретически это возможно. И больше того, было бы выгодно, в том числе и России. Практически первый этап, зону свободной торговли, Япония и Южная Корея застопорили. Переговоры Китай — Япония не начались.

— Китай с Южной Кореей собираются достичь оборота до 200 млрд долл.

— С Южной Кореей — да. С Японией не начались. Но все-таки есть возможность объединить потребность этих экономик в нефти, в сжиженном газе и российские возможности с целью создания восточноазиатского рынка углеводородов. Это оказывало бы влияние на мировое ценообразование, была бы основа реальной интеграции. То есть начать с газовой отрасли. Плюс интеграция. Только в отличие от Европы она не будет этот путь проходить, потому что есть старые отрасли, где сломать барьеры невозможно. Есть средние, где тяжело. Есть новые, прежде всего связанные с информационными технологиями, где можно. А реально в финансовой сфере заключить двустороннее своп-соглашение между центробанками, чтобы в случае кризиса — допустим, держит китайский банк японскую валюту — он смог ее обменять, выкинуть на рынок, чтобы удержать свою валюту. Эти соглашения уже превратились в систему в Восточной Азии.

— Тема нашего сегодняшнего семинара — «Восточный вектор развития...». Но кроме Китая есть еще несколько интересных стран, где тоже России можно развивать сотрудничество. Например, Вьетнам. Куда нам еще ориентироваться, кроме Китая?

В. В. Михеев. Я думаю, что сейчас очень интересный финансовый рынок — Южная Корея. Он завершает либерализацию, это довольно динамичный развивающийся рынок. Надо конкретно анализировать, что и как.

Что касается АСЕАН, то это бедные страны с ограниченным спросом. Во Вьетнаме в принципе спрос на нашу продукцию маленький. Поэтому я бы все-таки сконцентрировался на Китае и немного на Южной Корее. Конечно, большой потенциал есть у российско-японских отношений. Тут можно долго говорить, но, на мой взгляд, проблема от островов не зависит. Проблема зависит от нашего инвестиционного климата.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕЖДУНАРОДНАЯ КООРДИНАЦИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

А. В. Попов (директор НИКР). Сегодня мы рассматриваем животрепещущую тему. Многие из нас живут вопросами антимонопольной политики и борьбой с доминирующим положением отдельных хозяйствующих субъектов.

На семинаре присутствуют представители предприятий, так или иначе вовлеченных в различные корпоративные конфликты, в том числе и независимые производители минеральных удобрений.

А. А. Дынкин (научный руководитель НИКР). У нас в гостях Владимир Викторович Качалин, помощник главы Федеральной антимонопольной службы. На мой взгляд, это один из лучших специалистов по зарубежному антимонопольному регулированию у нас в стране. Он написал почти энциклопедическую книгу «Антимонопольная защита общества в США».

Помимо того, что было сказано об актуальности темы, я бы хотел отметить, что его выступление важно еще двумя позициями. Первая — это то, что разработан новый закон о защите конкуренции, который по общей оценке весьма близок к европейским стандартам. Я относительно недавно слышал выступление Игоря Артемьева на эту тему, он говорил, что новый закон достаточно радикально отличается от того, что мы имеем. Скажем, будет контролироваться не 90% бизнеса, а только 10%, в 30 раз снижается количество необходимых документов, которые компании должны представлять в ФАС, сделки внутри группы лиц будут носить уведомительный характер, понятие «группа лиц» получило исчерпывающее описание и т. д.

Вторая позиция — собственно то, с чем будет выступать Владимир Викторович, глобализация и международная конкуренция. Почему это важно? Очевидно, что Россия даже по не зависящим от нее обстоятельствам стремительно включается в процесс глобализации. В соответствии с этим возникают все стандартные монопольные эффекты: и доминирование иностранных компаний, и картельные соглашения, и, конечно, слияния, сегодня весьма бурно происходящие в мировой экономике. Поскольку в мире не существует какого-то отдельного органа или соглашения типа ВТО, которое бы все это регулировало, нацио-

нальные юрисдикции стремятся к некой координации. И решение этих вопросов происходит, как я понимаю, именно в рамках национальных юрисдикций.

В. В. Качалин. Прежде чем приступить к докладу, я обязан сделать оговорку: все, что вы услышите, является исключительно моим собственным мнением, которое может не совпадать с позицией Федеральной антимонопольной службы.

Итак, глобализация монополистических проявлений. Единого мнения по поводу того, что на самом деле представляет собой процесс глобализации, нет. Однако ясно, что современная экономика давно уже вышла за пределы национальных границ. Еще лет двадцать назад я читал статьи Александра Александровича Дынкина о глобальном масштабе хозяйствования субъектов. Вообще в принципе не исключено, что глобализация берет начало в деятельности британских или голландско-индийских компаний, которые тоже действовали, условно говоря, глобально. Ясно, что имеет место некий глобальный экономический процесс.

У нас глобализация деятельности хозяйствующих субъектов, их выход за национальные границы сопровождается тем, что в мировом конкурентном сообществе называется трансграничными монополистическими проявлениями. Речь идет о двух аспектах поведения хозяйствующих субъектов — поведенческом и структурном. Первый из них включает одностороннее поведение или злоупотребление доминирующим положением, но следует отметить, что не всякое одностороннее поведение доминирующего хозяйствующего субъекта — это злоупотребление положением. Поведение может быть, с одной стороны, односторонним, а с другой — социально полезным. Когда мы будем обсуждать закон, поговорим об этом подробнее.

В принципе разбор термина «злоупотребление доминирующим положением» является предметом статьи нынешнего закона о конкуренции на товарных рынках. При согласованных действиях картелей (если речь идет о горизонтальном взаимодействии, т. е. о взаимодействии конкурирующих фирм) и согласованных действиях тех хозяйствующих субъектов, которые по технологической цепочке расположены по вертикали, возникают достаточно сложные ситуации с точки зрения того, противоречат ли эти действия развитию конкуренции. Индивидуальное и групповое поведение хозяйствующих субъектов приобретает трансграничный характер, оно преследует цель монополизации.

Второй аспект — структурное поведение. Дело в том, что нынешний год стал периодом очередной беспрецедентной по масштабам волны трансграничных слияний. Был достигнут рекордный показатель за последние сто лет — в слияния, поглощения были вовлечены компании общей стоимостью 3,4 трлн долл. Это цифра астрономического порядка.

В то время как поведение хозяйствующих субъектов, в том числе ведущее к монополизации рынков, носит международный или трансграничный характер, пресечение монополистических проявлений, которые могут возникать в результате этого поведения, осуществляется на национальном уровне, на основе национального законодательства.

Нет единого международного органа или соглашения наподобие ВТО, специально ориентированного на вопросы конкуренции. На вопросы торговли — да, и таких много, а на вопросы конкуренции — нет, несмотря на многочисленные попытки начиная с первой половины 90-х годов, хотя они и делались недостаточно регулярно.

Помимо этого деятельность национальных регуляторов часто служит неким пределом для монополизации и ограничения конкурентов. Мы об этом тоже поговорим. С одной стороны, существует международный бизнес, с другой — национальный регулятор.

Какая возможна реакция со стороны национальных регуляторов и международного конкурентного сообщества, по крайней мере на сегодняшний день? Был заключен ряд международных соглашений, главным образом между Соединенными Штатами и крупными странами, т. е. это соглашения США с Европейским союзом, с отдельными странами ЕС, буквально недавно было подписано такое соглашение с Россией. В течение десяти лет американцы воздерживались подписывать с нами что бы то ни было. И одним из последних достижений нашего ведомства является подписание протокола и с Федеральной торговой комиссией, и с антитрестовскими агентами Министерства юстиции США.

Помимо этого идет так называемая мягкая унификация антимонопольного права, цель которой состоит в том, чтобы одни и те же ситуации, один и тот же тип поведения хозяйствующих субъектов различные юрисдикции рассматривали одинаково. Соответствующие консультации ведутся уже достаточно давно. Однако лидерство в этой сфере приобрела так называемая Международная конкурентная сеть (МКС), которая была образована в 2001 г. по инициативе американцев и объединяет подавляющее большинство антимонопольных юрисдикций, т. е. тех государств, где существует антимонопольное право. Мы занимаем там очень достойную позицию, входим в 115 странах в управленческие комитеты этой сети. Такие комитеты формируются на уровне первых лиц, т. е. руководителей антимонопольных ведомств соответствующих стран. Их цель, на первый взгляд достаточно аморфная, в чем-то виртуальная, — унификация структур.

Там есть постоянно действующий штаб, он состоит из технического персонала. Но каждый действует в рамках определенных правил. То есть берется некая тематика, которая представляет общий интерес для большинства юрисдикций, допустим, национальное поведение, регулирование слияния,

выявление картелей, политика корпоративной амнистии и т. д. И по каждому из этих сюжетов делается так называемый проект, т. е. обзор того, как рассматривают эту проблему различные антимонопольные юрисдикции, различные национальные органы. И выявляется, например, что 80% вопросов решается если не одинаково, то единообразно или комплементарно, а по 20% существуют разногласия. Все это суммируется в виде брошюры, которая является итоговым материалом проекта и распространяется среди представителей бизнеса и национальных регуляторов, чтобы при осуществлении тех или иных стратегических шагов хозяйствующие субъекты, действующие в трансграничном, международном масштабе, могли заранее знать, с какой реакцией национальных регуляторов они столкнутся и в каких юрисдикциях соответствующая сделка будет правомерной, в каких противоправной. Деятельность МКС главным образом ориентирована на то, чтобы подход юрисдикции к соответствующим вопросам был либо одинаковым, либо взаимодополняемым, но по крайней мере не противоречащим. Это позволяет снизить транзакционные издержки, затраты по реализации стратегических шагов международных компаний, прежде всего при осуществлении международных слияний.

Остается открытым (во всяком случае, для меня) вопрос, отстает ли антимонопольное регулирование от развития трансграничных монополистических проявлений, является ли удовлетворительной ситуация, когда трансграничные монополистические проявления обеспечиваются силами национальных регуляторов на основе национального права, просто оперирующих между собой, обменивающихся информацией.

Какие могут быть альтернативы? Есть ли смысл в создании какого-то международного соглашения на международном уровне или это будет тяжеловесная и неэффективная бюрократия? Вопрос остается открытым, хотя, если говорить о таком феномене, как международные картели, то, по признанию большинства национальных регуляторов, выявляется лишь вершина айсберга, хотя и достаточно большая. Происходит это в значительной степени благодаря такому нововведению, как политика корпоративной амнистии.

Рассмотрим основные типы хозяйственного поведения международных компаний, которые существуют в этой парадигме ведения бизнеса и в этой парадигме регулирования. Первое — наиболее характерное одностороннее поведение, представляющее собой злоупотребление доминирующим положением. Это более высокое или более низкое ценообразование, направленное на вытеснение конкурентов или извлечение монопольной сверхприбыли, отказ от сделки и т. д. — традиционный перечень нарушений, которые запрещены антимонопольным законодательством большинства стран, в том числе и нашим, которое в этом смысле по сути и по духу практически не отличается от американского и европейского. То есть то, что у них является нарушением, признается таковым и у нас.

Существуют два типа нарушений. Одни понятны и достаточно прозрачны. Но все, что касается вертикальных ограничений, возникающих в результате взаимодействий компаний, расположенных на соседних этажах технологической цепочки, находится в некой «серой» зоне и может по-разному интерпретироваться антимонопольными органами.

Классический пример — это отношения фирмы-производителя и фирмы-дистрибьютора, которая занимается сбытом продукции производителя. Если, допустим, производитель ставит перед дистрибьютором жесткое условие: ты сбываешь только продукцию моей фирмы, является ли это нарушением антимонопольного законодательства? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Потому что если, допустим, дистрибьютор занимает такое положение на рынке, когда монополизация этого дистрибьютора и сбыт им продукции только одной фирмы фактически изолирует от рынка продукцию других производителей, то это нарушение, потому что ограничивается конкуренция. А если на рынке (возьмем для примера автомобильный рынок) много дистрибьюторов? Противоречит ли эта деятельность принципу конкуренции? Нет, наоборот, — потребитель говорит, что дистрибьютор специализируется на обслуживании данной конкретной машины.

Ставится задача добиться, чтобы различные национальные юрисдикции интерпретировали эту ситуацию одинаково. Классический пример — недавнее так называемое дело компании «Кока-Кола». Они придумали заключать договоры о том, чтобы в тех местах, где могут продаваться всевозможные аналогичные напитки, торговали только кока-колой. И дают соответствующие льготы. То есть они заключили эксклюзивное соглашение, которое было признано противоречащим интересам развития конкуренции, потому что другие производители были отрезаны от определенных рынков. И отдельные государства Евросоюза признали это, последней это сделала Англия. У нас «Кока-Кола» занялась тем же самым. И мы будем реагировать точно таким же образом. То есть формируется международно признанный прецедент, международно признанная практика регулирования, система единообразной оценки одних и тех же действий, противоречащих развитию конкуренции.

Вторым важнейшим видом трансграничной монополистической деятельности, и способом наиболее опасным, является трансграничный конфликт. Здесь все крайне запутанно, потому что компании одной страны, осуществляющие экспорт в другую страну или группу стран, либо договариваются о фиксировании цен, либо делят рынок. Что делать властям той страны, куда они экспортируют? Ведь монополистический сговор происходит за пределами национальной юрисдикции страны, ставшей его жертвой. Крайне трудно получить доказательства такого сговора. Ставится вопрос об экстерриториальном правоприменении.

Что делать в этой ситуации? Жестких доказательств добыть мы не можем. Мы не можем, допустим, провести расследование или каким-то образом снять на видеопленку, как они будут договариваться между собой. Все это является полем международного сотрудничества антимонопольных органов. Некоторые страны, в частности, американцы, делают так называемые запросы о добровольном предоставлении информации. Они считают, что какие-либо экспортеры, которые поставляют свою продукцию на территорию США, вступили в монополистический сговор, и это прослеживается, допустим, в динамике цен, в распределении продукции по рынку и т. д. Они направляют этим субъектам запрос о добровольном предоставлении информации, и если такая информация предоставляется, то идет некий торг. Либо ситуация становится конкурентной, либо нет. Если же монополистический сговор продолжает действовать, картель продолжает существовать, то по отношению к нему принимаются карательные меры. Американское законодательство позволяет это сделать. У них для того, чтобы возбудить дело против компании, она должна быть либо зарегистрирована на территории США, либо осуществлять там операции. Это один из способов поведения.

Второй способ — это обращение в антимонопольный орган страны-экспортера. Если, допустим, наш рынок делит кто-то из экспортеров, мы обращаемся в соответствующий национальный регулятор и говорим: примите меры, нас делят и т. д. Что они будут делать? Если это нормальный дружественный регулятор, они, наверное, примут меры. Но вполне возможно, что и не сделают этого. Тем более что они заинтересованы в поддержке собственного бизнеса.

Еще одним способом, получившим широкое распространение в последнее время, является так называемая программа смягчения ответственности. Если имеет место картель, вообще картель, не обязательно трансграничный, его крайне сложно выявить на основе жестких доказательств, а доказательства иного характера достаточно легко оспариваются в суде. Так это было в случае, когда мы возбудили иск против трех крупнейших российских металлургических компаний в связи с тем, что они осуществляют картельную деятельность. Нам не удалось доказать это в суде на основе чисто экономических выкладок.

Программа смягчения ответственности как бы предлагает одному из участников картеля выйти из него и предоставить информацию о постоянных участниках. И после введения программы корпоративной амнистии в этом случае санкции против компании, которая вышла из картеля, либо вообще не применяются, либо применяются в смягченном виде. Если они пошли на сотрудничество с антимонопольным органом, они освобождаются от санкций и получают амнистию. В то же время, оставаясь в картеле, поддерживая его, они находятся под угрозой.

Применительно к трансграничным отношениям этот картель иностранцев по форме очень близок к офшорному сговору национальных компаний. Трансграничные картели, естественно, воздействуют на национальные рынки. Имеется в виду сговор о разделе национального рынка по тому или иному признаку, и воздействие это достаточно сильно. Только 16 крупнейших выявленных в мире картелей охватили своей деятельностью рынок с оборотом в 55 млрд долл. Это сопоставимо с размерами национальных бюджетов отдельных государств. Ущерб составил порядка 15—20% оборота данного рынка, и примерно пятую-седьмую часть этого оборота участники картелей хотят присвоить за счет монополистического перераспределения. По признанию большинства национальных регуляторов, выявленное — лишь небольшая часть того, что происходит в действительности.

Именно потому, что картель трудно выявляем, санкции за картельную деятельность достаточно велики. В Евросоюзе, Соединенных Штатах, Японии существует порог, ниже которого штрафы не назначаются, а выше этой черты, как правило, штраф начисляется либо как процент оборота этих компаний на национальном или мировом рынке, либо как процент от ущерба, который нанес картель.

Для сравнения: до сих пор мы могли взять за нарушение антимонопольного законодательства штраф в размере 5 тыс. минимальных размеров оплаты труда, что составляет примерно 17 тыс. долл. А 10% оборота компаний-нарушителей, по данным европейцев, составили 855 млн евро — как видите, сумма очень значительная. Только в последнее время мы начали начислять в соответствии с действующим законодательством размер ущерба. И штрафы очень существенно возросли. Сейчас представители «Евроцемента» отчаянно с нами судятся, потому что на самом деле таких прецедентов очень и очень мало.

Чтобы преодолеть эту ситуацию по тем поправкам, которые предлагаем ввести, мы хотим привязать штрафы к оборотам — так же, как это сделали европейцы. То есть за злоупотребление доминирующим положением — 2% оборота за прошлый год, за картель — 4%, поскольку это наиболее опасное нарушение, наиболее трудно выявляемое. Одновременно и в законодательство будет вводиться предпосылка для создания программы смягчения корпоративной ответственности для программы корпоративной амнистии. Это полное или частичное освобождение от ответственности за участие в картеле той компании, которая первой вышла него и стала сотрудничать с антимонопольным органом. Этот инструмент показал большую эффективность, по крайней мере, в мировой практике многие картели были выявлены за счет того, что кто-то от них откальвался. Многие картели строились по принципу принуждения: т. е. либо тыходишь в картель, либо тебя тем или иным способом вытесняют с рынка. И возникает ситуация, ког-

да картель принуждает компанию купить, потом оказывается в сфере внимания антимонопольных органов, а компания, которую вынудили, выходит из картеля и начинает сотрудничать. Тогда она освобождается от санкций.

Программа корпоративной амнистии действует и на наднациональном, и на национальном уровне, тем не менее для выявления международных картелей предпринимаются шаги по взаимному признанию корпоративной амнистии. Если, допустим, одна из юрисдикций объявляет корпоративную амнистию и к ней приходит компания, участвующая в картельном сговоре, то другая юрисдикция не должна больше преследовать эту компанию при условии, что картель действует на территории этой юрисдикции.

Мы рассмотрели некоторые наиболее широкие пласты, поведенческие аспекты действующих в международном масштабе хозяйствующих субъектов. Теперь посмотрим на ограничения, существующие на пути потоков, потому что они могут быть устроены так, что это свидетельствует о дискриминации экспортеров и соответственно об ограничении конкуренции со стороны экспорта.

Ограничения нужно разделить на три вида — частные, государственные и так называемые гибридные.

Частные ограничения — это, как правило, вертикальные ограничения, которые дискриминируют экспортеров. Например, некий потребитель закупает продукцию только у национальных поставщиков, мотивируя это какими-то конкретными мотивами. То есть иностранцы изолируются от участия, допустим, в системах бронирования или от поставок. Очень часто, по крайней мере в Европейском союзе, такая дискриминация осуществляется путем введения стандартов. Пример — телекоммуникации, когда европейские компании при подключении телекоммуникационного оборудования вводят свои стандарты для распространения по всей Европе, а компании, придерживающиеся других стандартов, не допускаются на европейский рынок. То же, допустим, делается при каких-то крупных проектах. Понятно, чтобы изменить стандарт на электронное оборудование, нужны колоссальные вложения в НИОКР. Поэтому когда они вводят стандарт, используемый только европейскими поставщиками, они фактически изолируют иностранных конкурентов.

Что нужно делать в этой ситуации экспортеру? Обратиться непосредственно в суд или антимонопольный орган страны, в которой происходит ограничение, либо обратиться в национальный антимонопольный орган и сказать: меня дискриминируют, давайте обратимся в соответствующий суд или антимонопольный орган. И национальный антимонопольный орган компании-экспортера поможет ей обратиться к властям, в компетенции которых решить этот вопрос.

Государственные ограничения, как правило, связаны с торговой политикой, когда в форме прецедента предлагается компенсационная пошлина. Наша страна с этим сталкивалась неоднократно, особенно когда у нас не существовало рыночной экономики и нашу продукцию оценивали по себестоимости в суррогатной стране, т. е. по тому, сколько стоит турецкая продукция и т. д. Большой вопрос, относится ли это к антимонопольной политике. Американцы считают, что относится, потому что выплата антидемпинговых или компенсационных пошлин ограничивает конкуренцию, ущемляет интересы национальных потребителей. Я думаю, среди присутствующих есть люди, которые при экспорте сталкивались с антидемпингом, компенсационными пошлинами и т. д.

Существует гибридное ограничение экспорта, когда частные ограничения вводят вертикально интегрированные структуры. Они никоим образом не рассматриваются и не поддерживаются национальными регуляторами тех стран, компании которых их вводят, т. е. государство поддерживает частные ограничения посредством бездействия. В качестве примера можно привести Европейский институт стандартов в области телекоммуникаций. Это промышленная ассоциация, которая вводит свои стандарты. После их введения оборудование, которое делается по американским или японским стандартам, на европейские рынки практически уже не попадает. При попустительстве власти.

Надо сказать, что такая ситуация является потенциальным источником торговых трений между государствами, потому что многие антимонопольные юрисдикции, прежде всего американская, расценивают бездействие национальных регуляторов в отношении частных ограничений на экспорт точно так же, как на введение государственных ограничений. Правительство Соединенных Штатов должно ввести против страны, которая себя ведет подобным образом, такие же торговые санкции, как в случае, если бы она ввела неспровоцированные ограничения на экспорт из США.

Наконец, трансграничные слияния. Все, что говорилось до этого, относится к поведению неких статичных структур хозяйствующих субъектов. Как уже указывалось, сейчас возникают капиталораспределительные, перераспределительные процессы. За последние сто лет, по-моему, идет четвертая волна слияний — как раз на рубеже веков, и больше половины с участием компаний, которые так или иначе действуют в США.

Кто в принципе имеет право рассматривать вопросы о слиянии, требовать каких-то доказательств, уведомлений и т. д.? Либо базовая страна тех компаний, которые сливаются, либо страна, в которой они осуществляют свои операции. Опять же нет единства по вопросу о границе рынка, в котором действуют эти компании. Например, Европейский союз считает, что при анализе слияний следует оценивать мировой оборот продукта. В Великобритании полагают, что нужно оценивать оборот только этих компаний и лишь в пределах той страны, юрисдикция кото-

рой рассматривает вопрос о слиянии. Таким образом, может возникнуть ситуация, когда различные юрисдикции будут по-разному интерпретировать эти слияния. И соответственно одна юрисдикция разрешит его, а вторая откажет. Различие в интерпретации разными юрисдикциями процесса слияния ведет к очень существенному возрастанию трансинвестиционных затрат на осуществление этой сделки. В худшем случае в целом полезное слияние, которое в конечном счете ведет к получению потребителями выгод, не будет осуществлено из-за того, что одна из юрисдикций, в которой действует международная компания, не даст авторизации на слияние.

Примером достижения некоего единообразия является последняя сделка между «Боингом» и «Дугласом», когда слились две крупнейшие американские авиастроительные компании. Контекст этой сделки был достаточно сложен. Дело в том, что «Дуглас» оказался на грани банкротства. И если бы «Боинг» его не поглотил, пришлось бы просто продавать активы, т. е. компания как таковая перестала бы существовать. Поэтому американские антимонопольные органы, исходя из принципа разумности, санкционировали слияние, ибо это позволяло сохранить активы на рынке и, соответственно, выпустить большее количество самолетов, чем при выводе активов с рынка.

Европейцы же заняли принципиально иную позицию. Они сказали, что в результате такого слияния фактически создается супермонополист, который выступает на европейском рынке. Потому что единственной европейской альтернативой столь мощной компании является «Эйрбас Индастри». И если «Эйрбас» не сможет конкурировать, то образовавшаяся супермощная американская самолетостроительная компания будет фактически монополией. Европейцы очень долго сопротивлялись этому процессу.

То, о чем мы сейчас говорили, это как бы контекст, в котором развивается транснациональная биржа. Россия находится в ситуации глобализации монополистических проявлений. Что это может означать для нас?

Первое. Российский рынок может выступать в качестве объекта трансграничной монополизации, т. е. нас где-то за рубежом поделят, любого пришедшего продавать нам в Пензенской области, в Удмуртии и т. д. Возможно участие наших компаний в трансграничном картеле, трансграничных монополистических структурах. Доказать это достаточно сложно, но если посмотреть на очень большую синхронность и постепенное сближение цен, допустим, того же «Аэрофлота» по международным перевозкам и т. д., то динамика очень похожа на согласованное поведение. Вопрос только в том, как это доказать.

В нашем случае положение осложняется тем, что международные картели сложно отличить от наших собственных монополистов, которые контролируются офшорным образом. Непрозрачность корпоративного

контроля ведет к тому, что мы не можем понять, входит ли данная конкретная фирма в картель. То есть она может на самом деле тоже входить в офшорный комплекс, а мы данных об этом не имеем.

Россия, находясь в среде других национальных регуляторов транснационального ведомства, должна себя определенным образом позиционировать, мы должны сказать свое слово при выборе правил деятельности рынка, в котором действуют транснациональные компании. Предпосылки для этого, к счастью, складываются посредством тех консультаций, которые мы ведем через МКС.

К тому же конкурентный тариф или тариф удержания конкурента по предотвращению монополий является определенным интегратором экономического пространства независимо от того, как определяется это экономическое пространство. У нас сейчас подписано соглашение о едином экономическом пространстве с Европой, которое предполагает единую или по крайней мере комплементарную экономическую политику, ставится вопрос о единообразной конкурентной политике со странами «четверки» (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан), в рамках ЕврАзЭС и т. д. Всякий раз, когда мы можем интегрироваться в какое-то экономическое пространство, мы должны начинать с введения единообразных правил конкуренции. Это не менее мощный интегратор, чем проведение материальных коммуникаций.

Каковы выводы, которые можно сделать для нашей страны? Какие практические шаги делаются или возможны? Это прежде всего достижение совместимости российского и европейского конкурентного права. Коль скоро мы подписали соглашение о едином экономическом пространстве с Европой, мы должны привести к некоему единообразию конкурентное законодательство и его применение, т. е. привести поведенческие статьи нашего закона о защите конкуренции (как бы он ни назывался) в соответствие с европейским правом.

Поведенческие статьи мне особенно близки, потому что о государстве писали другие люди, а поведенческие статьи разделены на жесткие и мягкие нарушения. То есть в принципе любые действия, противоречащие интересам развития конкуренции, автоматически противоречат антимонопольному праву. Но есть действия, которые противоречат этому праву как таковые, и есть такие, которые могут противоречить, а могут и не противоречить. И в зависимости от контекста вопрос об их соответствии антимонопольному праву решает антимонопольный орган или суд. Эти правила и их применение должны соответствовать европейскому праву, если мы всерьез говорим о едином экономическом пространстве.

И еще один аспект, которым европейцы на нас давили достаточно долго, лет пять или семь, — это принятие совместимых с Европой норм пре-

доставления государственной помощи, т. е. отказ от предоставления целевой государственной помощи рыночным хозяйствующим субъектам. Это тоже будет в новом законе.

Каковы основания для ориентации именно на европейскую модель антимонопольного права и его применения? Во-первых, это позиционирование в едином экономическом пространстве с Европейским союзом. Во-вторых, технические особенности европейского антимонопольного права нам ближе, чем американского. Прежде всего это большая детерминированность европейского законодательства. Там очень четко прописано, что можно, а что нельзя, в отличие от американского, где присутствует так называемое правило разумности, которое может интерпретировать одни и те же нарушения по-разному. Отсюда следует большая простота применения антимонопольного права в судах. В-третьих, мы остаемся в поле континентального или германского, а не англосаксонского прецедентного права, хотя имплицитно судебные решения на основании прецедента у нас тоже существуют.

В чем это проявилось в новом законе? В нынешней версии закона о конкуренции политические статьи 5 и 6 (злоупотребление доминирующим положением и согласованные действия, ведущие к ограничению конкуренции) построены следующим образом: все, о чем вы здесь говорите, сейчас является нарушением. После этого написано: в исключительных обстоятельствах, если это ведет к повышению, предположим, производительности труда, выпуска продукции и т. д., — разрешается. И говорится, в каких конкретно ситуациях действия, которые ведут к ущемлению конкуренции, допустимы, а в каких нет. Это нужно было преодолеть. По крайней мере, в том виде, в котором закон существует, пройдя первое чтение в Государственной думе, он это сохранил. Идет четкая дифференциация картельных нарушений и нарушений, которые могут быть оправданы по тем или иным соображениям.

Посмотрим на предмет этих нарушений. То, что касается злоупотребления доминирующим положением. Нельзя: устанавливать монопольно высокие, монопольно низкие цены, изымать товар из обращения, что ведет к повышению цен, навязывать условия сделки, сокращать или прекращать производство, когда существует спрос, отказываться от перезаключения договоров с отдельными покупателями и т. д. То есть перечень нарушений совершенно четко детерминирован. Это пункты с 1-го по 7-й.

8-й и 9-й пункты. Когда действующая на рынке фирма создает дискриминационные условия для каких-то поставщиков посредством внедрения стандартов, картелей или препятствует доступу на рынок или выходу с рынка. Эти два типа действий подпадают под «европейские ограничения». Мы употребляем кавычки, потому что если кто-то услышит о неевропейских ограничениях, долго будет думать, что мы имеем в виду. На

самом деле речь идет о достаточно четком структурировании нынешних критериев, которые очень близки к нашей формулировке, где даны конфликтные действия, противоречащие развитию.

Одновременно мы вводим совершенно другое понятие доминирования. Мы берем концепцию олигополии. Берем пятерку ведущих, если у пяти фирм 11% рынка и выше, то любой из членов этой жесткой олигополии может нами рассматриваться как фирма, которая занимает доминирующее положение. Для чего это делается? Это значительно облегчает доказательство картельной деятельности. Если мы видим, что те, кто входит в эту рыночную головку, допустим, завышают цены (а это выявляется достаточно просто), то мы можем их привлекать за индивидуальное злоупотребление доминирующим положением, а не за картельный сговор. Хотя де-факто, конечно, подобного рода злоупотребление было бы невозможно без координации действий входящих в олигополию субъектов.

Такой же принцип четкого разграничения на однообразные и чрезвычайные нарушения, т. е. нарушения, допустимые при определенных обстоятельствах, мы видим и в новой версии закона, который распространяется на ст. 6, т. е. на согласованные действия хозяйствующих субъектов. Таким образом, в принципе все классические нарушения, которые существуют в мировом антимонопольном праве, и у нас тоже запрещаются.

Закон включает и иные положения, где запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами. Но при определенных обстоятельствах за это действие даже в том случае, если они рыночные конкуренты, их можно оправдать, потому что существуют исключения. Что это за исключения? Во-первых, обстоятельства, когда действия, ограничивающие конкуренцию, дают социальные выгоды. В этом случае бремя доказательства лежит на ответчике. То есть не мы им должны доказать, что их действия социальные и разрешены, а они должны доказать либо нам, либо суду, что их действия являются социальными.

Эти «исключения» допускаются, если они не создают возможности для отдельных хозяйствующих субъектов монополизировать рынок и устранить конкуренцию, если они имеют или могут иметь своим результатом содействие совершенствованию производства и сбыта соответствующего товара, т. е. любой прогресс. Например, если эти действия приводят к тому, что либо расширяется производство, либо вводится производство нового товара и т. д. При этом часть выгоды от этого прогресса, соразмерная часть выгоды, используется потребителем.

Если выполняется это условие, то тогда эти действия, которые подпадают под 8-й и 9-й пункты статьи о доминировании и 2-й и 3-й пункты статьи о согласованных действиях, могут быть признаны соответствующими конкурентному законодательству.

Что еще? Государственная помощь приводится в соответствие с нормами ЕС. Формулируется она очень даже не по-европейски. В основном это государственная помощь, но она не должна наносить ущерб конкуренции и прежде всего может распространяться на «севера» и приравненные к ним территории, на фундаментальные исследования, защиту окружающей среды, культуру и сельское хозяйство. Это сферы, в которых допустима государственная помощь.

Одновременно новый закон повышает прозрачность контроля над слияниями. Когда вообще нужно говорить о таком контроле? Во-первых, контроль над слиянием начинается, когда оборот или активы сливающихся компаний превышают 3 млрд руб. и участниками слияния являются допущенные фирмы. Только в этом случае мы можем смотреть, ведет ли слияние к ущемлению конкуренции. Если ведет, мы отказываем в ходатайстве о слиянии. Но и в этом случае мы можем удовлетворить ходатайство, если компании, которые сливаются, докажут нам, что выполняются эти европейские принципы, или если они согласятся на определенные поведенческие условия. Такое структурное регулирование во всем мире оговаривается поведенческими условиями, и у нас тоже, но при этом пороговое значение увеличено.

Дискуссия

— Эти два первых пункта вместе должны присутствовать?

В. В. Качалин. Вместе.

— То есть и 3 млрд руб., и кто-то должен иметь 35%?

В. В. Качалин. Да, кто-то должен иметь 35%.

— По поводу нового закона. В принципе он уже настолько долго ходит по всем инстанциям, что давно стал старым. И никак его не могут принять. Но, безусловно, все понимают, что некоторые моменты, которые в этом законе отражены, нужно менять уже сейчас. То есть когда мы получим новый закон, непонятно. Слишком много противодействующих людей. Например, был такой случай: есть предприятие, у которого, допустим, стоимость активов 3 млрд руб. Оно приобретает какую-то фирму, у которой уставный капитал 10 тыс. руб., никаких активов нет, ничего нет. В этом случае сейчас необходимо получать согласование антимонопольной службы.

В. В. Качалин. Сейчас да, потом нет.

— Я понимаю. Почему нельзя ввести такие моменты, которые в общем ни у кого споров не вызывают, в виде поправок к старому закону?

В. В. Качалин. Конечно, в старый закон можно вносить поправки и для решения отдельных вопросов, прежде всего контроля за слиянием, от которого наши стонут гораздо больше, чем бизнес, потому что действительно, когда один хозяйствующий субъект покупает у какого-нибудь банно-прачечного комплекса нечто стоимостью в копейки, потом у другого, они идут к нам, и мы должны в течение сжатого срока написать, что они не создают угрозу конкуренции. Можно пойти этим путем частично в нарушение старого закона. Но дело в том, что мы стратегически для себя решили, что по крайней мере часть каких-то разумных вещей хотим запакетировать. И провести их оптом. Потому что если мы будем проводить в розницу отдельные вещи, то, во-первых, процесс принятия нового закона затянется еще больше, во-вторых, наверное, из того, что нужно ввести в этот новый закон, не то, что нам нужно, а прежде всего бизнесу, потребителю, будет введено в лучшем случае 30%. Поэтому мы и идем по этому достаточно трудному, волокитному пути.

Надо сказать, что со стороны бизнеса новый закон встречает большее понимание, чем со стороны государственных структур. Потому что многие ведомства видят для себя в этом законе прямую угрозу. А бизнес понимает, что, допустим, сегодня мы гоним за единые нарушения и т. д., представляем какие-то неудобства, но завтра они к нам же придут и будут просить, чтобы мы их избавили от монополизма поставщиков или от чего-то еще. Одно время было опасение, что бизнес будет нас рассматривать как дубину, с помощью которой станут давить на неудобных.

Мы же изначально позиционировали себя таким образом, чтобы не пугать бизнес. Те санкции, которые мы предусматриваем, не выходят за пределы регуляторной необходимости. Но они не позволяют ущемлять компании. То есть они могут создать достаточно существенные стимулы для прекращения монополистического поведения, но не могут кого-то вывести с разных этажей, скажем так.

— Убить нельзя, но вот, например, штрафы в процентах с оборота. Скажем, есть большая компания, допустим, наш «Акрон». Он по своей основной деятельности — производству удобрений — в принципе доминирующим субъектом не является, потому что производство азотных удобрений — достаточно конкурентная среда. Но при этом «Акрон» имеет на балансе биологические очистные сооружения, которые очищают стоки для всего Новгорода. И в этой связи он занимает доминирующее положение, более 65% на рынке. То есть если кто-то решит признать, что «Акрон» злоупотребляет доминирующим положением в части очистки стоков, то теоретически ФАС тогда нас может оштрафовать на 2% всего оборота, притом что очистка этих стоков занимает в нашем обороте не более 1%. Получается, что в этом случае санкции будут совершенно несопоставимы даже с объемом деятельности, по которой имеется доминирование.

В. В. Качалин. Здесь речь идет об обороте на рынке как объекте монополизации.

— Именно так записано в законе — по тому рынку, где есть доминирование?

В. В. Качалин. В законе это не записано, но это само собой разумеется. Дело в том, что если вы диверсифицированная компания, у вас много сфер деятельности. И в большинстве ваших сфер деятельности вы ведете себя вполне корректно с точки зрения конкурентного права. А в одной из них, которая составляет 0,5% вашей деятельности, вы где-то действительно монополизируете... Короче говоря, эти 2% будут брать с вашего оборота по очистным сооружениям, а не по производству минеральных удобрений.

— Но если это в законе не будет написано четко, с нас будут брать 2% со всего оборота. А если мы делаем еще консолидированную отчетность, т. е. если у нас три завода, так возьмут оборот вообще по трем заводам. Ведь может и так быть.

В. В. Качалин. Нет, речь идет об обороте на соответствующем рынке. Если с вас кто-то брать будет на самом деле больше, то вы совершенно спокойно можете судиться.

— Как вы думаете, на коррупцию это каким-то образом не повлияет, на желание некоторых людей нажиться за счет предпринимателей? Насколько я слышал, сейчас многие законы не применяются из-за того, что это может раскрутить маховик коррупции.

В. В. Качалин. Нет, во-первых, есть несколько проверяющих инстанций. У нас ведь в принципе частное применение антимонопольного права де-юре существует, а де-факто — нет. То есть фактически мы как бы регулятор даем. Если вы считаете, что вас кто-то обижает, назначает монопольно высокие цены, вы можете не обращаться в ФАС. Вы можете пойти в суд и выиграть это дело. Но фактически вы пойдете в ФАС. Здесь две инстанции — мы и суд. Но если, допустим, среди нас найдется какой-то коррумпированный человек, то еще будет шанс доказать в суде.

— Вопрос по «Евроцементу».

В. В. Качалин. Сначала ФАС согласовал приобретение «Евроцементом» ряда заводов, т. е. согласовал расширение монополии, а потом стал действовать в обратную сторону.

— Да. Как это объяснить? Что это? Это же реальный прецедент. И никто не может объяснить, с чем это связано.

В. В. Качалин. Во-первых, руководитель отдела цементной промышленности ФАС был уволен за то, что разрешил это слияние. У «Евроцемента» была очень интересная организация. Они сказали, что становятся гарантирующим источником этого цемента, т. е. вы в любой момент можете приехать, заказать цемент от полмешка до тонн и т. д. И до этого схема была такая, что «Евроцемент» продавал фирмам-посредникам, которые накручивали 40%. А фирмы-посредники, в свою очередь, принадлежали строительным компаниям, они таким образом перекачивали деньги, которые выручали за строительство. Они эту монопольную прибыль перетягивали как бы на сторону потребителя. «Евроцемент» возмущался, почему такое происходит, и вломил эти дополнительные 40%. Но в принципе мы ему дали консолидироваться не для этого.

Ведь какой контекст у этого дела? Есть государственная программа «Жилье», ипотечное кредитование и т. д. А тут одна из составляющих себестоимости этого жилья повышается таким образом, что государственная программа теряет смысл. Естественно, последовало распоряжение ФАС разобраться.

— А цены на жилье падать не будут?

В. В. Качалин. Цены на жилье в частности возросли из-за того, что повысили цены на цемент. И поставили одно из важнейших президентских начинаний под угрозу.

— А сейчас, после принятия решения их штрафовать, что-то изменилось или это пока все в судах?

В. В. Качалин. Это пока в судах. Они оспаривают.

— И по-прежнему они на 40% дороже продают, и у них покупают?

В. В. Качалин. Они снизили несколько, но...

— И в старом, и в новом законе понятие монопольно высокой цены размыто, и кто как хочет, так его и трактует. Тот же «Евроцемент» на 40% поднял цену. Как вы понимаете монопольно высокую цену?

В. В. Качалин. В новом законе имеется глоссарий (который является частью закона) — определение понятий. И там есть понятия и монопольной цены, и группы лиц, и т. д. Как минимум, 50% времени на подготовку этого закона ушло именно на этот глоссарий. Потому что от того, как понимать эти термины, зависит ответственность, определение того, что можно и что нельзя. Если смотреть на понятие монопольной цены, там все записано юридическим языком. Смысл этого понятия состоит в том, что, во-первых, установление монопольной цены имеет хронологические рамки. До момента «Х» была конкурентная цена,

после момента «Х» возникла монопольная цена. Мы смотрим то, что есть, сравниваем с тем, что было. Если цена резко скакнула, мы эту «дельту» называем монопольной ценой. Смотрим цену на тот же товар на сопоставимом рынке, т. е. цену на цемент в европейской и азиатской частях страны.

— Например, тот же «Акрон» получает определенный товар. У него есть цена. Этот продукт тоже монопольный. На следующий год цена возрастет в два раза, или в полтора, или на 30%. Инфляция — на 10%. Будет здесь монопольно высокая цена или нет? Рентабельность, скажем, при этом будет 100%, или 70%, или 80%.

В. В. Качалин. Вы смотрите рост основных факторов производства продукта. Рост цены на основные факторы производства у производителя. То есть у них, допустим, электроэнергия выросла условно на 15%, сырье — на 18% и т. д. Вы определяете сумму всех этих факторов производства, получаете средневзвешенный прирост цены на факторы производства у компании. Пусть он равен где-то 20%. Рост цен составил условно 35%. Значит, эта дельта и является монопольной ценой.

— Вы наверняка знаете проблему между «Акроном» и «Апатитом», как ее представляют. На самом деле она не между «Акроном» и «Апатитом», а между «Апатитом» и независимыми производителями минеральных удобрений. То есть нельзя сказать, что там один «Акрон» стоит, как его страшилкой везде показывают.

В. В. Качалин. Мы накладываем на «Апатит» поведенческие условия вообще, потому что он монополист.

— А вот эти поведенческие условия вообще доступны рынку или нет, секретные они или нет?

В. В. Качалин. На нашем сайте публикуются. Не далее как сегодня на эпохальной коллегии — об итогах работы за 2005 г. — Игорь Артемьев говорил, что в ФАС есть только два типа закрытой информации. Это государственная тайна и коммерческая тайна. Мы не можем по понятным причинам разглашать государственную тайну, то, что касается регулирования госзаказа в «оборонке» и т. д. И мы, естественно, не можем разглашать коммерческую тайну тех компаний, которые к нам обращаются, иначе к нам никто обращаться не будет. И потом — профессиональная этика и т. д. Вот два типа закрытой информации.

Вся наша квалифицированность, вся наша внутренняя регуляция, все наши поведенческие условия сюда не относятся. Поэтому не далее как сегодня стоял вопрос о том, что все поведенческие условия должны быть вывешены на сайте. То есть закончено какое-то дело ФАС — вторая сторона должна видеть.

— Вы сказали, что одним из препятствий доступу на рынки является антидемпинговая пошлина. Действительно, по многим удобрениям во многие страны нас не пускают. И Соединенные Штаты по карбамиду не пускают, и Европа по аммиачной селитре не пускает, много примеров можно привести. Как с точки зрения антимонопольного законодательства нам с этим бороться сейчас и когда наша страна вступит в ВТО?

В. В. Качалин. Лучше еще подождать несколько месяцев, пока мы не вступим в ВТО. Потому что пока мы не члены ВТО, суть антидемпинговой пошлины состоит в следующем. Если вы продаете на внешнем рынке дешевле, чем на внутреннем, то пострадавшая сторона страны-импортера обращается в соответствующий государственный орган о введении против вас антидемпинговой пошлины. Первое, что вам нужно, — показать, что вы не продаете ваш товар дешевле, чем на национальном рынке, в том числе за счет себестоимости и т. д. Но это все работает в странах с рыночной экономикой. Если же страна таковой не является, смотрят по так называемой суррогатной стране, т. е. сколько стоило бы производство вашего удобрения в суррогатной стране, это берется по стоимости потребительной корзины и т. д. Я помню, что с американцами мы говорили относительно того, какую страну они выбрали в качестве суррогатной применительно к нашей металлургии или к чему-то еще. Они назвали африканскую республику Буркина Фасо. Это курьез, конечно.

— У нас указывают Польшу (года четыре назад) как суррогатную страну.

В. В. Качалин. Видимо, подбор суррогатной страны делается с потолка. Исходят из давления национальных производителей, которые хотят ввести против вас этот антидемпинг.

— А тогда по сути дела существует картельный сговор, т. е. произведено давление в Европе. Две-три-четыре компании сговорились и через свою европейскую организацию общественных производителей удобрений и экспортеров вышли в Еврокомиссию. Там это дело у них прошло.

В. В. Качалин. Они считали по суррогатной стране. Это дает им абсолютную прибыль. И если вы можете доказать, что в России продаете ваш товар дешевле, чем вы продаете в Европу, тогда имеете право обращаться в соответствующую инстанцию. Во-первых, как и ваши конкуренты, в Европейскую комиссию, а, во-вторых, если вам откажут, то в Европейский суд, суд той страны, куда вы поставляете вашу продукцию. Причем ваши союзники в этом, естественные союзники, — потребители этих удобрений.

— А ваше уважаемое ведомство не будет помогать российским производителям, в данном случае удобрений, обращаться в эти органы?

В. В. Качалин. Вообще-то наше ведомство должно этим заниматься, на мой взгляд. Но тут опять же вы пишете письмо, описываете ситуацию. И говорите: просьба оказать содействие в решении этого вопроса и т. д. Тогда обязаны под роспись кому-то его направить.

— Сейчас ведутся переговоры о вступлении России в ВТО. То есть мы должны подписать соглашение с каждой страной. Их осталось три или четыре — США, Колумбия, Индия, Австралия. Во время этих переговоров не только, наверное, нам какие-то условия диктуют, но и мы что-то можем диктовать той стране, с которой подписываем двустороннее соглашение. Ведь, очевидно, обе договаривающиеся стороны должны брать на себя какие-то обязательства?

В. В. Качалин. Теоретически — да. Но наша, что называется, bargaining position, наша позиция в этом торге неравная. Потому что мы просимся в ВТО.

— То есть приходится каким-то образом сдавать свои позиции, наступать на горло собственной песне и соглашаться на кабальные условия?

В. В. Качалин. На кабальные условия мы вряд ли пойдем, но что-то придется отдать. В данном случае нужно смотреть, что для нас выгоднее — членство в ВТО, получение антидемпинга, какого-то открытого рынка или сохранение прежнего положения.

— Там тоже есть определенные ограничения, запреты и т. д. Ведь те же американцы ввели санкции против европейского эталона года два назад. Японцы не пускают к себе американские автомобили, там тоже есть какие-то законы. Поэтому хотя бы надо знать, что будем открывать всем двери и друг с другом торговать на равных условиях.

В. В. Качалин. Вхождение в ВТО не избавляет от антидемпинга, не избавляет от монополий и т. д. Но к нам будут относиться точно так же, как американцы к европейцам, европейцы к американцам, японцы к американцам, европейцы к японцам. Будет равная позиция.

— Сейчас китайцы тоже хотят ввести большие пошлины.

В. В. Качалин. ВТО не избавляет ни от инцидентов, ни от пошлин. Другое дело, если, допустим, ВТО начнет введение против нас антидемпинга, у нас будет возможность бороться. По крайней мере, мы сможем сказать: вот статистика, мы продаем нашу продукцию на национальном рынке дешевле, чем на вашем международном. Факт демпинга не доказан, это не соответствует действительности, поэтому снимайте ваш антидемпинг. То есть мы обращаемся в какие-то суды и в Европейскую комиссию.

— Высший как бы мировой суд. По этому вопросу какой есть опыт?

В. В. Качалин. Уже судились. Кто-то из наших судился в Европейском суде по правам человека по поводу нарушений, связанных с антидемпинговым законодательством. Речь идет о том, чтобы суд отменил действия регулятора. Если дело касается национального регулятора какой-то страны, то в конечном итоге это должен быть верховный суд данной страны. Если в качестве регулятора выступает Европейская комиссия, представленная директором по торговле либо директором по конкуренции, — то Европейский суд. Санкцию органов государственной власти может отменить только суд. Точно так же, как решение ФАС может быть обжаловано в суде.

— Я думаю, мы принимаем европейское законодательство, а правоприменение остается русское.

В. В. Качалин. Над правоприменением мы тоже работаем. В судах определенные позитивные изменения есть. Они начали понимать, что рассматривают антимонопольные дела.

— То есть в принципе суд может рассмотреть конкретный вопрос — завышена цена, не завышена цена, определить цену?

В. В. Качалин. Да, окончательное решение за судом. Суд может признать цену, которую мы определили согласно своей методике, не соответствующей реальной цене. Допустим, если мы сказали, что у кого-то монополично высокая цена, суд, рассмотрев дело (даже когда мы используем свою методику), может сказать: нет, эта цена не является монополично высокой.

— К сожалению, суды ценообразованием не занимаются. Сколько было таких дел, суды, и если речь идет о цене, решения никакие.

В. В. Качалин. В большинстве случаев они просто привязаны к регулятору, т. е. к нам.

— Да, они могут утвердить какое-то решение, но сказать, например, что цена должна быть такой-то, — такой ответственности суды на себя не берут.

В. В. Качалин. Суд не скажет, что цена должна быть такой-то, но он может сказать, является ли цена монополично высокой.

— Пользуясь только вашей методикой и заключением?

В. В. Качалин. На 90%.

— В свое время говорили, что ФАС вот-вот должен превратиться в карающий силовой орган.

В. В. Качалин. Мы не хотим быть дубиной. Потому что мы себя позиционируем как регулятор. Наша карающая функция присутствует в той мере, в которой она необходима для выполнения функций регулятора. Когда мы накладываем на компанию штраф в размере ее оборота в течение одной минуты, это нечто смехотворное, поэтому никакого регулирующего эффекта не получается. Когда мы пытались требовать возмещения в бюджет ущерба от монополистической деятельности, это сразу отрезвляюще подействовало на некоторых наших контрагентов. И относительно монополистической деятельности с нами стали намного больше судиться, стали оспаривать наши решения и т. д. Нам это в чем-то даже приятно. Тут можно усмотреть свидетельство, что с нами стали считаться.

— Если говорить об уголовном преследовании — завести уголовное дело или отдать документы в прокуратуру, чтобы те завели.

В. В. Качалин. Вообще говоря, мы переходим к таким средствам, когда не выполняются предписания. То есть если не выполняются предписания Федеральной антимонопольной службы, то это переходит в прокуратуру. По закону за чисто антимонопольные нарушения уголовной ответственности нет, она возникает в том случае, если для склонения к участию в картеле использовалось принуждение либо это сопровождалось порчей активов и т. д. Хотя могу сказать, что рассматривается вопрос о введении уголовных санкций за антимонопольные нарушения. Но опять же они скорее воспитательные.

— Лишение свободы на один месяц там рассматривается...

В. В. Качалин. Действительно, этот вопрос поднимался на итоговой коллегии Федеральной антимонопольной службы в 2005 г. Поднимался руководителем службы, но его непосредственный начальник поставил на этом жирную точку. Потому что действительно есть такая тенденция, она была и в прежнем составе антимонопольного ведомства. В принципе действующий закон плох именно тем, что дает антимонопольному ведомству очень большие полномочия в трактовке ситуаций и в принятии решений. И эти полномочия могут использоваться и так, и этак...

— По поводу закона. Действительно, закон давно лежит. Он обсуждался на совете по конкурентоспособности и вызвал очень неоднозначную реакцию, прежде всего крупных компаний. На самом деле мнения относительно этого закона делятся по разным его частям. Первая часть, которая всеми приветствуется, — это то, что связано с упрощением порядка слияния, поглощения, повышением планки и снятием административного барьера. А вторая часть — то, что содержит административную составляющую, — возможность наложения штрафов, санкций, трактовок. Она вызывает отторжение, и значительная часть замечаний администрации президента на закон осталась без реализации. Конечно,

закон принят в первом чтении, но, честно говоря, судьба его достаточно тяжела именно потому, что было решено продвигать все пакетом, т. е. это — то, что надо вам, а это — что надо нам.

— Злоупотребление доминирующим положением.

— Естественно. Все эти вещи связаны с правами и полномочиями службы и превращением ее если не в жестко силовой, то в мягко силовой орган. Это право службы. Они его отстаивают.

Что касается поведенческих условий, думаю, что в принципе нужно заступиться за службу и сказать, что в последнее время действительно есть новое в ее работе. Я сам был свидетелем, когда рассматривался целый ряд крупных сделок на рынке, и поведенческие условия выносились на первый план. Здесь была отмечена и попытка перейти к коллегиальному доминированию. Это новое — усилить роль поведенческих аспектов фирмы, не только чисто экономические показатели смотреть, а и поведенческие факторы. Но дальше начинается очень много разных моментов.

Конечно, правильно было сказано, что в службе нет ничего запретного, кроме государственной и коммерческой тайны. Откроем закон о коммерческой тайне и увидим: практически любая информация, которая затрагивает интересы третьих лиц, является коммерческой. Любая информация о возможном договоре с кем-то, с третьей стороной (допустим, моя организация заключает с кем-то договор, и сведения об этом находятся у регулятора) является коммерческой тайной. Ее нельзя раскрывать лицу, которое может знать условия договора и условия соглашения. Это на самом деле сильно ограничивает возможности раскрытия службой информации по конкретным делам, по конкретным условиям.

Не хочу обидеть своего коллегу и чиновников (чиновнику обычно тяжело в таких ситуациях, объективно он оказывается оправдывающейся стороной), тем не менее допускаю, что большинство поведенческих условий, основанных скорее на каких-то общих подходах (когда нет крупного слияния, нет крупной сделки, нет прихода крупного западного монополиста на российский рынок с поглощением какого-то крупного российского монополиста), достаточно гибки по своим границам и допускают возможность не то чтобы трактовки, а «впихивания» в эти рамки. Вы сами хорошо это знаете.

Что такое монопольно высокая цена? Даже в новом законе это есть, правда, по отношению к картелям, но мы прекрасно понимаем, что есть экономическая целесообразность и увеличение издержек. Вообще упор на издержки, контроль за издержками — очень опасная стезя, потому что до конца это проконтролировать нельзя. Всегда можно их обосновать экономической целесообразностью. Но у нас же в российской спе-

цифике есть «картели наоборот». То есть, условно говоря, производители одной и той же продукции объединились и навязывают эту продукцию по одной цене. А нужен будет монополист, который вокруг себя создает мнимый, условно говоря, картель, и те товарищи у него покупают эту продукцию. Но тогда у регулятора есть аргумент — извините, вот раз контракт, вот два контракт, вот три контракт, вот четыре контракт. Четыре контракта с одним поставщиком. Вот цена. Какие у вас проблемы? Какая монопольная цена, она не монопольная. Такое тоже бывает.

А здесь возникает вопрос уже не столько об издержках, не столько о монопольной цене, сколько о справедливой конкуренции, о справедливых ценах, об обоснованных каких-то вещах, которые на самом деле сегодня не регулируются антимонопольным законодательством, которые не подпадают ни под какое другое законодательство, и которые оставляют достаточно большое поле для деятельности, опять же не хочу сказать негативной деятельности, нет, но для определенной трактовки. Пример по международным делам.

Для справки. Это даже не столько для антимонопольной службы, сколько для Минэкономразвития. Они сегодня занимаются антидемпинговыми расследованиями, в основном эту сферу ведут. Мы все прекрасно понимаем, что антимонопольное законодательство на Западе точно так же трактуется произвольно, но исходя из национальных, промышленных, индустриальных интересов данной страны, в интересах своих производителей. И тогда их можно понять.

К сожалению, у нас нет промышленной политики. И не любят этот термин. Я его сам не очень люблю. Но нет приоритетов, которые могли бы обосновать, почему наше антимонопольное законодательство должно играть роль в структурной политике, в выстраивании каких-то макроэкономических связей, еще в чем-то. У нас этого нет, как и в новом законе, отсутствует желание выйти на понятие справедливой, равноправной конкуренции. Действительно, в последнее время ситуация с антимонопольным регулированием меняется в лучшую сторону, но остаются ниши.

— Я, честно говоря, не согласен. Дело в том, что промышленная политика, если использовать этот термин, не должна обязательно осуществляться методом неких капиталовложений, причем в конкретные хозяйствующие субъекты.

— Каких-то преференций, закупок лицензий, подготовки кадров, все это здесь будет трактоваться как неконкурентное поведение.

— Если речь идет, допустим, о помощи какому-то сектору, то это вполне допустимо. Что не допускается? Целевая помощь конкретному хозяйствующему субъекту. А секторальная допускается, она может быть при

условии, что речь идет о какой-то депрессивной территории. Более того, несмотря на то что те же американцы открещаются от термина «промышленная политика» и т. д., они де-факто эту политику осуществляют. Очень мощный инструмент промышленной политики — это госзаказ, фундаментальные исследования, НИОКР. Потом те же американцы на внешних рынках разрешают своим компаниям поведение, которое является противоправным на внутреннем. Я имею в виду совместные разработки продукции. Если речь идет о разработках какого-то нового технологического принципа, который закладывается в этот новый продукт, это возможно. То есть промышленная политика, на мой взгляд, не исчерпывается конкретными вложениями в конкретный хозяйствующий субъект. В этом смысле я считаю, что промышленная политика имеет право на существование. Только вопрос, какими методами она осуществляется.

— Под этот список подходят все. И при наличии федеральных целевых программ достаточно одной компании выиграть тендер, правильно проведенный, она получает это законно. Никакой помощью это не будет являться, больше чем уверен.

— То есть через систему госзакупок.

— Абсолютно верно. Через систему открытых конкурсов, торгов, заключения инвестиционных контрактов они получают деньги, все они получают.

— И потом если это открытый конкурс, то какие-то деньги будут получать, скажем так, наиболее жизнеспособные особи.

ТРАНСФОРМАЦИЯ АГРОБИЗНЕСА В РОССИИ И В МИРЕ

А. В. Попов (директор НИКР). Тема семинара — агробизнес, сельское хозяйство — очень близка многим присутствующим. Мы как производители минеральных удобрений во многом зависим от того, как развивается агробизнес в России и других странах, основных потребителях минеральных удобрений. В минеральных удобрениях и их производстве мы разбираемся хорошо, но система построения агробизнеса, чаяния крестьян нам, может быть, не так близки, как хотелось бы. Поэтому одну из целей настоящего семинара я вижу в том, чтобы каждый узнал что-то новое, чтобы все мы смогли это затем применить на практике, повысить эффективность наших заводов, которые производят удобрения, и селянам помочь, и зарубежного производителя продуктов питания поддержать, потому что 85% наших минеральных удобрений уходит сегодня на экспорт.

А. А. Дынкин (научный руководитель НИКР). Хотел бы представить сегодняшнего докладчика — Дмитрий Николаевич Рылько, возглавляющий Институт конъюнктуры аграрных рынков. Он, на мой взгляд, сегодня один из двух-трех ведущих российских специалистов в области экономики агропромышленного комплекса.

Теперь по поводу темы сегодняшнего заседания. Мы к ней обратились не только потому, что это отрасль, смежная с производством минеральных удобрений, но и потому, что за последние десять лет в ней произошли очень серьезные изменения. Во-первых, полностью завершилась глобализация продовольственных рынков. Это привело к обострению конкуренции между традиционными производителями продовольствия и новыми аграрными экономиксами. Вы все хорошо знаете, что эти острейшие противоречия находят отражение в дискуссиях в рамках ВТО по поводу субсидий, когда развивающиеся страны резко выступают против существующих сейчас субсидий, скажем, в Соединенных Штатах, Европейском союзе и Японии. Экстремальные случаи — когда в таких странах, как Швейцария и Норвегия, объем субсидий сельскому хозяйству превышает 70% валового производства отрасли. То есть проблема весьма остра.

Конечно, за последние десять лет в этот сектор пришли новейшие технологии, связанные не только с системами машин, но и прежде всего с информационными технологиями и биотехнологиями. Вы знаете, что

возросли биологические и экологические риски для агропродовольственного комплекса. Птичий грипп у всех на слуху. Наконец, еще одна проблема, вставшая во весь рост в последние годы, — если раньше производство продовольствия было направлено на удовлетворение, что называется, *basic needs*, фундаментальных потребностей, то сегодня физиологичность и экологическая безопасность рациона питания, особенно в развитых странах, вышла на первое место.

Д. Н. Рылько. Мое выступление будет носить не совсем обычный характер. О многих вещах, которые сейчас на слуху у наших аграрников и с которыми вы, наверное, тоже ежедневно сталкиваетесь, я умышленно и сознательно умолчу, потому что не имеет смысла повторять одно и то же.

Я хотел бы подойти к проблеме немного с другой стороны и сказать о том, что, на мой взгляд, важно, но носит более скрытый характер и прямо не проявляется. Эти вещи видны издали и будут определять многое в достаточно долгосрочной перспективе.

Речь будет идти:

- О территориальном размещении сельского хозяйства, его сдвигах и факторах, их определяющих.
- О сдвигах в товарной структуре мирового сельского хозяйства и определяющих их факторах. Больше буду говорить о сельском хозяйстве, чем об агробизнесе, потому что агробизнес — это что-то грандиозное, большое и к вашей тематике имеет меньшее отношение.
- Об организационных сдвигах, которые происходят в мировом сельском хозяйстве, особенно в России.
- О технологиях, которые за всем этим стоят и все это подпирают.

Идет процесс глобализации, я не совсем согласен с Александром Александровичем, думаю, что глобализация в сфере агробизнеса, сельского хозяйства далеко не закончена, она только набирает обороты. Не завершен процесс втягивания во все это российского сельского хозяйства, тут мы вообще находимся на начальных этапах.

В рамках глобализации, создания мировой продовольственной системы заметно формирование территориальных кластеров, мощнейших производственных сгустков, которые определяют товарные потоки. Одна Калифорния производит продукции в несколько раз больше, чем все российское сельское хозяйство. Значит, Калифорния, Восток, Средний Запад Соединенных Штатов, Канадская равнина, Европейский союз. В качестве новых или бурно развивающихся кластеров я бы отметил Аргентину, Бразилию, о которой можно говорить вечно, — это новый аграрный колосс,

который буквально на наших глазах, в последние 20, 30, 10, 5 лет поднялся и продолжает бурно расти. В прошлом году она впервые «забила» Соединенные Штаты по экспорту мяса птицы, в нынешнем, 2006-м, может «забить» их по экспорту сои и ряда других чрезвычайно важных продуктов. Далее — северные и южные районы Китая. И Украина и юг России.

Юг России я бы выделил в качестве отдельного сгустка энергии, который очень бурно, может быть, не так заметно для нас с вами, растет и через некоторое время, если все будет идти так, как сейчас, займет весьма достойное место в разделении труда в мировом агробизнесе.

В южнороссийском кластере мы можем выделить условно три региона (Кубань, Ростовскую область и Ставропольский край), которые уже сейчас ориентированы на экспорт зерна и в будущем будут все больше ориентированы на экспорт масличных и продуктов переработки. Ключевые компетенции нашего южнороссийского региона (к нему можно добавить кусок Волгоградской области, кое-что из северокавказских республик, Белгородскую, Воронежскую и Липецкую области) — прежде всего пшеница, подсолнечник и в последние годы кукуруза. В меньшей степени, но тоже очень важные культуры, которые будут занимать все больше места в севообороте, — озимый рапс и соя. О животноводческой продукции я ничего не говорю, потому что вам это менее интересно.

На чем базируются эти ключевые компетенции, наша конкурентоспособность и развитие нашего кластера? Здесь имеет смысл посмотреть на таблицу. Она показывает уровень делегированной государственной поддержки сельского хозяйства в разных странах. Слева — развитые страны. И взяты два периода — 2001 и 2003 гг. Это последние опубликованные данные. Возьмем пшеницу. Уровень поддержки, доли прямых и косвенных государственных расходов в 1986—1988 гг. в двух развитых странах был равен 47%, потом потихоньку снижался и составил 37%.

В Советском Союзе за 1986—1988 гг. подсчет носил неполный характер в силу того, что были неравновесные цены. Государственные субсидии на этот сектор при советской власти составляли примерно 70%. Сейчас — минус 70%. То есть наша пшеница, пшеничный сектор субсидирует другие отрасли экономики. Больше вкладывает в них, больше отдает, чем получает.

То же самое по масличным. Масличные в условиях России — это подсолнечник. Была поддержка 75%, за последние три года — минус 30%. Масличные тоже субсидируют остальные секторы экономики. Но при этом и пшеница, и масличные у нас гумингуют, т. е. бурно растут. А по подсолнечнику у нас экспортная пошлина 20%, прямо нефть какая-то. И все равно каждый год посевные площади растут. В этом году они снова возрастут. А в 2005 г. у нас был поставлен абсолютный рекорд по производству подсолнечника. То есть, несмотря на то, что в этих секто-

рах минусовая поддержка со стороны общества, именно они весьма и весьма конкурентоспособны. К сожалению, ничего подобного мы пока не можем сказать ни о молоке, ни о говядине, ни о птице, ни о свинине. Список очень велик. Здесь у нас не совсем благополучная ситуация. Это не значит, что ими не нужно заниматься, но уровень поддержки здесь существенно выше.

— По птице уровень поддержки 84%. Что это может означать?

Д. Н. Рылько. За счет того, что мы установили квоты (в 2001—2003 гг. квот еще не было, но из-за того, что у нас высокая импортная пошлина, и те, кто занимается этими подсчетами, насчитали кучу других привилегий и субсидий птицеводам, скрытых и открытых), у нас получается, что по отношению к товарной продукции 84% составляет уровень прямой и косвенной поддержки со стороны других отраслей. Условно говоря, мы бы могли открыть наш рынок, на 100% обеспечить себя американскими окорочками. На 100% была бы у нас другая экономика.

Теперь о товарах. Из товаров я хотел бы обратить ваше внимание на две главных тенденции. Их очень много, но в том, что касается косвенно и вашей отрасли, — две главных тенденции. Одна связана с тем, что население мира, особенно развивающихся стран, особенно Юго-Восточной Азии и бывшего Советского Союза, потихоньку становится богаче и начинает потреблять все больше животноводческой продукции, прежде всего мяса. И мясной сектор во всем мире гонит вверх и вперед все сельское хозяйство.

Если вы посмотрите на цифры международной торговли зерном, то увидите, что за последнее десятилетие они практически не изменялись, условно 105 млн т, 120 млн т перегоняется с одного места на другое, и все. А вот производство зерна растет. Производство фуражного зерна растет бурно. Производство масличных растет бурно. И самый сильный рост у мировой торговли мясом. За последние 20 лет она увеличилась, если я правильно помню, в три раза. И здесь доминируют такие страны, как Соединенные Штаты и Бразилия. Я бы даже наоборот сказал — Бразилия и Соединенные Штаты, которые занимаются мощнейшим производством мясной продукции на вес. Нам еще есть куда расти...

Если взять среднестатистическое потребление мяса по регионам России, получается схожая картина. Россия — как планета, Москва — сияющая точка справа вверху, Санкт-Петербург выделяется, а также пара нефтеносных районов — Ханты-Мансийск очень высоко стоит. Калининград очень высоко, потому что близок к границе. А все остальное раскидано: в Москве 96 кг на душу населения, а есть регионы (Северный Кавказ и Забайкальский военный округ), где 20 кг говядины — что вырастили сами, то и едят. То есть тоже чрезвычайно разнообразная картина. Но в целом понятно: если ничего не случится, мы будем идти вверх и вперед.

Есть две культуры, без которых невозможно поднять животноводство, — кукуруза и соя. Те страны, которые способны их производить, находятся в гигантском выигрыше, получают огромные преимущества. В России в связи с природно-климатическими условиями имеется своя специфика. У нас — пшеница, ячмень, кукуруза, рапс, соя и подсолнечник, конечно. Потому что шрот, высокопротеиновый корм, чрезвычайно важен для российского сектора. Итак, первое важное направление, которое двигает экономику, — это мясо.

Второе направление — это биоэнергетика. Если сравнить цены на нефть марки Brent и на сахар-сырец за 2000—2006 гг., то корреляция чрезвычайно тесная. Потому что сахар-сырец теперь такой же энергетический продукт, как нефть. Половина бразильского сырца идет на производство биоэтанола. Если вы были в Бразилии, видели все это своими глазами. На каждой заправке вам предлагают бензин, в котором на самом деле тоже сидит биоэтанол, произведенный из сахара-сырца, и просто биоэтанол в чистом виде.

Что это означает — половина бразильского сырца идет на производство биоэтанола? Бразилия — крупнейший в мире экспортер сахара-сырца. А сахар-сырец — это вообще двигатель всего рынка подсластителей, потому что ничего дешевле, чем бразильский сахар-сырец и вообще чем сахарный тростник, человечество пока не придумало. Наша сахарная отрасль тоже бурно развивается. Производство сахарной свеклы тоже активно растет. Но все это держится, поверьте мне, исключительно на государственной поддержке. Уберем государственную поддержку, и это рухнет в течение одного-двух лет. Скорее всего, поддержка будет продолжаться, но эта отрасль носит у нас абсолютно искусственный характер.

А как развиваются цены на кукурузу и пшеницу? Как будто никакой связи с энергетикой не обнаруживается. Но это только кажется, потому что в производстве кукурузы мы находимся на пороге таких же достаточно революционных изменений. В Америке сейчас 12% кукурузы идет на производство биоэтанола. Американцы нашли свой продукт. У них с сырцом проблемы, а из кукурузы — можно. Ее очень много выращивается.

В 2010 г., если вы посмотрите на президентскую энергетическую программу, цель поставлена такая: 25% американской кукурузы пойдет на производство биоэтанола. Сие означает, что у них есть где ее взять. Урожайность чрезвычайно высокая, повысить ее можно, но есть определенные пределы. И если посмотреть, что происходит с площадями под американской кукурузой, то обнаружится, что за последние пять лет они выросли на полтора миллиона гектаров. А площади под пшеницей упали тоже на полтора миллиона гектаров. Пройдет определенное время, и еще миллиона полтора-два гектаров американской пшеницы уйдет с рынка. На них будут сеять кукурузу.

Америка всегда была самым крупным мировым экспортером пшеницы. За последние 20 лет американцы ежегодно поставляют от 20 до 30 млн т пшеницы. Американская пшеница в последние годы потихонечку уходит с рынка, ее экспорт сокращается. Дается пространство другим странам.

Вот другой пример: Западная Европа, биодизель. Европа традиционно выращивает различные масличные, в том числе очень много места традиционно занимал рапс. Если посмотреть цены на основные растительные масла в Европе, самое дешевое — сырое пальмовое масло. Его производят Индонезия и прочие тропические страны. Оно традиционно стоит ниже соевого.

Рапсовое масло неожиданно начинает в последние год-два лезть вверх. А что такое рапсовое масло? Оно всегда считалось абсолютно бессмысленным, самым плохим, бросовым, самым дешевым, годным только на маргарин, и то лучше потребителям об этом не говорить. И вдруг оно ползет вверх. Почему? Появился биодизель. Биодизель можно делать из рапсового и соевого масла. При этом рапсовое масло — местное, дешевое. Но помимо биоэнергетики есть еще один фактор.

Несколько лет назад обнаружили такой продукт, как Омега-3. Это некие жирные кислоты. Их очень много. Если коротко говорить, то Омега-6 — это то, что содержится во всех маслах, особенно в подсолнечном. Всегда считалось, что это чрезвычайно полезная вещь. И вдруг несколько лет назад выяснилось, что есть Омега-3, на которую раньше не обращали внимания, а она, оказывается, делает то же, что и рыбий жир. А рыбий жир — это умственные способности детей и взрослых. Это даже лучше йода. И по Омеге-3 сначала Франция сходит с ума, а следом за ней — вся Западная Европа. Пара публикаций диетологов, они говорят: оказывается, Омегу-3 вместе с рыбой и растительными маслами нужно употреблять в соотношении 1 : 6 к Омеге-6. А мы с вами употребляем в соотношении 1 : 30. И все бросились искать Омегу-3. Выяснилось, что это рыба и рапсовое масло. И если вы поедете в Западную Европу, специально зайдите в любой супермаркет и посмотрите. Вы увидите Омегу-3 во всех ее проявлениях, в том числе, конечно, рапсовое масло.

— А Омега-6 какое масло?

Д. Н. Рылько. Омега-6 — это подсолнечное прежде всего, соевое, кукурузное масло. Про оливковое не буду говорить, не знаю. Но рапсовое — это все. Таким образом, создание новых конечных рынков или выдумывание их ратифицирует всю товарную цепочку и может очень быстро изменить рыночную судьбу конкретного товара, а на глобальном рынке это все ведет к глобальным последствиям. Одно дело, когда вы заняты производством для местного Урюпинска, другое — когда этот Урюпинск начинает втягиваться в мировую цепочку, и третье — когда у вас воз-

никают гигантские возможности по всему глобальному рынку. Причем здесь я представил какие-то позитивные вещи, но есть и негативные. Ведь можно таким образом и убить товар. Конечно, не полностью, но в значительной мере повредить его рыночным перспективам.

Можно ли и нужно ли производить рапс в России? У меня есть на это текущая точка зрения. Первичные подсчеты произведены. Я могу доложить о том, что происходит. Но в целом у рапса гигантский потенциал в России, который никогда не использовался. Я помню три прихода рапса в Советский Союз, в Россию. Все три были неудачными. Сейчас идет четвертый. У нас потенциальный огромный пояс, где мы можем производить яровой рапс, и внизу — озимый рапс. Это Краснодарский край и западная часть Ставропольского края. Гигантский потенциал. Урожайность во Франции — 40 центнеров с гектара, у нас — 10.

Теперь об организационных сдвигах. Хотел бы обратить внимание только на одну вещь, а именно на пришествие в сельское хозяйство России такой новой группы игроков, которых можно назвать новыми аграрными операторами, потому что они определяют настоящее и коммерческое будущее сельского хозяйства России в обозримой перспективе. После кризиса 1998 г. мы наблюдаем, как эти новые игроки тем или иным способом захватывают традиционное хозяйство. Под традиционным хозяйством я понимаю независимое коллективное хозяйство в том виде, в каком оно досталось нам после первичной приватизации начала-середины 90-х годов.

Это хозяйство, в котором и собственник, и наемное лицо — одно и то же. Мы с вами хорошо представляем, что было 500 бабушек, дедушек, алкоголиков и нормальных людей с хитрым председателем. И они неожиданно получили нечто огромное. Нечто наполовину разбазаренное. И начали всем этим управлять и заниматься. Довольно быстро выяснилось, что ничего хорошего из такой модели собственности не получается. По трем причинам. Во-первых, они никудышные собственники. Во-вторых, они не могут нанять профессионального управляющего, который вытащил бы их за уши из того состояния, в котором они находятся, и из того места, где они находятся. В-третьих, главная особенность, — очень высокие организационно-юридические риски такого относительно небольшого бизнеса в России. То есть вы одни, и на вас всегда могут «наехать». Поэтому традиционные хозяйства после кризиса 1998 г. растаскиваются различными формами другой организации сельского хозяйства.

Одна из особенностей новых организаций, которые входят в сельское хозяйство, — это огромные компании латифундистского типа. В России, по нашим оценкам, 250 этих новых аграрных операторов контролируют порядка четверти производства зерна, может быть, в 2006 г. уже будет больше. Только 250 нами идентифицированы. Мы постоянно пытаемся вести мониторинг, отыскивая новых и новых.

Я этим занимаюсь эффективно уже пять лет, и все равно каждые два месяца нахожу в какой-то точке России компанию со 100 тыс. гектаров, о которой понятия не имел. Почему они возникают? Две причины: я об этом не знал или она только что возникла, присоединив еще десяток хозяйств, и теперь там 100 тыс. гектаров или больше.

В Казахстане этот процесс зашел гораздо дальше. Там по сути 20 компаний держат 80% производства зерна, остальное — казахские фермеры. А коллективных хозяйств в нашем понимании вообще практически не осталось.

Украину, похоже, этот вариант развития сельского хозяйства минует, и она пойдет по западному пути. Хотя сейчас — точка, когда нажимают на газ, еще такая нейтральная позиция. Непонятно, что стартанет сильнее. Но там новых аграрных операторов гораздо меньше, их влияние и доля на рынке ниже, чем в России, и уж совсем несравнимы с Казахстаном.

Можно было бы очень много говорить о позитиве, который они делают. Самый большой позитив — это экономия на масштабах. Это новые залоговые операции, причем очень часто бывает, что входит сельхоззalog и начинает генерировать, выступать в качестве залога под несельскохозяйственные операции. Это новые технологии. Это новое видение, которое они приносят, не зашоренное, затушеванное советское. И это юридическая организационная защита.

Вы, наверное, сталкивались с ситуацией (особенно это характерно для юга России), когда был преуспевающий директор крупного советского авторитарно управляемого хозяйства. У него все было хорошо. Он при советской власти хорошо себя чувствовал и хорошо приватизировался. Он собственник своего хозяйства. И вдруг мы видим, что он начинает расширяться, как будто ему делать нечего. Становится депутатом областной думы и, смотришь, у него уже десять хозяйств, уже половина района или весь район взят им. Спрашивается, зачем ему это надо. У него все нормально, все хорошо. Хорошее хозяйство было. Зачем создавать мегаобъединение, мегаферму? Я думаю, что объяснение этого явления связано с защитой. Когда ты большой, когда контролируешь полрайона или весь район, тебя взять и потопить гораздо сложнее.

Есть ли аналогии в мире этим огромным мегафермам? Отдаленные есть. Вот фермерский кооператив — это Соединенные Штаты, Канада, частично Австралия и вся Западная Европа. По сравнению с нашим агрохолдингом это нормальная пирамида. Там есть в основании некий фермер, который продолжает принимать самостоятельные управленческие решения. И только часть решений в добровольном порядке он передает наверх. Это могут быть решения по поставке удобрений, по сбыту продукции и переработке. Формируется совет директоров из фер-

меров, который назначает, выбирает профессиональных управляющих. И они под контролем фермеров управляют этим большим хозяйством. Но не лезут в производство сельхозпродукции.

Если вы сравните эту пирамиду с нашим типичным новым агрохолдингом, то разница огромная. Все наоборот. Часто бывает в самом экстремальном варианте, что в Москве сидит некий человек, который отсюда управляет своими 500 тыс. гектаров. И у него там все наемные люди, которые находятся в основании пирамиды. Он ими управляет и отдает им приказы. Недостатки возникают из-за того, что наша пирамида перевернутая: где хозяин и кто хозяин. Для нее характерны дискретность и управленческие метания. Я это очень хорошо вижу по своим знакомым, которые занимаются этими делами. Сказывается и отсутствие сельскохозяйственного опыта, который в значительной мере определяет эти метания.

Другие варианты, другие аналогии нашим агрохолдингам или нашим новым операторам в мире — это вертикально интегрированные структуры и конгломераты. Мы знаем, что были моменты, допустим, в истории Соединенных Штатов, когда в сельское хозяйство входили как инвесторы инвестиционные банки, инвестиционные фонды, всякие автомобильные компании. Все это заканчивалось тем, что они уносили оттуда ноги с прибылью, а чаще без таковой.

Западный опыт показывает, что вертикально интегрированные структуры характерны сейчас для животноводческих проектов, прежде всего для птицеводства, чуть поменьше для свиноводства и совсем немного для выращивания крупного рогатого скота. А в производстве растениеводческой массовой продукции (зерна, масличных) таких снизу доверху вертикально интегрированных структур пока мало или они носят характер фермерских кооперативов.

Был очень интересный пример. Похоже на то, как согнали в колхоз и дали технику в конце 20-х, в начале 30-х годов. На самом деле это Северная Дакота, попытка группы американских инвесторов, владельцев железной дороги и банкиров из Нью-Йорка и других тогдашних финансовых центров Соединенных Штатов на рубеже XIX и XX столетий войти в сельское хозяйство, стать масштабными сельскохозяйственными производителями. Люди создавали «бонанзы», там работали тысячи наемных работников, тысячи лошадей, 30 тыс. гектаров. Если 30 тыс. гектаров перевести на лошадь, на единицу (или первые паровые тракторы там работали), то по нынешним масштабам эти 30 тыс. гектаров эквивалентны, наверное, 500 тыс. гектаров нашей нынешней масштабовности, а может, и побольше. Все это просуществовало от года до пары десятилетий и разрушилось. На этом месте сейчас находятся классические американские семейные фермы, которые, конечно, уже совсем не те, что были тогда, но тем не менее.

Возникает вопрос, что ждет нас. Мы, получается, с нашими агрохолдингами, новыми операторами забрели опять не туда по сравнению со всем мировым опытом. Почему мы все-таки не туда забрели? И каково будущее этого дела?

На первый вопрос ответ простой: потому что фермерство по множеству причин в России прижиться не может. А независимое коллективное хозяйство, которое вышло после первичной приватизации, не способно самостоятельно ужиться с тем рынком, который существовал, существует и будет существовать в России. По причинам, о которых уже говорилось.

Отсюда вывод: в обозримой перспективе, пока эти ребята не перемолотят весь массив независимых коллективных хозяйств, тем или иным способом не возьмут их в свой оборот, наведут там минимальный порядок, поставят туда технику, подготовят управляющих методом диких проб и страшных ошибок, у нас будет продолжаться процесс входа и закрепления этих новых операторов. Хотя есть уже пара примеров, когда два крупных агрохолдинга находятся в процессе выхода из сельского хозяйства, отдают хозяйства, конкретную единицу производственную, на откуп управляющему. Сажает туда управляющего и с ним договариваются — банковское финансирование, и десять лет он будет постепенно за счет прибыли выкупать это хозяйство и становиться его собственником. Я думаю, что это довольно перспективный и правильный путь.

Потому что «бонанзы», кстати, шли примерно по такому же пути. У меня есть английская книга о «бонанзах», я считаю, ее нужно перевести на русский. Капиталистам, сидевшим в Нью-Йорке, приносили финансовый отчет — супер. Проходило шесть месяцев, и вдруг по итогам года страшный убыток. Они посылали туда нью-йоркского бухгалтера. Он приезжал, два месяца сидел в хозяйстве и, постепенно выискивая, выяснял, что, оказывается, хозяйство окружено фермами, которые уже принадлежат управляющему. Там работают эти несчастные лошади, рабочая сила туда гонится, семена закупаются под это. Там куча его родственников работает. Когда читаешь эту книгу, написанную в 60-е годы, но по материалам столетней давности, в голову приходят совершенно очевидные аналогии. Это многим надоело, и выход был как раз в том, что отдавали все на откуп фермерам. Долгосрочная программа с постепенным выкупом земли.

Хотел бы сказать несколько слов о технологиях. Об этом очень много можно говорить. Обращу внимание на две составляющие, которые двигают, как мне кажется, современное сельское хозяйство: биотехнологии в растениеводстве и информационная составляющая в разных формах. По сути создано (прежде всего мы видим это в Соединенных Штатах) сложное и высокоточное сельское хозяйство. Его для красоты можно назвать аграрным эквивалентом высокоточного американского оружия.

Все мы знаем об их высокоточном оружии, но как-то прошло незамеченным создание в Америке высокоточного сельского хозяйства.

Что это такое? У нас до сих пор на производственных совещаниях, если вы послушаете наших технологов, — «система машин, система машин». Американцы на рубеже этого века уже перепрыгнули через концепцию системы машин и перешли к концепции информационно-биологических систем, в которую система машин уже включена. Одна из микросоставляющих этих процессов — система высокоточного наведения сельскохозяйственной техники с помощью GPS и генетически модифицированные организмы. Пока эти две вещи не слились воедино, но пройдет еще лет десять, может быть, пять, и это будет один процесс: GPS, т. е. система космического наведения, и ГМО — генетически модифицированные организмы. Пока этого нет. Но американское высокоточное сельское хозяйство — такой лозунг, он мне нравится, очень похож на наши 30-е годы, послевоенные, 50-е годы — «наука и технологии нужны на полях». Как раз высокоточная уборка.

Слева на иллюстрации вы видите результаты посевов тремя видами семян, как они выглядят из космоса, а справа — урожайность того же поля. Можно очень четко определять, какие семена «выстрелили» на поле, а какие нет. Это, собственно говоря, действует уже в Америке лет пять.

2004 г. — GPS работает на нашем краснодарском поле. Просто хочу сказать, что это точно работает и бурно растет на юге России. В том самом кластере, о котором я говорил вначале.

Это — «Терогатор», маленький элемент технологии. Устройство, которое разбрасывает удобрения. Вот карта фактического внесения удобрений этим устройством. Компания «Мозаика» занимается этим на юге России и работает, кстати, с агрохолдингом, как раз с этим миллионом граждан.

Что они обнаружили, когда пришли в Россию и стали проводить аудит нашего поля? Точное сельское хозяйство — это когда вы работаете даже не в рамках севооборота и одного поля, а когда у вас все поле разбито на биты или байты информации, не знаю, как правильно сказать. Вы можете выбирать каждые 100 м, каждые 50 м или четыре анализа на все поле. Но вы его начинаете комплексно изучать. И к чему они пришли по Краснодарскому краю в целом, если абстрагироваться от кучи других вещей? Оказалось, азота у нас в Краснодарском крае достаточно много. И достаточно много фосфора. А не хватает калия. Разумеется, по ряду направлений все по-другому. Но в целом выясняется, что самый дефицитный ресурс — калий. У них получается, что по традиционной системе вы вкладываете удобрений на гектар от 2000 до 2300 руб. А по их схеме затраты составляют 1600—1800 руб., т. е. получается даже экономия удобрений. Но не только в этом дело.

А вот самая интересная диаграмма. Это наш центробежный разбрасыватель. Вот как он разбрасывает. Здесь показано расстояние от центра внесения удобрений. Вы видите, как по-разному, в зависимости от того, куда попало, идет разбрасывание удобрений. А красненькая линия — это то, что делают они своей техникой, у них разбрасывание более равномерное.

Каковы последствия для сельского хозяйства? Если коротко, то это увеличение размеров полей и ферм. И это хорошо для нас.

Изменения в составе рабочей силы и рост производительности труда. То, что мы сейчас наблюдаем в растениеводстве юга России, — действительно в разы в растениеводстве увеличилась производительность труда. Рост производительности, снижение удельной себестоимости и повышение качества продукции. Высокоточный агробизнес. Вопрос в том, кто может угнаться за американцами. Европейский союз. Безусловно, в ЕС есть элементы высокоточного агробизнеса, но у них есть очень большая проблема, которую не решить одним наскоком, — чрезвычайно небольшой размер хозяйств.

В июне 2005 г. я был во Франции у очень крупного местного фермера. Он еще вдобавок управляющий фермерским кооперативом. Размеры его участка — 200 гектаров. Он снимает с гектара 100 центнеров озимой пшеницы. У него есть цель, он говорит: мы будем конкурировать. Мы знаем, что нам будут снижать субсидии, я буду увеличивать свое хозяйство, нанимать второго рабочего. Я говорю, сколько у тебя будет? Он говорит, через три года будет 350 гектаров. Его техника там будет работать, а нормальная широкополосная у таких поселян все равно работать не будет. А у нас сейчас есть поля (как и в Америке) размером 200—250 гектаров.

У Южной Америки очень сильные перспективы. Единственный крупный ограничитель — это неблагоприятная общеполитическая и финансовая организационная обстановка, которая там складывается.

Австралия и Канада — очень сильные страны. Проблема Австралии в том, что она чрезвычайно далеко, и Канада тоже. Но там очень позитивное видение. Хотя — субсидии канадские.

О Китае я ничего вразумительного сказать не могу. Потому что не знаю и не понимаю эту страну. Единственное оправдание — не я один. Классический пример. Я говорил, что американцы — крупнейший экспортер пшеницы в мире. Есть американская пшеничная ассоциация. Они в течение многих десятилетий поставляли в Китай свою пшеницу, миллионы тонн каждый год. В 2000 г. они в полном отчаянии закрыли офис в Китае, потому что увидели, что страна полностью на века самообеспечилась пшеницей. В 2004 г. Китай стал крупнейшим импортером пшеницы в

мире. Импортировал 8 млн тонн. Что такое Китай? Как говорил Черчилль, это спящий гигант, и пусть он спит. Китай в мировом агробизнесе — это вот что такое: маленькое движение — и какого-то рынка нет. Или, наоборот, маленькое движение — и он возник.

У нас в России был неурожай гречихи, мы сделали прогноз, цены должны были подскочить до небес. Мы сидели и радовались, как хорошо спрогнозировали. И вдруг видим: цены дошли до 27 руб. и пошли вниз. Спихнулись, стали смотреть. Выясняется: Китай вылез на наш рынок, и цены в течение двух недель рухнули до 20 руб. А Китай даже не заметил. И тут выясняется, что Китай вообще крупнейший производитель гречихи в мире — миллион тонн. А он этого даже не видит, ибо что для него миллион тонн гречихи по сравнению со 120 млн тонн риса?

Наши преимущества. Это то, что удалось сохранить (и огромное достоинство нашей приватизации в сельском хозяйстве состоит в том, что это удалось) крупные владения на землю. Летел я как-то на конференцию в Болгарию. Смотрел вниз, что изменилось. Румыния и Болгария — огромное количество пятнышек разных оттенков зеленого цвета. Я никак не мог понять, что это такое, пока не спустились совсем низко. И выяснилось, что это результат инвестирования Всемирного банка в болгарское и румынское сельское хозяйство. Раздали землю, каждому досталось по несколько соток, по гектару, по два. Все выскочили с лопатами, что-то там стали делать. Надоело. И каждый маленький участок (я утрирую, конечно) зарос своими собственными сорняками. Поэтому сверху видны разные оттенки зеленого. Этого в России удалось избежать. Агрохолдинги наши — это пока большое преимущество, несмотря на весь негатив, о котором мы говорили.

Хотел бы обратить внимание еще на один огромный резерв или, наоборот, недостаток нашего сельского хозяйства. Посмотрите на иллюстрацию — три столбика. Слева сельскохозяйственные активы в России, выручка и общий размер долга сельхозорганизаций или фермеров. И то же самое справа. Это данные 2003 г., более поздних у меня нет. Мы ничего не можем сказать об активах в российском сельском хозяйстве, потому что нет рыночной оценки активов. А учет может проводиться десятой части всех сельхозпредприятий. И главное, мы не знаем точной рыночной оценки земли. А вот американские активы мы знаем.

Посмотрите, как соотносятся выручка и долги. У нас — 200, а долги 185. А в Америке — 203, а долги 192. Но у нас это миллиарды рублей, а в Америке — миллиарды долларов. Но дело даже не в этом. Соотношение-то одинаковое. При этом в России это был 2002—2003 гг., плач, крик, стон: всё, мы коллапсируем! Нас уничтожили! Никакой государственной поддержки. В Америке они тоже плачут, тоже плохо, но тем не менее это мощнейшая сельскохозяйственная держава. А мы объясняем тем, что разная структура в институте долга. Наши долги — это в основном

просроченная задолженность. А американские долги — долгосрочные, упакованные во всякие инструменты, в том числе и земля там сидит по недвижимости. Вот что значит земля и, так сказать, упаковка сельского хозяйства в нормальную банкообразную форму.

Дискуссия

— У китайцев в сельском хозяйстве результаты фантастические. По луку, по капусте, по арбузам между нашим производителем и китайским разрыв огромный — в 20—30 раз. Значит ли это, что через несколько лет мы наше сельское хозяйство по отдельным позициям фактически будем заколачивать?

Д. Н. Рылько. Это чрезвычайно болезненная проблема. Все, кто бывал в Китае и знает его, придерживаются одного мнения. Мы говорим об овощах. Это то, что требует огромных затрат кропотливого ручного труда. Мы в этом не можем конкурировать с Китаем. И если представить себе гипотетическую картину, что миллионы или сотни тысяч китайцев запущены на соответствующие земли Дальнего Востока (есть еще очень большая угроза Алтайскому краю) и юга России, была бы фантастическая производительность на этих землях. Более того, мы знаем, что корейцы делают на бахчах на юге России. Вся бахча на юге России — корейский бизнес (видимо, это советские корейцы). Я даже не знаю, как это воспринимать — как угрозу или как возможность.

— То же самое в Курской области. 30% или 40% продажи яблок — это китайские яблоки, выращенные китайцами на нашей территории, помимо завезенных и т. д.

— Из вашего выступления я понял, что вы не видите перспектив развития в России фермерских хозяйств. На ваш взгляд, проект развития АПК, одно из направлений которого — развитие малых форм предпринимательства на селе, достигнет положительного результата?

Д. Н. Рылько. Уточняю позицию по фермерским хозяйствам. Мы всегда были двумя руками за фермерство. Но у нас никогда не было заблуждений, присущих ряду наших аграрных коллег, по поводу развития фермерства в России. Когда в начале 90-х годов многие специалисты, грубо говоря, распустили сопли по поводу того, что мы сейчас отдадим землю, мужик набросится и через пару лет — все... Мне кажется, что как раз в ИМЭМО в центре агробизнеса было очень четкое представление о том, что этого не случится и почему этого не случится.

У нас была огромная инфраструктура, которая не подразумевала развития малых форм. Она вся была ориентирована и снизу и сверху на крупное коллективное хозяйство. Поколениями оттуда уходила наиболее эффективная рабочая сила, и к моменту коллапса Советского Со-

юза там уже ничего нормального не осталось. Кроме того, существует гигантское сопротивление аграрной бюрократии на местах. Этот субъективный фактор становится объективным.

Далее, фермерское хозяйство фермерскому хозяйству рознь. Что такое современное фермерское хозяйство на Западе? В США зерновое фермерское хозяйство — это 1000—2000 гектаров, 15—20 наемных рабочих. Но Европа тоже к этому идет. А в Бразилии — вообще организация латифундистского типа, так называемая фазенда. И у нас тоже есть такие хозяйства. Я считаю, что когда идет продажа управляющим бывших коллективных хозяйств, когда народ — реальные совладельцы, можно считать, что это прообраз крупного капиталистического фермерского хозяйства. Они будут нанимать, но им не нужно будет 100 человек. Через два-три года они в основном освободятся от балласта. У них будут работать 20 человек. Там уже некому будет жить. В-первых, вымрут. Во-вторых, настрой уже, мне кажется, в деревне не тот. Нет такого бешеного сопротивления. Люди настолько устали жить в нищете...

— Есть избыток трудовой силы в настоящий момент.

— Избыток избытку рознь. На юге — да, есть избыток. А на севере наоборот. Россия такая большая, что в каждом регионе своя ситуация.

— Избыток жителей, но недостаток специалистов.

— Да, при этом есть избыток квалифицированных агрономов. Там может быть 20 агрономов — избыток, а квалифицированных агрономов, имеющих еще и экономические знания, нет.

— Сразу после кризиса на юг России в аграрный бизнес кинулись наши интегрированные бизнес-группы — Потанина, Дерипаски, другие. Были такие сообщения. Сейчас вы говорите, что этот этап прошел. Эти независимые аграрные операторы — все-таки аграрно-специализированные или это подразделения крупных российских компаний?

Д. Н. Рылько. И то, и другое, но если говорить о Потанине, то здесь как раз классический случай входа под оркестр и тихого выхода, точнее не выхода, а уползания. Они сейчас уползают прямо на глазах без всяких фанфар. Но многие остаются.

— В Белгородской области уползают.

— Они из Воронежа ушли, из Курска.

— Как влияют те сдвиги, о которых вы говорили, на удельное потребление минеральных удобрений? Возможно снижение или это потребность в каких-то дифференциальных удобрениях, не таких классических, не традиционных. Какая тут связь?

Д. Н. Рылько. Я, к сожалению, не являюсь специалистом в области государственного регулирования этого рынка. Я больше знаю о средствах защиты растений. Одно могу сказать: у нас, мне кажется, огромную роль играет система государственного регулирования. Это две совершенно разные модели — с регулированием и без него. Или с одним регулированием и с другим.

И, конечно, внесение будет расти. Мы видим, что оно уже в целом выросло, особенно по югу России.

— А если по миру брать?

Д. Н. Рылько. По миру разная картина. В Бразилии, во всех развивающихся экономиках внесение растёт и будет расти в перспективе. В развитых странах Европы есть некое перенасыщение. В Соединённых Штатах, Канаде, Австралии уровень внесения существенно ниже, чем в Европе. Делать вывод, что там этот уровень будет расти, подтягиваться к Европе, не следует, потому что там совершенно иная модель издержек, другая модель сельского хозяйства.

— По России есть какие-то прогнозы относительно производства основной сельхозпродукции, в первую очередь зерновых, на три, пять, десять лет вперед? Чего нам ждать? Нам как производителям удобрений интересно: если будет рост, то соответственно будет увеличиваться потребление. Но если роста не будет, то потребление если и возрастет, то не намного.

Д. Н. Рылько. Мы на днях попытались обновить наш прогноз до 2015 г. по пшенице, по основным видам культур. Получается такая картина. Надо смотреть с точки зрения изменения конечного спроса. На мой взгляд, конечный спрос двигают два крупных фактора.

Фактор первый — животноводство. Сейчас мы настроены гораздо более оптимистично, чем год или два назад, потому что видим в российском животноводстве если не прорыв, то очень сильные позитивные изменения. Каждый день приходит новая информация, что в него вкладывают, вложили или готовы вкладывать очень и очень серьезные деньги. Это должно двигать производство фуражных культур, прежде всего кукурузы и масличных. И должен повыситься спрос на другие фуражные культуры — на фуражную пшеницу, ячмень. В 2006 г. мы видим (по концу года), что имеется избыток продовольственной пшеницы и недостаток фуража по всей стране.

Второй фактор — экспорт. Спрашивают, сколько Россия может экспортировать, какой наш потенциал? Чтобы ответить на этот вопрос, мне кажется, надо понимать, что главным фактором будет экспортная инфраструктура. В первую очередь это порты, затем железная дорога и

политика железнодорожных тарифов. Посмотрите, сколько стоит перевезти вагон зерна и вагон угля. Шахтеры стояли, касками стучали и настучали ведь себе на самом деле. Сравните два вагона одинакового веса и доставьте из одной точки России в другую — совершенно будут разные деньги, и не в пользу зерна.

— Это с точки зрения Кузбасса, Алтая. Но если брать основные зерносеющие — Краснодарский и Ставропольский края, Ростовскую область, — они же близко.

Д. Н. Рылько. Они близко, но там сформировался такой анклав, который вообще на Россию не работает. Там начинается экспортная тусовка, экспортный пылесос начинает работать. Половина того, что они производят, идет на экспорт. Примерно 11,7 млн т по состоянию на сегодняшний день Россия экспортировала, даже, может быть, где-то и больше.

— А по каким позициям Россия экспортер и по каким импортер? Потому что говорят, что сейчас у России продовольственная зависимость от западных стран. Насколько это реально?

Д. Н. Рылько. Мы очень хорошие экспортеры, и у нас очень хорошие позиции по так называемой условно продовольственной пшенице. Это то, что называется пшеницей 4-го класса.

— Другими словами, то, что раньше хлебом называлось?

Д. Н. Рылько. Не совсем хлеб. Это примерно египетская лепешка или соответствует египетской лепешке и очень плохому нашему хлебу. То есть наш хлеб по технологии, если его делать нормально, не как московский, а как домашняя хозяйка, — примерно 80% 3-го класса и 20% 4-го. Теперь представьте, что вы делаете все это из 4-го класса. Там есть проблемы. Мы нашли рыночную нишу и гоним эту «четверку» со страшной силой. В этом году из 11,7 млн т, наверное, миллионов 6—7 ушло 4-м классом. И ячмень фуражный. Но по фуражному ячменю у нас есть очень сильный соперник — Украина. Растет импорт соевого шрота и сои.

— Соевый шрот как кормовой идет, а соя?

Д. Н. Рылько. То же самое. Здесь тоже есть разные подходы. Мне кажется, в ближайшие годы будут очень интересные результаты. Нас ожидает бурный рост производства отечественной сои. А там посмотрим. В 2006 г. соя дойдет в массовом режиме до Белгородской области. Условно там 35, 40, может быть, 50 тыс. гектаров посеют. Посмотрим, что там вырастет. Потому что если это будет соя с хорошим содержанием протеина, появится смысл делать это и дальше. Если содержание протеина будет низким, то местные птицеводы скажут, что им дешевле, экономичнее купить, как обычно.

— Поговорим еще немного о рапсе. Его предназначение все-таки больше промышленное — биодизель, Омега-3. Что-то у нас на юге России сейчас в таких количествах производится и уже применяется или нет еще?

Д. Н. Рылько. Чтобы поставить хороший мощный маслоэкстракционный завод в современных условиях, нужно перерабатывать минимум 300 тыс. т семян. Россия произвела в 2005 г. 302 тыс. т рапса. То есть у нас пока огромный потенциал, но нет рапса. У нас его на один нормальный маслоэкстракционный завод. Да при этом эти 302 тыс. т разбросаны. Как сейчас на юге России используют рапс? Семечко вызревает в сентябре, его убирают, а рапс — начиная с июля. Значит, с июля по август завод работает на рапсе. Это хороший вариант. Потом рапс заканчивается, они переходят на нормальный подсолнечник.

— На тех же мощностях?

Д. Н. Рылько. Да. Чистка занимает с неделю, тяжелый процесс, но это возможно.

— А то, что они получили на рапсе, где используется?

Д. Н. Рылько. В России пока преимущественно используется в производстве маргарина. Идет оживление по рапсу.

— Биотопливо в мире — это что, новые веяния, т. е. в принципе о бензине скоро забудем?

Д. Н. Рылько. Не совсем так. Я не помню точных цифр, но самое дешевое, из чего можно делать биоэтанол, — это сахарный тростник. Из сахарного тростника биоэтанол имеет смысл начинать делать в Бразилии, но использовать внутри страны. Его неэффективно экспортировать, потому что пока его довезешь... Из кукурузы делать уже дороже. То есть пока из рапса получается биодизель...

— Одно дело масло, а ведь масло надо потом переработать, получить деньги.

Д. Н. Рылько. Для биодизеля вы берете масло, потом с этим маслом еще кое-что надо сделать. Там возникают некоторые проблемы, потому что это метил.

По предварительным подсчетам получается: если бы мы взяли рапсовое масло по нынешним ценам и добавили к нему примерно столько, сколько добавляют западные брокеры, чтобы произвести биодизель, то наш биодизель получился бы в два раза дороже, чем нынешнее дизельное топливо на российском рынке. При этом в дизельном топливе сидит около 40% всевозможных налогов без налога на прибыль.

А если сравнивать с Европой, то нам сейчас прямая дорога производить рапсовое масло, биодизель и поставлять его в Европу. Сегодня это считается очень выгодным, но есть ряд серьезных ограничений.

В Европе принят некий закон, который обязывает довести к 2010 г. потребление в автомобильном транспорте биологических источников энергии до 5,75%. И у них много разных предпочтений. Это привело к тому, что за последние годы там в разы выросло производство рапса и рапсового масла. Теперь европейцы говорят, что нужно вдвое увеличить производство рапсового масла, и даже в этом случае все равно не будет достигнута отметка 5,75%, поскольку есть потребители, которые очень заинтересованы поглощать в растущих объемах рапсовое масло из-за Омеги-3. Отсюда вывод — надо импортировать. Откуда они будут это импортировать? Есть три школы мысли на эту тему.

Школа первая: Восточная Европа. Единственные три страны, которые могут в таких объемах поставить рапс в обозримой перспективе, — это Украина, Россия и Белоруссия. Насчет Украины у меня большие сомнения, что она сможет вовремя поставить. Россия может, Белоруссия тоже.

Вторая школа мысли — это дополнительные объемы, которые пригонят из только что вступивших в Европу стран. Например, в Венгрии говорят, что замучились со своей пшеницей после вступления в ЕС. Нет сбыта. Половина европейских запасов пшеницы, выросшей на трансэмиссионном фонде, — это венгерская пшеница, которая лежит на складах и парится. Они готовы хоть завтра перейти в массовом порядке на выращивание рапса. Но это тоже не просто сделать. Представьте, венгерский фермер столетия выращивал свою пшеницу условно 3-го класса, а тут ему говорят: переходи на рапс. А это очень тяжелая культура.

Третья школа (я в нее довольно сильно верю) говорит, что все это полная ерунда. Никакого рапса не нужно, нужно пальмовое масло. В Индонезии закладывается много плантаций, вырубается леса. И все это делается именно под потребности европейского рынка. Пальмовое масло — это примерно то же, что сахарный тростник и сахарная свекла по сравнению с нашими поставками. Пальмы там растут, и нужна пара обезьян, чтобы дело двигалось нормально. С пальмовым маслом тоже проблема есть. Зимой оно замерзает.

— Рапсовое тоже замерзает, если холодно.

Д. Н. Рылько. Оно становится густым. Говорят, уже изобретены какие-то примочки, которые эту проблему решают.

— А этанол?

Д. Н. Рылько. С этанолом — Соединенные Штаты. Я думаю, это внутренняя программа США. 10% в бензине.

— До конца непонятно, потому что если европейцы установили квоту 5,75%, они, как я понимаю, у себя в Европе будут производить и не будут закупать нефтепродукты.

Д. Н. Рылько. Совершенно верно.

— А если закупать на Украине и в России, то раньше они солярку закупали.

Д. Н. Рылько. Совершенно верно. Это четвертая главная проблема. Что получится? Мы все это изобретали для того, чтобы избавиться от энергетической зависимости, от наших восточных соседей и чтобы помочь нашему фермеру, освободить от акцизов. А теперь за что боролись, на то и напоролись. Опять мы из России потребляем. Я пессимистично к этому отношусь, как-то мне слабо верится, что Европа это допустит.

— Возвращаясь к сельскохозяйственному производству. Вы назвали несколько стран, но не назвали Прибалтику, в первую очередь Литву, ту же Польшу, Венгрию. Мы торгуем с Польшей, с Прибалтикой, довольно большие объемы минеральных удобрений продаются. Какие там перспективы?

Д. Н. Рылько. Я просто их включаю в старую европейскую группу. Хотя с точки зрения потенциала роста, конечно, можно считать их отдельной группой стран, где, безусловно, в ближайшие годы будет очень динамичное развитие. Но это развитие будет базироваться на колпаке, зонтике из субсидий. И судя по ощущениям моих друзей в Венгрии, их это сильно ломает.

— Евросоюз дает разные субсидии в разные страны. В новые страны субсидии значительно меньше.

Д. Н. Рылько. Но они потихоньку растут. И дополняются национальным бюджетом. Очень большой объем. Примерно на такую же сумму.

— В связи с тем, что вы говорили о новом кластере на юге России. В принципе в этом регионе и при царе все было хорошо с сельским хозяйством, при советской власти и сейчас — тоже. А все остальные районы? Нечерноземная зона, которую иногда успешно поднимали. Дальний Восток, Сибирь — там вообще не будет сельского хозяйства в обозримой перспективе? Вообще оно нужно там или нет? Ведь трубу газовую потянут, смогут удобрения делать прямо на месте, не возить их, как сейчас, с Урала. Или там вообще никаких кластеров не будет?

Д. Н. Рылько. Мы должны абстрагироваться от морально-психологического и политического содержания и видеть просто тенденции. Тенденция прослеживается довольно простая. Я не согласен с тем, что то, что

происходящее сейчас на Юге России похоже на то, что было при советской власти. Там действительно произошло самое активное включение в мировое разделение труда, чего не было при советской власти. И это включение произошло без какого бы то ни было участия государства. Все было сделано руками этих людей. Если государство там что-то и делало, то только вредило.

Мы видим, что резко идет вверх Центрально-Черноземный регион. И этот толчок произошел два-три года назад. Там идет волнообразное развитие. Сначала это был Белгород. Вообще все, что происходит в Белгороде, чрезвычайно интересно и поучительно. Это такая лужковская модель в сельском хозяйстве, которая дала исключительно позитивные результаты. Следом идет Липецк. Потихонечку оживают Воронеж, Орел. Там всегда было по ряду объективных и субъективных причин сложнее, но там тоже довольно сильное развитие. В Курске, Тамбове и Пензе это тоже будет. И почему-то, по до конца не понятным причинам, идет относительное отставание того, что раньше называлось Поволжьем. Даже то, что было в Самаре в 90-е годы, постепенно идет вниз.

— Они пиво теперь варят.

— Татарстан исключительно бурно развивается, похоже немного на белгородскую модель. И на Москву.

— Подмосковье тоже сельхозпроизводством занялось.

— В Подмосковье молочного животноводства все-таки очень мало.

— А классические зоны — Вологодчина, Ярославская область, молочное производство, мясомолочное производство?

Д. Н. Рылько. Здесь довольно сложно прогнозировать. Мне кажется, что на остальной территории России выше Центрально-Черноземного региона (если абстрагироваться от Калининградской области, которая тоже становится таким кластером, и от Калининграда), остались какие-то точечные очаги. По-моему, дело в следующем. Если они могут специализироваться на чем-то, то это идет в большой плюс. Но диверсифицированное сельское хозяйство — другое дело.

Возьмем рапс. Он может в принципе расти везде, в том числе в Вологодской области, даже, наверное, в Архангельской. Но чтобы выращивать рапс, нужно иметь машины и севооборот, а что, кроме рапса, вы еще будете в этом регионе выращивать?

— В 2008 г. Россия с большой степенью вероятности станет членом Всемирной торговой организации. Как в этой связи поменяется ее аграрная структура? Какие вообще ожидаются последствия?

Д. Н. Рылько. Я выскажу свое субъективное мнение, которое очень многим не нравится. В провинцию приезжаешь и начинаешь рассказывать — люди в штыки воспринимают и готовы разорвать на кусочки. А потом начинаешь шаг за шагом последовательно каждый сектор рассматривать, и действительно получается то, о чем я хочу сказать.

По состоянию на сегодняшний никто точно не знает окончательной переговорной позиции России. Мы не знаем, насколько нас наши переговорщики продали. Мы об этом можем только догадываться по внешним утечкам. Возьмем четыре позиции, по которым идет спор: общий уровень поддержки, импортные тарифы, экспортные субсидии, техническое регулирование. По всем четырем направлениям я не вижу катастрофы, ухудшения по сравнению с тем, что мы имеем летом 2006 г. Более того, вижу даже улучшение. Импортные тарифы — единственный сектор, по которому будет ухудшение, по которому у нас действительно продали. А также, и то по нашей глупости, по недосмотру — рис. Вначале как бы повели переговоры, а потом началась эскалация мер поддержки. Вот что было.

Мы вначале договорились, а сейчас нам говорят, что ничего не могут поделать. У вас сейчас тариф 0,7, будет 0,45, а через три года после вступления — 0,3. Потому что он три года назад был такой.

Возьмем мясо, по нему мы уже продались. У нас есть российско-американское соглашение по мясу до 2009 г., в котором все написано. И хуже, чем в этом соглашении, не будет. Не должно быть. Только если в последний момент американцы нам опять что-то выкрутят.

А, допустим, по зерну ничего нет. Импортные тарифы даже по некоторым позициям номинально повышаются. Уровень связи выше.

Общий объем поддержки минимум в два раза выше в долларах. На 2006 г. у нас уровень поддержки, я думаю, 3, может быть, 3,5 млрд с небольшим. А наша позиция была 9 млрд. Хорошо, пусть нас до 6 млрд опустят. Все равно бюджет никогда не даст, и нам до этой поддержки расти и расти.

Мне кажется, основные угрозы для сельского хозяйства России не в сельском хозяйстве. Я имею в виду — в связи с ВТО. Основные угрозы — какие будут внутренняя цена на газ, форма естественных монополий, банковский сектор.

— Как вы относитесь к сегодняшнему решению о внесении в правительство проекта повышения цен на газ на 9,5%, на железнодорожные перевозки на 7,5%, на электроэнергию на 10% на следующий год?

Д. Н. Рылько. Возвращаюсь к биодизелям, где хорошо все видно. Сколько мы платим за дизель сейчас? Известно. Сколько мы платим за 95-й бензин? В среднем 18,80. Наш биодизель с нашим рапсовым маслом,

которое очень дешево, у нас получается нормальной конкурентоспособной продукцией. Приедете на любую бензоколонку в Западной Европе, посмотрите, сколько они платят за дизель, за газ и за бензин.

— Только если эта продукция компенсируется через прямые субсидии и цены. А у нас-то все повышается, и ничего не компенсируется.

Д. Н. Рылько. 5 млрд в этом году. У нас тоже компенсируется.

— А поднимется на 60.

Д. Н. Рылько. По газу. Худо-бедно, но все-таки «Газпром» газифицирует регионы. На ближайшие два года 30 млрд руб. Уже 19 регионов газифицировали. И, самое интересное, регионы готовы даже по коммерческой цене брать газ. Главная проблема — дайте магистральную трубу, чтобы было нормальное давление, и сделайте разводку. Некоторые даже согласны сами сделать разводку, даже входить по коммерческой цене. Так что здесь все равно есть дополнительные плюсы. Сейчас проведут банальную газификацию, и будет проще. Не говоря уже о программе Минсельхоза по переводу техники на газ. 6 или 8 регионов уже провели себе трубу.

— Осталось только газ добыть в достаточном количестве.

— Если сравнить урожайность, которая у нас есть сейчас, и урожайность, которая была в Советском Союзе, что мы сейчас имеем?

Д. Н. Рылько. По некоторым продуктам у нас сейчас продуктивность выше, чем в Советском Союзе. Допустим, по яйцу. Или животноводство, где у нас самые большие проблемы. А по продуктивности мы сейчас вышли на уровень Советского Союза. Потому что те, кто остался, перешли на интенсивные методы. По «черному золоту», подсолнечнику — существенно выше, чем в Советском Союзе.

— А тогда какие перспективы у нас, производителей минеральных удобрений?

Д. Н. Рылько. По кукурузе выше существенно. По пшенице, я думаю, средний урожай сейчас тоже выше, но не намного. Условно говоря, сейчас 18, при Советском Союзе это было 16—17.

— При этом внесение удобрений в почву снизилось в 12 раз.

— Нет. По пшенице не снизилось, а увеличилось.

Д. Н. Рылько. Начнем с того, что мы не знаем, сколько вносилось удобрений. Была поставка в сельское хозяйство. А мы прекрасно помним, что происходило потом с этими удобрениями.

— В любом случае большая масса вносилась.

Д. Н. Рылько. Это в среднем больше. А сейчас интенсивная пшеница, под нее больше вносится, чем раньше.

— Меньше посевные площади, поэтому за счет этого во многом снизилось.

Д. Н. Рылько. Это очень интересный показатель. Если в лоб смотреть, в разы уменьшилось внесение удобрений, при этом не только не снизилась продуктивность, а даже возросла. Первое объяснение, наверное, состоит в том, что это было не внесение, а поставка, а потом 20—30% терялось, а все остальное — уже субъективный фактор.

— Просто люди начали лучше работать. Стали покупать за свои деньги, стали считать.

— Под интенсивную все-таки больше вносится. Если не среднюю считать, там больше вносится.

— Я тоже думаю, что внесение по югу России больше в последнее время, под семечки и под свеклу особенно.

— В среднем меньше, а там больше.

— Поэтому там и рост сейчас, что они что-то делают.

Д. Н. Рылько. Мы в свое время оценивали по внесению. Самое удивительное, лучшие показатели дают хозяйства Орловской области. Там больше. Если взять, например, Краснодар, — это уровень Канады. Есть 15 регионов, которые вообще не вносят. Это исключение, они живут на старом. А есть такие, где достаточно интенсивно и эффективно — на уровне той же Канады, Австралии. У некоторых показатели даже выше европейских.

Напоследок хотел обратить ваше внимание на Бразилию. Это чудо и загадка, что там произошло за последние 30, 20, 5 лет. И это должно нам всем преподать какой-то урок и внушить очень большую надежду. Потому что Бразилия — пример создания супераграрной державы из ничего и по сути без государственной поддержки.

— Там же рабский труд.

— Европейский климат и вырубает леса.

— К вырубке лесов это не имеет никакого отношения.

— Кроме того, там коровье бешенство в больших объемах присутствует.

— Когда у нас будет столько коров, мы посмотрим.

— Бразилия — там все понятно. Тот технический прогресс, который произошел за 10, 20, 30 лет в сельском хозяйстве, дал толчок большому развитию.

— Там сочетание всего.

Д. Н. Рылько. Я бы хотел обратить внимание на то, что, во-первых, государство не мешало. Во-вторых, оно вкладывало очень серьезные деньги в инфраструктуру прежде всего транспортную. В-третьих, была пара очень интересных инструментов. Не знаю, слышали ли вы о них. Например, о том, что они называют CPR. С ними часами можно говорить, а главного не услышишь, пока не скажешь: CPR. Они сразу оживляются и говорят: да, это то, что нас сделало сильными. Это такая ценная бумага, залог будущего урожая. И эта бумага начинает гулять от производителей минеральных удобрений к дону Педро, который ее подписывает. Потом она идет в торговую компанию, потом идет в местный банк, потом в Нью-Йорк. И мировое финансовое сообщество подписывается под этот будущий урожай дона Педро. Там ежедневно крутятся миллиарды долларов.

— А что касается инфраструктуры, она там очень слаба. У них нет нормальной железной дороги даже в нашем понимании.

— Железной дороги нет, но автомобильная есть.

— Автомобильные дороги там есть хорошие, есть плохие, но у них вывоз — страшное дело. Когда везут сою из какой-нибудь центральной провинции Бразилии в порт, выстраиваются десятки километров грузовиков, чтобы вовремя подать и судно загрузить. Потому что нет емкостей для хранения, нет современных средств, чтобы можно было накопить, выгрузить и все это принять. У них это очень слабое место. У нас была идея года три назад идти туда глубоко с нашими удобрениями, построить терминалы, склады. Но то, что у них очень слабая инфраструктура, нас пока останавливает. Если они эти проблемы по-настоящему решат, у них будет очень большой потенциал.

У нас на севере ничего не растет, а у них наоборот, там Амазонка. Он еще совсем не развит. Есть большая программа развития этого региона. Туда в основном идут государственные деньги для развития инфраструктуры и поддержки крестьян. Там два, три урожая в год. Там тех же буйволов, коров выпускают 11 месяцев в году, на уши надевают код, скот ходит сам и пасется.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ГАЗА НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ: БАЛАНС, ЦЕНЫ, ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ

А. В. Попов (директор НИКР). Сегодня стоит такая дилемма: что такое Россия — энергетическая сверхдержава или сырьевой придаток Запада. Иностранные инвесторы давно находятся перед выбором, инвестировать или не инвестировать в Россию. И очень многие люди сейчас фактически требуют у правительства страны ответа на вопрос, по какому пути пойдет Россия в ближайшем будущем. Будет она экспортировать углеводороды или они будут перерабатываться в продукты более высокой добавленной стоимости, которые уже затем будут направляться на экспорт? Есть разные концепции. Но складывается впечатление, что до 2008 г. ничего кардинально меняться не будет.

На нашем семинаре присутствуют люди, которые непосредственно связаны с бизнесом по переработке газа, т. е. представители производителей минеральных удобрений. В себестоимости продукции этих предприятий газ сегодня уже составляет более 20%, а если цена на него будет отпущена, его доля в себестоимости может достигнуть и 60%. В этой ситуации говорить о какой-то сверхрентабельности не приходится. Мы видим пример Украины, когда цена на газ выросла, и украинские предприятия стонут.

С другой стороны, если вдруг сейчас в России цены на газ будут отпущены, а при этом цена газа, отпускаемого на Украину и в Литву (две страны, где находятся основные прямые конкуренты российских химических предприятий), останется прежней, то эта ситуация настигнет нас со всеми вытекающими последствиями.

А. А. Дынкин (научный руководитель НИКР). Я вижу три проблемы — это дефицит, цены и соотношение рыночного и государственного регулирования.

По поводу дефицита все очевидно, все как бы ожидалось, потому что темпы экономического роста в последние семь лет достаточно высокие. По межтопливной конкуренции газ, безусловно, занимает первое место. Мы сейчас уже начинаем говорить об угле, но все-таки очевидно, что газ на первом месте. Мы обещаем большие поставки в Китай и Южную Корею, а добыча последние четыре-пять лет стабильна. Каков выход из этой ситуации?

Второе — цены. Очевидно, что у нас цены ниже европейских, и всегда выдвигался аргумент, что газовые цены сказываются на хорошей конкурентоспособности нашей химической промышленности и металлургии. Этот тезис мы всегда отстаивали, когда Европейский союз жестко ставил вопросы либерализации газового рынка при вступлении в ВТО. Потом ЕС согласился на плавное повышение цен. Оно и идет плавно. Но «Газпром» продолжает утверждать, что его работа на внутренний рынок убыточна и основные финансовые поступления он получает от экспорта.

Отсюда вытекает последний вопрос — соотношение рыночного и государственного регулирования. «Газпром» сегодня активно выступает за либерализацию цен, — это примерно то же, что когда-то говорил Европейский союз. У «Газпрома» есть идея двухсекторного рынка, т. е. одна часть — это регулируемые цены для социальных и стратегических потребителей, а вторая — свободная торговля.

Есть идея на первом этапе в этот свободный рынок пустить 40% добычи. Виктор Христенко говорил в сентябре 2006 г., что надо сформировать рынок газа уже на следующий год в объеме 100 млрд кубометров. Александр Рязанов, заместитель председателя правления «Газпрома», предлагал вообще ввести в нефтехимической промышленности свободные цены в течение следующих трех лет. Возникает естественный вопрос: насколько реалистична реализация этих подходов? И какова будет политика в отношении независимых производителей газа? Можно ли как-то качнуть и баланс спроса, и предложения на рынке?

В. С. Милов. Я хотел бы поделиться некоторыми мыслями и наблюдениями, с которыми немного проще оперировать, чтобы дальше развиваться. Мои позиции по поводу того, что надо делать в нашей стране, широко известны. Я действительно был организатором концепции реформы газового рынка, которая предполагала рыночную реструктуризацию «Газпрома», создание независимых газодобывающих компаний.

Перечислю несколько принципиальных проблем. Конечно, главная, — дефицит газа. Я думаю, лучше всего это выразил Анатолий Чубайс: для нас главное не то, что происходит с газом, главное, чтобы он просто физически был. Это самая очевидная вещь для всех, кто потребляет газ. Реально ситуация наиболее остро проявилась, пожалуй, именно в 2006 г. Во-первых, холодные январь, февраль, во-вторых, летом, когда были пики закачки в хранилища, действительно необходимые объемы газа потребители получить просто не могли, даже имея деньги и согласованные лимиты. Это, на мой взгляд, не просто тревожный звонок, а реальная проблема. Причем вещь это в общем не новая, она давно предсказывалась. В том числе я периодически говорил нашим реформаторам: крайне опасно продолжать делать то, что делалось все эти годы, просто замалчивая проблему.

Действительно, мне кажется, вчера выступал перед журналистами министр промышленности и энергетики Виктор Христенко, который опять пытался всех успокоить в привычном стиле: ничего не происходит, все это ерунда. Дефицита газа нет. Есть некоторые проблемы и явления, которые мы преодолеем.

Дефицит газа в стране есть. И он не просто серьезен — насколько я понимаю, в 2006 г. зимой ситуация будет гораздо серьезнее. Маневренность системы крайне низка, что не позволяет достаточно эффективно проходить пиковые периоды, периоды холодных температур, когда есть дополнительный вал спроса со стороны электростанций и котельных, когда в силу технических кондиций гораздо сложнее транспортировать нужное количество газа из-за холода.

По сути дела получается, что это не абстрактный дефицит газа в виде миллиарда кубометров, растянутых по году, а именно конкретный дефицит, очень ограниченное число пиковых дней, скажем, две-три-четыре недели, иногда больше, когда совокупная потребность резко превышает регулируемые возможности и возможности отбора газа из подземных хранилищ. И тогда в силу конструкции нашей системы, обеспечивающей управление в газовой отрасли, просто возникает хаос, потому что система диспетчерски имеет лишь одну возможность управлять поведением потребителя — после отключения.

Очень жаль, что мало открытой информации, но таков наш стиль. Тем не менее по обрывочным сведениям, которые все-таки удается узнать, видно: то, что происходило в системе, действительно похоже на хаос. Те, кто пытался вести себя дисциплинированно, просто проигрывали, физически не получая того газа, который нужен. Сколько сейчас стоит мазут, все знают. Но реальные ограничения были крайне серьезны. 80—85%-ные ограничения по отношению к плановым объемам для электростанций, энергоблоков Центра и Северо-Запада. Это на самом деле похоже на катастрофу.

Я слышал крайне злобные комментарии энергетиков после того, что происходило в январе и феврале. Несмотря на двойной кризис в электроэнергетике и в газе, все-таки электроэнергетическая отрасль этот трудный период прошла достаточно нормально. Но все утверждали в один голос: кто оказался совершенно не готов к такому положению, так это «Газпром». Таким образом, ситуация имеет двойную подоплеку. Серьезную топливную проблему вызвали еще и электроэнергетики, создав дополнительную угрозу для надежности электроснабжения зимой.

Почему так получилось, и что с этим делать? Несколько слов о так называемом топливно-энергетическом балансе. Есть стандартное объяснение «Газпрома», что у нас топливный баланс сильно раздут, и это очень плохо, поэтому кризис. Это неправда, не более чем мифология.

На самом деле данный тезис был специально изобретен в 1999 г., когда тогдашний заместитель председателя правления компании Петр Родионов нанял экспертов, чтобы они придумали обоснования, почему надо достаточно серьезно повышать цены на газ.

Некоторое доминирование газа в энергетическом балансе действительно есть. Мы недавно опубликовали исследование, где пытаемся показать, что ничего катастрофического в этом нет. Вообще идеальной модели топливно-энергетического баланса в мире не существует. Есть очень много стран с гораздо более серьезным доминированием одного ресурса. Скажем, модные у нас сейчас Китай и Индия, где в выработке электроэнергии более чем на 80% доминирует уголь. В Соединенных Штатах в балансе потребления первичной энергии уголь занимает больше места, чем у нас газ. Я уже не говорю о таких странах, как Франция, Норвегия, Польша, где тоже доминирует уголь. Вообще представление о том, что энергетический баланс должен быть каким-то образом классифицирован по цифрам, не основано на глобальном опыте. Есть страны с достаточно хорошо диверсифицированным балансом. Их немного. И в основном они, как ни странно, зависят от импорта энергоресурсов, например, Япония. Более того, обычная ситуация для небогатых стран состоит в том, что тот ресурс, который есть, обеспечивает 70—90% и более потребления энергии. Это абсолютно рыночная ситуация.

В России, где самые большие запасы газа в мире, он занимает всего 54% (это моя цифра) в балансе потребления первичной энергии и около 60% в балансе выработки электроэнергии с учетом атомной энергии. Это совершенно не катастрофические цифры. Никакого кардинального перекоса в пользу газа у нас нет. В нашем балансе вообще присутствуют все виды энергии в достаточно высоких долях, это не очень распространенное в мире явление.

Небольшой перекося в сторону газа у нас действительно в какой-то степени обусловлен неэффективным спросом на газ, в первую очередь со стороны электроэнергетики, где работает очень много старых установок с паросиловым циклом и низким КПД. Отсюда следует, что есть потенциал снижения удельного потребления газа, но это, во-первых, не приведет к кардинальной диверсификации. То есть получим два-три процентных пункта снижения, но ничего радикально не изменится, если даже существенно модернизировать наши паросиловые установки, заменить их на современные парогазовые и газотурбинные. Во-вторых, имея так много ресурсов газа, Россия все-таки может позволить себе использовать его несколько больше, чем другие страны. Опять же это происходит не в катастрофических масштабах.

Если посмотреть на общемировые тенденции, понятно, что газ имеет огромное количество прямых и косвенных экономических и экологических преимуществ. Моя мысль состоит в том, что при условии эффективного

использования газа, повышения эффективности его сжигания на электростанциях нет ничего плохого в том, что газ и дальше будет играть значительную и даже доминирующую роль в нашем энергобалансе. Тем более что мы лучше обеспечены. Другие страны в течение последних 20 лет наращивали потребление газа гораздо более высокими темпами, чем любых других видов, несмотря на то что многие из них патологически импортозависимы: Корея, Япония, Европа, Китай, Индия. Просто газ удобнее и эффективнее. Ничего лучше среди первичных энергоносителей пока не придумано. Единственное, что мы пока не можем, — сменить топливо на транспорте, но это отдельный вопрос.

Есть исключение — Соединенные Штаты, где рост потребления газа и других видов привычных энергоносителей был примерно одинаков. Тем не менее там потребление газа тоже росло.

Как себя поведут Казахстан и Узбекистан, я предсказать не могу. Тем более что китайцы достаточно активно вокруг них ходят. И, судя по развитию ситуации с нефтью и газопроводами, мы в Казахстане в ближайшие годы можем получить новую Украину. Вдруг окажется, что эта страна уже не хочет с нами дружить. Мне кажется, у нас во власти к этому не слишком готовятся, а зря.

Надо ли нам продолжать вести дебаты о том, что у нас неправильный топливно-энергетический баланс, тем более что возможности для замены газа другими энергоресурсами ограничены? По атомной энергии они абсолютно ограничены. Если построить хотя бы десять новых энергоблоков, работающих на тепловых реакторах, нам придется закрыть экспорт урана в Западную Европу, на котором «Твелл» зарабатывает очень неплохие деньги. Я не знаю, как они будут в этой ситуации себя чувствовать. То есть, учитывая наши запасы урана, улучшения ситуации не предвидится.

Существует еще ряд серьезных проблем. Во-первых, на нынешних АЭС нам не надо возмещать капитальную стоимость. Их в советское время построили, и все. А новые станции будут строить с учетом капитальной стоимости. При международной оценке стоимости киловатт-часа в среднем 4,5—4,6 цента, я думаю, там он будет стоить 5 центов и больше. Сегодня «атомная» электроэнергия стоит 1,8 цента за киловатт-час. То есть новая атомная энергия — очень дорогое удовольствие. Кроме того, существует очень серьезная зависимость диспетчерского графика по АЭС. Они являются генераторами с очень низкой маневренностью. Это для диспетчера серьезная головная боль, потому что спрос стал более волатильным.

Гидропотенциал у нас большой. Но где он расположен? Самый большой, по-моему, в Корякском автономном округе. И в любом случае основная концентрация неиспользованного гидропотенциала находится

ся в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, чуть ли не в северных районах. Понятно, что, учитывая потери, тянуть оттуда электроэнергию в Балабино — дело самоубийственное. В европейской части страны использование этого потенциала очень ограничено.

Что касается угля, то он тоже весь расположен на востоке. И если не насиловать советским плановым образом нашу угольную отрасль, то уголь, конечно, будем экспортировать, тем более что и спрос на наш уголь есть, видимо, он даже будет расти. И рыночные ниши есть в связи с острым спросом, особенно в Южной и Юго-Восточной Азии. А тащить его через всю страну сюда на электростанции — странная вещь. Вряд ли в Москве, где сегодня существуют основные проблемы с удовлетворением спроса на электричество, будут выделять большие площади под склады и золоотвалы. Вообще трудно представить, что здесь решат строить новые электростанции, тем более что экологически чистые технологии по нашим меркам достаточно дороги. И если посмотреть на сравнительную таблицу капитальной стоимости различных энергоустановок на традиционном топливе, видно, что парогазовые и газотурбинные — самые дешевые по капитальным затратам. Это международно признанный факт.

Газ — это не просто наше все, при эффективном его расходовании это единственный путь дальнейшего стратегического развития. Не скрываю, я «газовый» человек, я за то, чтобы развивать именно потребление на этом энергоресурсе, но при условии эффективности.

На мой взгляд, если отвлечься от мифологии, ничего страшного и опасного с точки зрения гармоничного движения энергодоланса у нас нет и не было, а проблемы в первую очередь связаны с добычей и поставкой. У нас огромные ресурсы, но мы не можем их поставить на рынок в тех объемах, которые требуются. Это не случайно, ибо чтобы газ был на рынке, его надо разрабатывать. Если это не делается, причем не делается систематически, газа не будет.

Напомню, что когда в 1992—1993 гг. создавалась компания «Газпром», ей были выданы лицензии на разработку ямальских месторождений, которые имели сроки ухода в конце 1995 г. Был жуткий скандал, когда Министерство природных ресурсов в 2000 г. обратило внимание правительства на то, что не только нет никакой определенности, а вообще ничего не делается для соблюдения сроков разработки этих месторождений. И Рем Вяхирев написал письмо в правительство, умоляя эти лицензии продлить на 10—15 лет. А Министерство природных ресурсов поступило в тот момент совершенно правильно — сказало: извините, вам были даны сроки, вы не справились. Мы лицензию будем отбирать и выставлять на новые торги. Но случилось непредвиденное. Через несколько месяцев Вяхирева сменил другой человек, и вдруг оказалось, что все лицензии продлены лет на 10—15. Все опять стало хорошо.

Не было бы ничего страшного, если бы что-то делалось для разработки этих месторождений. Ведь все прекрасно знают, что стратегия развития советской газодобычи все-таки была построена на супермейджорах, на суперкрупных месторождениях, которые давали основную часть добычи. И понятно, что в этом есть слабое место: когда крупные месторождения достигают естественной фазы истощения и начинают показывать падающую добычу, их надо чем-то замещать. И нельзя сказать, что замещать было нечем.

Проблема эта серьезная, потому что Вяхирев, когда руководил «Газпромом» в конце 90-х годов, отвечая на критику, в том числе с нашей стороны, по поводу того, что добыча падает, говорил: ничего, сейчас мы введем «Заполярье» (действительно наша жемчужина, последнее самотлорское супергигантское месторождение), и вы увидите, как будет расти добыча. Я это слышал своими ушами.

Самое страшное заключается в том, что «Заполярье» не только введено, но и вышло в прошлом году на полную мощность, а добыча даже не достигла уровня 1999 г. Если не считать «добавочек», связанных с поглощениями независимых производителей газа. Я имею в виду ИНТЕРРОС и ЮКОС, месторождение «Береговое» и «Моргаз».

Не могу сказать, что эти месторождения очень честно попали в руки к тем, кто были независимыми производителями газа, но, с другой стороны, они вложили довольно большие собственные средства в то, чтобы эти месторождения разработать, с нуля ввели промышленную эксплуатацию, чего почти не делал «Газпром» за все эти годы, и в общем серьезно добавили миллиарды кубометров в наш газовый баланс. По сути дела, они не получили никакой премии за риски, потому что когда эти сделки пересматривались и была пафосная кампания по возврату активов, на них смотрели, как на те же активы, которые тогда куда-то каким-то непонятным способом из «Газпрома» ушли. Хотя это уже были совсем другие активы — готовые введенные в эксплуатацию месторождения вместо просто запасов, которые им в 90-е годы отдал «Газпром».

Тем не менее эти «добавочки» помогли в 2005 г., например, «Газпрому» создать иллюзию, что добыча немножко растет, хотя бы на полпроцента. Но на самом деле она падает. И если вычесть «Заполярье» из баланса каждого года, то видно, что по сути дела за четыре года добыча упала на 100 млрд кубометров. Стоит задуматься об этой цифре. И понять масштаб того, что будет дальше.

Я в своей презентации привожу прогноз Джонатана, потому что он большой, серьезный друг «Газпрома». Прогноз из его прошлогодней книги «Будущее российского газового сектора и «Газпрома»» нельзя обвинить в ангажированности. Скорее это действительно эксперт, который долго работает с «Газпромом» и делает выводы на основании информации,

которую знает. Получается, что добыча на основных месторождениях падает и заменить ее в тактическом плане нечем. При этом не очень понятно, что происходит в Туркмении. Похоже, там дела обстоят плохо и одним из сценариев может быть довольно ощутимое падение добычи.

Стратегического решения по большому счету нет. Самое печальное не то, что на Ямале ничего не делается все эти 15 лет. Там, конечно, проводились какие-то изыскательские работы, что-то туда завозили, но у меня знакомые работают в конкретных дочерних предприятиях «Газпрома», которые, как говорят, «осмечивают» ямальские месторождения. Так вот, они начали «осмечивать», по-моему, Валентовское месторождение. Я даже пока не располагаю информацией, что они будут «осмечивать» в дальнейшем.

Это, на мой взгляд, если не приговор, то констатация серьезной ситуации вокруг этой компании. Чем она занималась 15 лет, не очень понятно. И если мы хотим найти стратегическое решение, надо отвечать на вопрос, что сделать, чтобы эти месторождения все-таки развивались, потому что люди, занимающие посты, говорят: давайте повысим цены, и добыча сразу начнет расти. Не начнет. Для того чтобы ввести Ямальское месторождение, нужно, как минимум, пять-семь лет. Значит, мы уже находимся в зоне турбулентности, которая будет определенное время сохраняться. И этого избежать не удастся. Помимо этого, там нужны огромные деньги, которые уважаемая компания «Газпром» пока не готова выделять. За три последних года компания вложила в покупку негазовых активов («Сибнефть», РАО ЕЭС, «Мосэнерго» и т. д.) больше денег, чем в развитие газодобычи за десять лет. Это, на мой взгляд, системная иллюстрация той инвестиционной стратегии, которую сегодня проводит «Газпром». В этом смысле к перечисленным проблемам нашего газового сектора я бы добавил бы еще одну — это монополия.

В учебниках написано, что монополия не заинтересована развивать рынок, развивать предложение товаров и услуг высокого качества. Она, напротив, заинтересована сокращать поставки и накачивать ренту. Мне кажется, это удивительно напоминает то, что сегодня происходит на наших газовых рынках.

Я очень удивился, услышав высказывание Анатолия Чубайса о том, что надо сделать большую цену на газ, чтобы решить проблему дефицита. Я понимаю, что есть люди, которые советуют ему: давайте сейчас подороже купим у «Газпрома», нам это будет выгодно. Думаю, если цена на газ на внутреннем рынке вдруг станет даже 200 долл., ничего с добычей происходить не будет. При такой модели, в рамках которой мы сегодня находимся, на эти деньги скорее всего будет куплена «Центрика» или «Гарфилд», другие очень интересные активы по всему земному шару. Вряд ли можно ожидать, что когда внутренней рынок газа у «Газпрома» в кармане, когда он обладает серьезной политической протекцией и ему все сходит с рук, он будет вести себя по-иному.

На мой взгляд, все это происходит в данной системе последние 15 лет, а не только в период руководства Алексея Миллера, потому что по сути «Газпром» никогда реально не был государственной компанией, чиновники никогда не имели возможности хотя бы узнать, что там происходит. Эта компания всегда была в очень высокой степени автономной от государства, и члены совета директоров, представляющие государство, узнают о том, какие вопросы предстоит рассматривать и как голосовать, в лучшем случае незадолго до начала заседания, а то и на самом заседании. Эта автономия в отсутствие государственного и общественного контроля — тоже серьезная проблема.

Простой рецепт — если увеличить цены, все с газом будет хорошо — не работает. Несмотря на неэффективность и взрывной рост издержек, выручка компании за пять лет резко увеличилась. Вообще говоря, если бы эти деньги были реинвестированы, может быть, мы не имели бы сегодня проблем, а уже были бы готовы с запуском, как планировалось первоначально в 2008 г. И не было бы такого напряжения с добычей и поставками. Но две трети этой дополнительной выручки было съедено ростом издержек, причем я не могу назвать отдельную статью, где они быстрее всего растут. Это скорее признак фатальной неэффективности системы, которая очень напоминает плановую советскую. Издержки растут просто во всех элементах производственно-административной цепочки, куда ни кинь взгляд. Там, конечно, более чувствительный рост оплаты труда. Но я бы не сказал, что она как-то кардинально выделяется. Это происходит везде.

Надо отдавать себе отчет, что в ближайшие пять-семь лет в ситуации с добычей газа при достаточно серьезной политической поддержке сохранения монополии «Газпрома» ничего не изменится. Что будет дальше? Я оставляю этот вопрос за рамками сегодняшнего обсуждения. Чтобы ответить на него, нужно уяснить, как мы будем развивать Ямал и что будем туда инвестировать, когда эти месторождения, подкрепленные конкретными инвестиционными планами, придут на рынок. Пока мы этого не узнаем, период турбулентности будет продолжаться.

Что нас ждет на газовом рынке? Думаю, исходя из исторических настроений «Газпрома» и из того, что эти идеи сегодня находят политическую поддержку и достаточно просто реализуемы, тактическое решение будет найдено. Станут достаточно жестко резать внутренний спрос. Причем прежде всего в электроэнергетике.

Я не согласен с попытками объяснить действительно неэффективный спрос на газ чьим-то плохим поведением, например, власти. Недоинвестирование модернизации мощностей в электроэнергетике — это системная проблема, из-за которой была затеяна реформа. Но реформа не идет, значит, нет и роста государственных инвестиций в электроэнергетику.

В качестве общего примера приведу инвестиционный фонд, о котором одни говорили, что это здорово поможет двинуть экономический рост, а другие — что его разворуют. Прошел год с его создания, больше 5 млрд долл. уже распределено. Что это за проекты? Половина денег, в основном регионального значения, связана с Санкт-Петербургом. Еще примерно половина — это подъездные пути к новым промышленным объектам некоторых уважаемых лоббистов в Восточной Сибири. Значительная сумма — нефтехимический комплекс в Татарстане. Кроме дороги Москва — Петербург (опять же здесь фигурирует Петербург), ни одного инфраструктурного объекта федерального значения, например, из списка полной транспортной сети и транспортной стратегии, которая была утверждена Минтрансом в прошлом году. Только дорогу между Москвой и Петербургом построили, два крупнейших промышленных города центральной России не имели между собой нормальной дорожной связи. Так мы делим инвестиционный фонд.

Очень похожая ситуация в электроэнергетике. После проблем минувшей зимой Чубайсу удалось невероятно успешно пролоббировать выделение больших сумм на инвестиции. Куда они пошли? Трех наиболее успешным лоббистам. Это сетевые федеральные компании, гидроэнергетическая компания и атомщики. Тепловым станциям, которые как раз надо модернизировать (и в этом ключ решения проблемы в энергообеспечении и в резком повышении эффективности потребления газа) не досталось практически ничего. Так что новая волна централизованных государственных инвестиций в электроэнергетику, к сожалению, ни отрасли, ни газовому рынку ничего хорошего не добавляет, потому что идет не туда, куда действительно надо вкладывать сегодня основные деньги, — на модернизацию доисторических паросиловых установок. Это значит, что положение будет какое-то время сохраняться. И мне кажется, что в результате тактического решения грубо обрубить поставки газа электростанциям сейчас начнется их директивный перевод на другие виды топлива.

Хотя все время говорят об угле, это не простое дело — перевести их на уголь. Потому что основные станции все-таки газо-мазутные, зато их еще можно перевести на мазут, потому что мазута в стране много благодаря тому, что усилиями частного сектора добыча нефти у нас за последние годы вернулась на нормальный уровень. В этом смысле технические решения проблемы есть. Газо-мазутные станции очень быстро переводятся на резервное топливо. И в этом смысле, как это ни печально, но скорее всего, видимо, нашим высшим руководителям сегодня начнут подсовывать бумажки о том, что нужно директивно просто отрубить от газа некоторые электростанции и заменить его прежде всего мазутом, не углем. Для перевода на уголь нужна серьезная модернизация. Даже с газоугольными станциями это непросто, потому что их давно перевели на газ, там разрушена углеподача, уголь и золу держать негде, так что быстро перевести их на уголь — это сказки. Для этого тоже нужны инвестиции.

Я думаю, мы сейчас будем двигаться в режиме годовых, сезонных тактических решений, перекидывать все проблемы на Чубайса. Причем его предложение резко повысить и либерализовать цены на газ приведет просто к тому, что существенная часть нужд РАО ЕЭС будет перераспределена в пользу «Газпрома», а проблему газа это не решит. Резервный мазут ему все равно покупать придется. А деньги, которые за это дополнительно будут вырваны, потратит опять же «Мосэнерго» и т. д.

Еще есть программа, которая заявлена под модернизацию имеющихся мощностей, но так не получается. Туда на самом деле насовали очень много разных интересных моментов — строительство подводного трубопровода и т. д., т. е. «Газпром» часть своих расходов пытается на этом деле переложить. У меня, например, нет уверенности, что эмиссия «Мосэнерго» сильно поможет модернизировать мощности. Но в любом случае понятно, что, во-первых, нетто-проигравшим в этой ситуации будет в ближайшие годы РАО ЕЭС, и его будут административно давить. А во-вторых, сохранится эта пиковая картина, с которой я начал: в периоды, когда в системе в целом не будет хватать газа, архаичная диспетчерская система будет не в состоянии контролировать ее работу. Так что потребителям придется драться за наличные объемы.

Все это приведет к эскалации проблемы. Это проблема «серого» рынка, которую вы все знаете. По сути дела — продажа газпромовского газа по нерегулируемым ценам, сверхлимитная или как угодно называйте, или через посредников. Поскольку нет определенной качественной информации, это трудно оценить. Но есть такие оценки, что объемы безлимитного газа, доступного для российских потребителей, в целом ни при каких условиях не могут быть больше 55 млрд кубометров, хотя по отчету «Газпрома» поставки на внутренний рынок только внутри страны почти 60 млрд кубометров — газпромовский газ, продающийся по свободным по сути ценам. Это связано с непрозрачностью, с коррупцией, с рисками того, что не все будет поставлено, непонятно, как это будет, и т. д.

Такая ситуация может быть в ближайшее время, и, к сожалению, ничем не могу вас порадовать, куда газовая отрасль действует бессистемно. Даже без реприватизации «Газпрома» есть потенциал по добыче, по наращиванию маневренности системы, по наращиванию пиковых мощностей.

И последнее, чем я хотел закончить, — это цены. Цены — противоречивая вещь. Мое отношение к ценам на газ крайне неоднозначно. Во-первых, не могу сказать, что они низкие. Я один из немногих экспертов, которые не поднимают истерику по этому поводу. Я помню 1999 г., 65 долларов на границе с Германией. В 70-е годы средняя доля нефти в выработке электроэнергии в странах Евросоюза составляла примерно 30%, сейчас — 3%. После арабского нефтяного эмбарго страны Запада извлекли урок, и

электроэнергетика там перестала использовать мазут. Это по большому счету незаменимые виды топлива в массовом порядке — только в узком рамках, в качестве резервного на газо-мазутных станциях.

Даже с методологической точки зрения крайне трудно понять, как можно связывать цены поставок базовых крупных объемов газа по долгосрочным контрактам с ценами краткосрочных фьючерсных поставок, со спотовыми ценами на нефтяных биржах, где торгуют месячными фьючерсами. В этом смысле я не считаю данностью, что оптовая цена газа на границе с Германией сегодня составляет 250 долл. Я считаю, что данная цена сильно завышена, и надо экспортную политику с учетом этого строить. И, безусловно, сравнивать с ней наши домашние цены — это во всех отношениях системная ошибка.

С другой стороны, нельзя не признать, что сдерживание цен в предыдущий период было довольно политизировано. Кстати, несмотря на то что «Газпром» сегодня является одним из главных лоббистов в стране, в общем этой компании не удалось и в ближайшее время не удастся уговорить власти, кого угодно, принимающего решение, отказаться от политики регулирования цен. Почему? Потому что регулирование цен в течение последних 15 лет, что называется, институционализировалось. Было временное, переросло в постоянное. Сегодня регулирование цен стало одним из важнейших элементов самых различных видов экономической политики государства, макроэкономической политики. Хотя на уровне других стран цены сильно растут, государство не считает нужным их сдерживать просто из-за того, что плановый показатель инфляции ниже. В том, что касается социальной политики, думаю, здесь это не надо объяснять.

Но это еще важно в политике промышленной. Говорят, что у нас промышленной политики нет. У нас ее, может быть, системно нет. Прошу прощения за личную точку зрения, но, возможно, это даже хорошо. Однако точечная промышленная политика у нас, безусловно, присутствует. И регулирование цен всегда рассматривалось в правительстве как фактор поддержания конкурентоспособности промышленности. Но сейчас мы будем иметь все шансы вернуться к очень реальной дискуссии по поводу предложения, с которым «Газпром» выходил еще в 90-е годы, о дифференцированных подходах к ценообразованию для так называемых экспортно-ориентированных отраслей, таких, как агрохимия, нефтегазохимия, металлургия, которые продают продукцию по мировым ценам, — по сути дела отпустить для них цены.

Эта тема обсуждалась абсолютно реально, я думаю, она будет обсуждаться сейчас, поскольку кризис очевиден. Он стал политической проблемой. Много людей, которые могут просто соревноваться за влияние и возможности подсунуть какой-то протокольчик, смещая какого-то высокопоставленного чиновника, где будет написано, кому принять в

федеральной службе по тарифам решение о либерализации цен для экспортно-ориентированных отраслей. В министерстве в свое время обсуждали возможность списка фирм и предприятий, для которых цены либерализуются.

Причем это решение, во-первых, открывает огромное поле для рыночной риторики. Такую ситуацию в полной мере испытала Украина. И с ВТО у нас сразу решается проблема — мы не поддерживаем конкурентоспособность искусственно. Но в реальности, я думаю, это приведет вовсе не к тому, что резко вырастут цены для всех экспортно-ориентированных газопотребляющих предприятий, а к индивидуальному дифференцированному подходу. Мы это проходили на указах Ельцина о скидках в ценах на газ. И это, на мой взгляд, будет мощнейшим отрицательным оружием, направленным на передел энергетического рынка и тех рынков, которые получают газ по либерализованным ценам. Еще раз повторю: я не уверен, что это произойдет, но вероятность достаточно высока.

Что касается цен на газ для российских потребителей в целом, то существенных изменений я здесь не вижу, т. е. несмотря на все разговоры, ведущиеся уже не первый год, институты, которые окрепли, даже не могут допустить мысль, что у нас цена на газ вдруг вырастет на 40—50% в следующем году. И этого не допустит президент Путин, потому что он очень внимательно относится к вопросам внутренних энергетических цен как к чувствительному политическому инструменту, который формирует некоторые социальные отношения, в том числе и к власти.

И в итоге я не думаю, что исключили другую опцию для либерализации цен для экспортеров. При этом, еще раз хочу подчеркнуть, мне кажется, что на самом деле это не так плохо и, вообще говоря, нет оснований утверждать, что цены на внутреннем рынке обязательно будут такие низкие. Скорее они приближаются к некоторой сбалансированной норме. Если анализировать, то при достаточно свободной конкуренции рыночная цена газа получается 63—65 руб., не 100 и не 155. Если смотреть на долгосрочный курс и долгосрочные предельные издержки, это все равно точно ниже 100 долл. за тысячу кубометров даже в 9—10-м поясах, т. е. в местах, удаленных от региона добычи.

В целом у меня нет ощущения, что внутренние цены на газ очень низкие. По-моему, неправильно расставлены приоритеты, с одной стороны, а с другой — монополия. Если бы был рынок, весьма вероятно, что цены были бы ниже сегодняшних. И, конечно, это было бы совсем не то, что сегодня получают некоторые украинские предприятия, поскольку многие из них получают почти запредельные цены. И ни к каким 100 долл., а тем более 250, мы не двинемся. Если не будем на внутреннем рынке скакать за изменением мировых цен из-за того, что в Иране началась война, что-то опять случилось в Китае со спросом на нефть. Я думаю, с ценами у нас ситуация на внутреннем рынке как раз не такая катастрофическая.

Дискуссия

— Что произойдет в условиях, допустим, прекращения поставок в Россию туркменского газа или резкого их ограничения?

В. С. Милов. Всерьез вариант полного прекращения поставок не рассматривается, потому что в этом никто особенно не заинтересован. Сейчас многие эксперты, в том числе международные, начинают рассматривать вариант всемирного падения местной добычи, скажем, до 50 млрд кубометров, т. е. это не катастрофа. Это можно каким-то образом регулировать. Общая ситуация дефицита приводит к усилению ограничительных механизмов, причем лимитированы будут не только российские поставки, но и из бывших республик СССР.

— Идея строительства газопровода из Туркмении через Каспий?

В. С. Милов. Очень трудно прогнозировать. Насчет Каспия я не очень верю, потому что существует проблема статуса Каспия, это регион ряда серьезных конфликтов. Мы бы начали отгораживаться от этого, пытаюсь включить северную часть Каспия. На мой взгляд, нам следовало додавливать комплексное соглашение, а мы решили заняться сепаратизмом. Это не решает проблему, не снимает напряженности в треугольнике Азербайджан — Иран — Туркмения.

— На чем строится экспортная политика «Газпрома», к чему она может привести для самого «Газпрома», для российских потребителей, для страны?

В. С. Милов. Там была просто смесь самых разных подходов. Большого практического, коммерческого смысла во многих действиях я не вижу. Помню, Вяхирев хвастался, что мы сейчас газифицируем Сербию. Что мы должны делать до того, как газифицировать Сербию? У Сербии были страшные неплатежи. И до сих пор мы разбираемся с этим сербским долгом... Неплатежи были и до того, как мы начали газифицировать, и после. То есть это была очевидная вещь.

Сейчас говорят о Китае. Что мы уйдем из Европы, потому что в Китае растёт спрос. В Европе цена 250 долл., в Китае — 50. Кто будет уходить? Поэтому экспортная политика — это довольно причудливая смесь коммерческих интересов, причем очень специфических, связанных вовсе не с долгосрочной оценкой стоимости, которая создается освоением новых рынков.

Говорили, постройте газопровод «Голубой поток», он у вас не заполнен. Построили на государственные деньги, больше миллиарда долларов. Причем не в лучший момент для нашего многострадального бюджета, а как раз во время дефолта. Труба загружена меньше чем на 30%, и пер-

спективы не видно. Сейчас говорим о том, чтобы этот газ транспортировать через Турцию в южную Европу. Это уже совсем другая история. Сейчас такие же точно трубопроводные аферы наблюдаем в других случаях. Китай — действительно реальная перспектива, но в зависимости от того, какая будет цена. Согласились же они покупать у нас нефть на очень хороших условиях и в хорошее время. Дальше у них нет зависимости от нефти, и мы ничего не можем делать ни с Ковыктой, ни с другими поставками. Нет договоренности по цене. Если она появится, и скажут, что цена — это коммерческая тайна, скорее всего, это будет значить, что цена на границе — 50 долл., ну, 60. На мой взгляд, экспортная политика во многом связана с этими трубопроводостроительными рисками, на которых очень неплохо зарабатывают. Трубу построил, получил деньги, и все.

Но, с другой стороны, если в целом посмотреть, в экспортной политике есть тоже абсолютно рациональный экономический элемент. Он, к сожалению, очень ущемлен на внутреннем рынке в условиях дефицита газа, потому что политика строится на том, чтобы сокращать поставки на внутренний рынок и увеличивать экспорт. Но, на мой взгляд, это вещь естественная. Россия сегодня технически, исходя из своих запасов, может добывать до триллиона кубометров газа ежегодно в течение достаточно длительного времени, если грамотно подойти к освоению запасов. И мы можем 30—40 лет, как минимум, устойчиво снабжать газом в суперколичестве и внутренний рынок, и постсоветский рынок, и европейский рынок, и даже в известной степени китайский и корейский.

В этом смысле экспортная политика тоже в значительной степени заложница ситуации с инвестированием в добычу. Нормальная стратегия должна основываться на том, чтобы дать всем, кто хочет.

Два слова о внутренних ценах. Независимые производители не продают газ на экспорт, они продают на внутренний рынок и в довольно ограниченных объемах. Говорить, что внутренний рынок стратегически невыгоден, неправильно. Если бы все находилось в состоянии доминирования свободных рыночных сил, в состоянии конкуренции, то сначала, конечно, выбрали бы экспортные возможности, но потом начали бы соревноваться за внутреннего потребителя, там уже есть хорошая доходность, выше, чем в большинстве секторов экономики. На мой взгляд, экспортная политика, к сожалению, не самостоятельная величина, во многом она заложница общего дефицита и отсутствия конкуренции.

— А то, что продажа на экспорт как-то ущемляет интересы российских больших газовых потребителей, учитывается?

В. С. Милов. К сожалению, наша ситуация с дефицитом ставит нас перед выбором — экспортный или внутренний рынок.

— В пользу экспорта?

В. С. Милов. Нынешняя стратегия — зарабатывать больше.

— Вы можете комментировать Штокман?

В. С. Милов. Я давно комментирую Штокмановское месторождение. Мой главный посыл таков: давайте смотреть фундаментальные факторы, а не последние новости и заявления некоторых руководителей. Назову несколько таких факторов. Первый ограничитель, который существует у «Газпрома», — это то, что он просто не хотел рассматривать ситуацию, при которой ему пришлось бы уступить контроль над этим месторождением. Насколько я понял, у него застряли переговоры, не получался консорциум ни в каком виде, потому что все партнеры включая норвежцев подошли к делу очень серьезно. Они требовали большие доли, не меньше 20%, даже больше. Я думаю, что с «Эксоном» не заключили договор просто из-за того, что он сказал: если у меня не будет больше 50%, я вообще не участвую. Это вопрос, кого исключили, а кто сам ушел.

Для меня было сюрпризом, что норвежцы настаивали на очень высоких долях, хотя наши полагали, что они по определению больше, чем на сервисные компании, претендовать не могут. Ничего подобного. Норвежцы, во-первых, — наши главные конкуренты на европейском рынке. Они вообще рассматривают Штокмановское месторождение как стратегический форпост конкуренции с Россией, т. е. они должны там быть и контролировать его, а не просто быть сервисными компаниями. Должны контролировать решения по маркетингу, вообще главные решения по проекту, чтобы не упустить этот кусок — русский газ. Вообще их стратегия связана с более широким аспектом Баренцева моря. Сюда относятся и спорные территории (если все другие истощили). То есть они хотят с помощью разных факторов, в том числе и своей объективной профессиональной и технической продвинутости, сделать нас сырьевым производителем, а по сути дела торговать нашим газом. Идея воспользоваться норвежскими трубами — тоже в общем хитренькая. Они хотели контроля над проектом.

Вторая фундаментальная вещь связана с одним очень неприятным фактом. За последние 15 лет произошла фантастическая деградация инженерной мысли. Нет больше людей, которые могут разрабатывать крупные месторождения. Разработка «Заполярного» — по сути результат задела, созданного до середины 90-х годов. А кольские месторождения — самые сложные в мире, туда надо подходить с умом, с интеллектом, со знанием.

Кроме того, «Газпром» против СПГ на Штокмане и лоббирует трубопровод. Это делает невозможной кооперацию с иностранными партнерами.

Все эти три процесса (нежелание отдать контрольный пакет, неспособность разработать месторождение и взять на себя за это ответственность, лоббирование трубопровода) сошлись в одной точке.

Что касается высказываний Ангелы Меркель в Париже, я не думаю, что это было прямо связано со Штокмановским месторождением. Но вообще начинает набирать обороты процесс, который в ближайшее время будет определять всю внешнеполитическую ситуацию вокруг России. Меняются лидеры. Старые друзья, которые позволяли жить на ельцинском кредите за переход к демократии, — «большая восьмерка» и т. д. — уже уходят. Приходят новые, не то чтобы враждебные, а просто относящиеся к нам как к коммунистам. Пришла Меркель, пришел Проди, дальше, наверное, Джон Браун, Саркози, Джон Маккейн. Важно, что любой потенциальный президент Соединенных Штатов, безусловно, будет человеком, крайне прагматически относящимся к России и не настроенным выдавать какие-то авансы. Меркель и другие вспомнили, что они европейцы, а не послы России в Европе, что они должны в отношениях с Россией представлять Европу. Нам надо было к этому подготовиться. Это вполне естественное развитие событий. Мы сами провозгласили прагматизм в качестве основы внешней политики. Но мы к этому не готовы. Не готовы к тому, что с нами тоже будут общаться сугубо прагматично. И в том, что Меркель что-то заявила в Париже, я не вижу ничего удивительного.

— В Мурманской области, где планировали ставить завод сжиженного газа в зоне месторождения, у нас же ведь нет платформы. И ситуация такая: если мы не берем норвежские платформы, было предложение строить наши платформы в Северодвинске. Северодвинские платформы — это четыре-пять лет, раньше они не встанут. Никто не знает их качества. Не получится, что вообще все это зависнет?

В. С. Милов. Нет, он точно не зависнет.

— Потому что если не норвежские платформы, то ждать, пока будут созданы наши...

В. С. Милов. Я сомневаюсь, что платформы — это решение для данного места. Потому что место трудное. Штормы 4—5 баллов. Вообще там нужна, конечно, донная технология. Это могут делать только в Норвегии. Нам надо знать, что они конкуренты, и строить политику по отношению к ним именно так, но они нам там нужны. Другого варианта нет. Надо отдавать себе отчет в том, что это может быть интернациональный глобальный проект, а не только российский. Это просто очевидная вещь.

Платформы — безнадежное дело. Во-первых, это долго, во-вторых, у меня ощущение, что в Арктике платформа будет проблемным решением, там требуется донная добыча.

— Там минимальное количество людей, семь-восемь человек.

В. С. Милов. Там очень высокая степень автоматизации, потрясающий хайтек. Это самая распространенная вещь в Мексиканском заливе. Там автоматизация просто фантастическая.

— Это уже работает? Норвежцы?

В. С. Милов. И «Гидро», и «Статойл».

— Значит, трубу надо тянуть 600 километров.

В. С. Милов. Насчет Мурманска. Есть фактор, на мой взгляд, очень важный. Стратегическая конкуренция между Мурманском и Петербургом за место главного российского, евразийского транзитного хаба. Я, честно говоря, всегда болел за Мурманск, но по понятным причинам он проигрывает. Явно отдают приоритет модернизации питерского порта перед мурманским.

— Мурманск — второй в стране сейчас...

В. С. Милов. Безусловно, но если сравнить масштаб Петербурга по развитию Балтики и развитие Мурманска, хотя Мурманск тоже модернизируется, он проигрывает. Я считаю это стратегической ошибкой.

— Вот как раз есть проект модернизации порта, он будет приспособлен под сжиженный газ, будут заходить танкеры.

В. С. Милов. Это не решение. Кто будет развивать — иностранцы или мы сами? Это решение отложить Штокман надолго, как Ямал. Но в любом случае это в основном все-таки экспортный проект. Он просто по логистике не даст возможности поставлять много газа на внутренний рынок, только на северо-запад — в Мурманск, Карелию. В этом смысле мы не решим проблему дефицита газа. Есть только одно решение — Ямал. А замещение? У нас же реверсных газопроводов нет, вся система идет на Ямал. Именно оттуда должно что-то приходиться, из Западной Сибири.

— Вопрос чисто статистический: о каком объеме дефиците газа мы говорим?

В. С. Милов. Есть два вида дефицита. Первый — это дефицит по сравнению с плановыми поставками в пиковые периоды. Я его грубо оцениваю в годовом исчислении в 20—25 миллиардов. На самом деле будет 5% от внутреннего рынка. Есть второй вид дефицита, в долгосрочном плане наиболее опасный, потому что он связан именно с экономическим ростом. Это несогласованные нормы подключения.

— Вы имеете в виду потребителей?

В. С. Милов. В данном случае именно потребителей. И здесь кэшная оценка совершенно не волнует. На региональном уровне он уже сегодня составляет, как минимум, 70—80 млрд кубометров. Это происходит

из-за лимитирования и по сути из-за того, что спрос управляемый. Он определяется лимитами и желанием «Газпрома» — давать, не давать. И фактическим даванием и недаванием газа потребителям. Из-за этого у нас в принципе, особенно при таких ценах, достаточно неблагоприятных для потребителей, должны были быть темпы роста внутреннего спроса на газ, скажем, 5—6% в год. А они были где-то 1,5—2,5%. То есть это где-то 20—25 в пике уже сейчас и новые неподключенные заявки, требующие уже 100 млрд кубометров.

— Как вы прогнозируете дальнейшее изменение показателей дефицита — рост, стабильность? Это первый вопрос. Второй: то, о чем вы говорили, мне кажется, это больше структурный дефицит, связанный с поставками, с организацией предложения, некими другими вещами, администрированием. Как это соотносится с предложениями по наращиванию добычи? Насколько нужно нарастить добычу, чтобы этот дефицит был закрыт при сохраняющихся в «Газпроме» взглядах на обеспечение поставок?

В. С. Милов. По грубой оценке, нам в 2010 г., т. е. через четыре года, нужно добыть не меньше 80 млрд кубометров, а лучше чуть больше, 100. Могу сказать, что за это время мы примерно соточку еще потеряем. И нового газа особенно не будет, а тот, который будет, весь пойдет на экспорт. Новые контракты подписываются.

— Контракты подписываются. А почему не приостановить подписание контрактов?

В. С. Милов. У нас действует федеральный закон о газоснабжении, который был принят в 1999 г. таким хитрым способом, когда всем раздали явный внешний раздражитель — письмо Картера, представителя Мирового банка в России, что это плохой закон¹. И все сразу проголосовали за него, не прочитав толком. А там записано, что международные обязательства имеют приоритет перед внутренним рынком.

— Это российский закон?

В. С. Милов. Да.

— Но они же не бессрочные, эти обязательства. В какой-то момент...

¹ Из стенограммы пленарного заседания Государственной думы 20 января 1999 г.: «Язев В. А. ...У вас на руках есть письмо Мирового банка, направленное на имя министра топлива и энергетики, в котором его директор по России просит задержать движение этого закона о целостности Единой системы газоснабжения, как не соответствующего представлению Мирового банка. Они призывают ее дробить. Мы этим законом защищаем целостность «Газпрома» и Единой системы газоснабжения. Я хотел бы вот это тоже подчеркнуть. В заключение мне бы хотелось отметить, что принятие данного закона обеспечит правовую основу для формирования эффективных систем газоснабжения, в том числе и введение в эксплуатацию малых месторождений газа, создаст основу для снижения опасности негативного воздействия систем газоснабжения на экологические системы» (http://www.akdi.ru/gd/plen_z/1999/s20-01_u.htm).

В. С. Милов. Я не очень хочу сталкивать лбами внутренний и внешний рынки. Решение лежит в добыче. Например, я не буду призывать к тому, чтобы ограничивать экспорт ради внутреннего рынка. Хотя, возможно, придется так поступать в тактических целях, но это серьезно подорвет нашу репутацию поставщика.

— Мы будем здесь развивать газопереработку. Вы говорите, что есть отложенный спрос 6% в год, а я думаю, что больше.

В. С. Милов. Думаю, да. Но я называю какие-то цифры, потому что не могу совсем уж фантазировать. На самом деле 100 млрд — очень много. Хотя это консервативная оценка. Прошу вас обратить внимание на то, что все время высшие должностные лица пытаются нас вовлечь в эту дискуссию — ограничивать экспорт или не ограничивать.

— Можно ли переработать? Газ ведь можно делить и нужно скорее всего делить — где технологичная переработка либо глубокая переработка, где просто сжигается и бросается.

В. С. Милов. Я никогда не был сторонником менделеевского взгляда на эту ситуацию. Потому что Менделеев — химик. И он считал энергетику бросовой отраслью по сравнению с химией. Я — энергетик. Газа на нетопливное сырье вообще в мире надо немного. Если серьезно говорить, он тогда весь в земле останется, не нужен будет, если его использовать на нетопливные цели. То есть перевод газа только на нетопливные цели — это неправильная политика. Вопрос в другом — как примирить эти две вещи. Надо сжигать газ эффективно, с КПД больше 50%, а лучше еще больше — 60—65%. Сжигать его с КПД 30% — значит действительно сжигать ассигнации. Но это не проблема чьего-то плохого поведения, это тоже проблема модернизации. Однако почему-то нет очереди желающих модернизировать паросиловые котлы. Потому что экономических условий для этого нет. Надо создать их. И для этого нужно прилагать усилия, т. е. нельзя так сказать: вы плохо сжигаете газ, мы вам завтра его отрубим, и все.

— Вы сказали золотые слова — на технологические цели, на глубокую переработку идет не такая большая доля газа. Так вот взять ее и отрубить, сказать: пользуйтесь. А прочие получают по остаточному принципу. У них есть альтернатива, есть мазут, уголь и модернизация. А за этим тянется, как и за энергетикой, развитие промышленности. Но работа химического предприятия — это и село, и металлургия, и экспорт, и все прочее.

В. С. Милов. Приоритет использования газа на нетопливные цели — это возможно. Есть две проблемы. Первая — все будут пытаться доказать, что именно им газ нужен в первую очередь. Вам придется участвовать в нелегком соревновании. Вторая проблема — поставщики не в состоянии выполнять свои обязательства в пиковый период.

— Все больше говорят об экологически ориентированных производствах. Это метанол и все прочее, газ, идущий на это производство. Идет лоббистская подготовка к возможному появлению таких специальных станций. Она ведется очень серьезно. Уже делаются расчеты, что потеряем, что выиграем в рамках всего цикла, если газ подорожает. На что пойдут замены включая дизельное топливо. Какие будут затраты. И очень много людей сидит в рамках этих альтернативных расчетов. А я даже как-то обрадовался, что вы мало верите в то, что такое разделение лимитов и соответственно цен произойдет.

В. С. Милов. Для административной системы, насколько я ее знаю, характерны две вещи. Первое — она крайне примитивна по инструментарию. Возьмем налоговую политику. У нас единственный критерий налоговой системы — высота администрирования. Бюрократическая система в «Газпроме» еще менее эффективна, чем в государстве. Столь сложная система просто не сможет работать с таким администрированием. Надо следить за множеством параметров, субъектов, а она будет стремиться к наиболее простому решению. Я считаю, что более сложную квалификационную систему она не поднимет.

Второе. Некоторые базовые вещи, сидящие в головах чиновников, делают решение психологически очень сложным. Помните, как даже в период легкого всплеска либерализации тяжело шло постановление по попутному и сжиженному газу.

— Народ привык, там тоже бытовой газ...

— Насчет замены НДС и налога с продаж?

В. С. Милов. Я не уверен, что налоговой службе будет проще собирать налог. Им легче поддерживать этот, с НДС. Обратите внимание, что они делают по другим направлениям. Мы бились за то, чтобы акцизы на моторное топливо перенести и на пистолеты. Гораздо удобнее с 25 заводами работать, чем со всем этим хозяйством. Когда была опубликована одна из первых экономических программ Германа Грефа, там в разделе о налоговой политике первой была фраза о том, что наша главная цель — найти оптимальное соотношение между фискальным и стимулирующим уровнями налога. И что? Стимулирующий уровень полностью утрачен, остался только фискальный.

Расчетов делается много. Но система не примет сложный механизм, дифференцированный и требующий очень высокой концентрации и определенного внимания неких субъектов. И у нее есть несколько сдерживающих факторов, в частности, цены.

— Перевод кого-то на мазут — это энергетические системы. В то время как снижение доли мазута при нефтепереработке — это вопрос, который у нас завис.

В. С. Милов. Завис. Анализируя планы всех компаний по определенным заводам до 2015 г., я вообще не вижу у нас существенных изменений.

— Я об этом и говорю.

— Мазута будет много.

— Что будет после 2008 г.?

В. С. Милов. Вообще фактор «Газпрома» — это сильнейший соблазн. Первое, с чем столкнется любой человек, приходящий во власть, — это соблазн сесть на «Газпром»...

— Это понятно.

В. С. Милов. Эта система останется на годы. Та конфигурация рынка и экономики, которая формировалась в первой половине 90-х годов, надолго. И надо к этому готовиться.

— Можно изложить сценарий развития, как я его вижу? Думаю, «Газпром» никогда не пойдет на этот конфликт, не будет выделять ни химиков, ни металлургов. Не будет выделять экспортную часть, внутреннюю часть. Сверхлимитный газ сейчас выкинут по 200 долл. на биржу, и эта цена будет как бы основой для заключения договоров по старым контрактам на каждый следующий год.

— И в дальнейшем мы получим либерализацию, неофициально.

— Я пессимистически смотрю на грядущую комбинацию — на прозрачный регулируемый рынок плюс маленький сегмент спотовых свободных продаж. Это просто приводит к подсакиванию цены. Не думаю, что «Газпром» вообще будет на бирже заниматься реальной торговлей, а не прессингом. Он будет очень сильно упираться. Если речь пойдет о серьезной массовой торговле на бирже сверхлимитным газом, он, конечно, будет сопротивляться, потому что это угрожает его возможности предлагать «из кармана» сверхлимитные поставки через какое-нибудь ООО «Газконтрактсервис» или как оно там называется, их масса. Единственный его экономический интерес — открыть очень маленькую спотовую биржу, чтобы быстро накачать свободные цены, и на их основании дать инструкцию этим своим ООО, чтобы они оперировали сверхлимитным газом.

— На самом деле им это нужно для другой цели — чтобы обосновать повышение цены. Потому что у налоговых органов большие вопросы.

— Да, это правда. Насчет цен у них серьезная инженерная проблема. Хотя политически проблемы не существует. Она существует на низовом налоговом уровне...

— Главная беда в том, что эта биржа сегодня будет решать пиковые проблемы, а потом, когда газа будет все больше и больше не хватать, она станет увеличивать.

— Но биржа — это в принципе перераспределение. Это не механизм решения проблемы дефицита.

— А дефицита нет. Мазута полно. Была команда — две недели никто не брал газ под Москвой. Всем было запрещено. Грузили мазутом. Никакого дефицита не было. Это все надуманно. У нас нет дефицита ни мазута, ни газа.

— То есть за большие деньги газ всегда появляется почему-то.

— В новом варианте дефицита нет.

— Нет, дефицита мазута нет. Мазута в стране действительно залежся. И так будет долго. Потому что с нефтянкой произошли такие хорошие вещи в последнее время.

— И реальная проблема сейчас — недостаточное реформирование, не-реформирование энергетики.

— Искать решение надо либо в конечном газопотреблении, либо в энергетике. Конечное газопотребление трогать нельзя, потому что это социалка, но, с другой стороны, мы сейчас имеем фактически «пятый национальный проект» — газификацию страны. Хорошо это или плохо, я комментировать не хочу, могу просто передать свои ощущения от Белгородской области, где газификация порядка 90%. Когда заходишь во вновь построенные дома работников сельского хозяйства, там нет ни одного, условно говоря, очага, к которому можно прислониться и погреться в зимнюю стужу. Потому что если вдруг произойдет перебой с поставкой газа, люди в этих домах просто замерзнут. И это в Белгородской области, где климат не такой, как в Сибири. Когда мы там были — снега по колено, 30 градусов мороза.

Остается энергетика. Действительно, нельзя прикрываться разговорами об энергетическом балансе. Во многих странах точно такую же долю в потреблении занимает уголь, но я видел, например, оценки, что по всему миру доля угля в балансе потребления различных крупных энергетических ресурсов составляет порядка 39—40%. В России — 16%. Нам есть куда расти. Это первое.

Второе — мы лидируем по потреблению газа для нужд электроэнергетики.

Третье. Я перед сегодняшним мероприятием внимательно прочитал различные публикации, статьи. Вывод, к которому я пришел, — у всех циф-

ры плывут, т. е. единых цифр добычи, потребления нет. Я это говорю к тому, что есть оценки, по которым 40—50 млрд кубометров просто теряется. Существуют потери, существуют неэффективные технологии переработки и использования газа. Здесь имеется колоссальный резерв. При этом, поскольку мы все-таки отталкиваемся от того, что у нас 40% потребления — это энергетика, все прекрасно понимают, насколько неэффективна и просто устарела технологическая база энергетики, РАО ЕЭС, электросетей, теплоэлектростанций.

Действительно, строятся парогазовые установки. В той же Белгородской области стоит такая установка. Там свои проблемы. Она буквально вписана в жилой квартал, компактная, маленькая, но люди вокруг нее ходят кругами и говорят: очень просим, уберите. Хотя все прекрасно понимают, что если там в 30 км поставить старую угольную, это будет гораздо хуже.

В Барнауле картина потрясающая. Буквально в километре друг от друга стоят большая старая ТЭЦ, вся в пыли, и частная, врезанная во всю эту систему парогазовая установка. Возникает проблема: собственник парогазовой установки говорит: вы сравните это и то. Но мне не дают возможности поставлять электроэнергию, которая нужна населению, городу, потому что там работает энное число человек, а у меня — гораздо меньше. Это социальные проблемы, кого-то надо уволить, куда-то убрать, с ними нужно что-то делать. Поэтому вот эта здоровая старая стоит и дымит на весь город, производит электроэнергию по старым технологиям. А новую используют только для каких-то своих ближайших нужд.

У меня складывается впечатление, что дефицит газа связан не столько с производством, с непосредственной добычей, сколько с эффективностью использования газа внутри нашей реальной энергетической системы. Если там порядка добавить, то эффективность возрастет.

Думаю, неизбежен путь постепенной замены, вытеснения газа из энергетики тем же углем. Понятно, что РАО ЕЭС это не очень нравится. Энергетики будут возражать, потому что это требует серьезных инвестиций в организацию тепловых электростанций, в создание новых установок.

Действительно, Чубайс утвердил на правительстве инвестиционную программу РАО ЕЭС. Но он тоже понимает, что инвестиционная программа — это либо прибыль, либо тарифы.

Хочу внести поправку по поводу инфляции. На заседании правительства Чубайс публично заявил, что рост тарифов на электроэнергию на инфляцию не влияет. Что самое удивительное, Кудрин его горячо в этом поддержал. То есть на уровне министра финансов нет опасений, что высокий тариф повлияет на уровень инфляции.

В. С. Милов. Кудрин вряд ли сможет остановить или как-то сдерживать рост тарифов. Чубайс прекрасно понимает, что этот маневр тоже экономичен. Чем больше они сейчас будут нагружать его под эти деньги, которые он у правительства взял, тем больше колоссальный ресурс будет утекать как вода сквозь пальцы. Потому что перевод электростанций с газа на уголь, строительство новых парогазовых установок — все это будет съедать его программу. Чубайс сейчас находится в тяжелом положении, потому что, во-первых, он самый крупный потребитель газа, а во-вторых, у него действительно объективно много проблем, но главная даже не в этом. Он оказался заложником собственной программы реформирования электроэнергетики.

Мы должны резюмировать, что этот дефицит газа — безусловно, объективная реальность, если исходить из позиций потребителей, но, с другой стороны, это некоторый миф, который где-то в значительной степени создан с определенным интересом, даже с коммерческим интересом, а где-то результат неэффективности, плохой работой «Газпрома».

Я согласен, что проблема дефицита — это не обязательно проблема добычи. Есть еще проблема рационализации спроса, снижения неэффективного спроса. Но это непростое дело. Надо многое делать, прежде всего реформировать электроэнергетику.

— Ясно, что газ у нас не как в Катаре, а немного в других условиях, возникает очень много проблем с вечной мерзлотой и с техническими проблемами на наших глубинах.

В. С. Милов. Там, безусловно, много технологических проблем.

— Скажите, а где этот газ располагается?

В. С. Милов. На шельфе. И в Иране то же самое. В большом Иране нет газа. Он весь на море. И вообще в мире есть несколько углеводородных регионов, которые еще на десятилетия растянутся. Там, насколько понимаю, объем разведочного бурения за последние 15 лет составлял примерно 3% от того, что имеем в Мексиканском заливе. У газа нет границ.

— А когда газ кончится?

В. С. Милов. Сегодня обеспеченность человечества запасами нефти и газа лучше, чем была когда-либо. Сейчас нефти где-то на 40 лет только доказанных запасов, а газа лет на 60.

В 1980 г. считалось, что вся нефть закончится к 2010 г. Не заканчивается. Признаков кризиса нефти пока нет. Пик неизбежно наступит. Эти ресурсы конечны. Но это все от нас очень далеко. Времени у человечества абсолютно достаточно. 60 лет, даже 40 — это более чем достаточ-

но, чтобы завести альтернативные источники. 100 лет назад считалось, что главной проблемой городов будет засорение улиц навозом в связи с ростом населения. 20—30 лет — это срок энергетической революции.

— У нас за последние 100 лет такая революция произошла с атомной энергетикой.

В. С. Милов. Фундаментальной была нефтяная революция, связанная с воцарением нефти на транспорте. Атомная энергия так и не стала революцией в энергетике, надежды на это не оправдались. Это по сути умирающая отрасль, которая переживает временный ренессанс из-за геополитических дуростей. Но с ураном ситуация хуже, чем с чем бы то ни было еще. Он очень компактно расположен, т. е. это уход от одной импортной зависимости к другой — мир станет зависимым от пяти стран — Канады, Австралии, Намибии, Узбекистана и Казахстана. Урана просто мало. То есть там ситуация еще хуже, чем с газом.

Часть вторая

ДОКЛАДЫ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАПИСКИ

Игорь Беликов

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Резкое возрастание с начала 90-х годов внимания политических и финансово-экономических кругов Запада, международных организаций к проблемам корпоративного управления, особенно в отношении стран с развивающимися рынками, связано не только со стремлением обеспечить более безопасные и комфортные условия для инвесторов. За последние два десятилетия XX в. стала очевидной тенденция утраты странами Западной Европы и США прежних преимуществ в процессе торгово-промышленной конкуренции со странами второго и третьего эшелонов — Японией, Южной Кореей, Тайванем, Китаем, Малайзией, Сингапуром, Бразилией и некоторыми другими с точки зрения набора отраслей и производительности труда.

Процесс «деиндустриализации» стран Западной Европы и Северной Америки — это отчасти результат сознательной политики их политических и деловых кругов, а отчасти следствие умения руководства и деловых кругов новых индустриальных стран (прежде всего Юго-Восточной Азии) мобилизовать и правильно распределить ресурсы для развития, использовать ряд уникальных преимуществ.

Сложившиеся у инвесторов представления о стоимости активов в развитых странах и странах с развивающимися рынками, связанные с оценкой рисков вложения средств в компании этих двух групп стран, репутацией их основных акционеров и менеджеров и со способностью этих компаний создавать стоимость, не вполне соответствуют реальности. Однако сохранение избытка капитала, для которого не находится эффективного применения, более высокие темпы роста портфельных инвестиций по сравнению с прямыми, особенности демографической ситуации в развитых странах, распространение американской модели корпоративного управления и инвестирования создают благоприятные условия для иррационального поведения инвесторов из развитых стран.

Повышение общей динамики процессов развития, появление новых технологий вкупе с формированием новых потребностей объективно

значительно усложняют процесс определения стоимости активов, резко увеличивают вес в ней нематериальных составляющих (в число которых входит и состояние корпоративного управления). Однако эта объективная тенденция расширяет возможности манипулировать пониманием стоимости, представляя ее потребителям и инвесторам не на основе рациональных представлений о полезности того или иного продукта, ценности того или иного актива (как это было раньше), а на основе субъективных представлений о товарах и активах, возникающих в процессе продвижения их покупателю, навязанных ему с использованием различных PR-технологий. Предлагаемые инвесторам для приобретения акции компаний в этом смысле не составляют исключения.

Повышение значимости нематериальных компонентов в стоимости в условиях контроля деловых и политических кругов развитых стран над глобальной системой финансовой инфраструктуры дает им широкие возможности оказывать весьма сильное влияние на представления инвесторов о качестве активов компаний в различных странах, связанных с ними рисках, использовать различные обстоятельства в деятельности компаний, а также сведения более широкого (политического или экономического) характера для игры на повышение или снижение стоимости компаний. Акцентирование важности корпоративного управления, особенно после 2000 г., используется деловыми кругами развитых стран, международными финансовыми организациями как для того, чтобы решить имеющиеся проблемы в собственных системах корпоративного управления, так и в не меньшей степени для того, чтобы сохранить инициативу в определении правил игры в этой области, не дать усомниться в качественном разрыве, существующем по уровню корпоративного управления между ними и компаниями стран с развивающимися рынками, в обоснованности значительно более высокой стоимости активов западных компаний. Такая позиция позволяет развитым странам реализовать их институциональные преимущества в области организации финансово-инвестиционных потоков.

В ближайшие годы можно ожидать активного распространения институтами финансовой инфраструктуры развитых стран, международными финансовыми организациями идеи о решающем значении для определения стоимости активов новых стандартов и принципов, регулирующих те или иные стороны деятельности компаний и инвестиционных институтов. Важной сферой распространения таких стандартов является практика корпоративного управления. К числу подобных стандартов можно отнести корпоративную социальную ответственность и отчетность (с обязательным ее заверением ведущими западными консалтинговыми фирмами), различного рода квазиэкономические рейтинги («экономической свободы» и пр.), оценку состояния систем внутреннего контроля (с обязательным заверением ведущими западными консалтинговыми фирмами), регулирование гендерного и культурно-этнического состава советов директоров (с подтверждением «правильности» этого состава ведущими

ми западными консалтинговыми фирмами) и т. п. Можно ожидать, что на инвесторов будет оказываться усиливающееся давление со стороны государственных органов, политических кругов и части финансовых институтов развитых стран с целью побудить их в возрастающей степени включать в принципы оценки привлекательности активов в различных странах указанные стандарты и принципы, приравнивая их к фундаментальным финансово-экономическим показателям работы активов.

В целом можно сделать вывод: корпоративное управление является частью общей проблематики западного капитала, его стремления обеспечить свое господство в мировой финансовой системе через инфраструктурные институты, закрепить за ними роли «делателей» стоимости корпораций и ожиданий инвесторов, что является естественным поведением, нацеленным на закрепление конкурентных преимуществ. Сложившаяся система мировых финансов обладает очевидными противоречиями и создает серьезную опасность манипулирования ценой активов. Однако реалистичные способы разрешения этих противоречий без серьезных конфликтов или глобальных экономических и социальных потрясений пока неясны, а группы, выступающие за сохранение статус-кво, очень сильны. Впрочем, нельзя исключать, что эта система сможет найти варианты разрешения противоречий, позволяющие «старым» развитым странам сохранить господствующие позиции в глобальной экономике. При этом части новых развитых стран предоставлена возможность получить более адекватную оценку своих активов.

Существующая система позволяет части компаний из стран с развивающимися рынками, опираясь на стремление инвесторов найти новые объекты для вложений избыточных финансовых ресурсов, на «интернационализм» инвестиционных банков в отношении компаний-клиентов и на достигнутые высокие объективные показатели, получить значительные средства для развития.

Корпоративное управление — очень динамичная область с точки зрения правил и стандартов, предлагаемых (и весьма настойчиво) компаниям-эмитентам. Российскому бизнесу необходимо ясно понимать противоречивость нынешних дискуссий по проблемам корпоративного управления и предпринимаемых их участниками шагов, интересы этих участников, возможности и риски, связанные с нынешней ситуацией в этой области, и на этой основе выработать и реализовывать свою стратегию. Для российских компаний принципиально важно понять, что тенденция к повышению веса нематериальных компонентов в общей стоимости компаний, частью которых является и система корпоративного управления, весьма устойчива и опирается на интересы мощных политических и деловых групп развитых стран.

Значение вопросов корпоративного управления для обеспечения успешной деятельности компаний будет возрастать как в результате воздей-

ствия объективных факторов, потребностей самих компаний, так и под давлением указанных групп интересов и связанных с ними институтов.

Открытость российской экономики повышает важность внимания со стороны российских компаний к вопросам корпоративного управления. Отсутствие такого внимания может стать серьезным препятствием при выстраивании долгосрочных стратегических отношений с основной частью западных инвесторов, получении доступа к внешнему финансированию в целом. Это обстоятельство особенно важно для тех российских компаний, которые расширяют свою деятельность за пределы России и СНГ. Рост капитализации российского бизнеса может быть связан прежде всего с повышением оценки нематериальных компонентов, частью которых является состояние корпоративного управления.

В целом у российского частного бизнеса имеется очень значительный потенциал улучшения качества корпоративного управления, несмотря на сложности, создаваемые критически низким уровнем государственного управления. Поэтому российским компаниям, особенно крупным, можно рекомендовать:

- осуществлять регулярный мониторинг деятельности различных влиятельных международных и зарубежных организаций и групп по разработке стандартов корпоративного управления и корпоративной отчетности;
- активно участвовать в выработке таких стандартов, форматов соответствующей отчетности, поддерживать участие в этой работе российских экспертов и российских организаций, предлагающих подобные услуги высокого профессионального уровня;
- в процессе разработки стандартов и форматов отчетности активно взаимодействовать с представителями зарубежных деловых кругов, компаний для выработки и отстаивания общей позиции в отношении выдвигаемых различными группами и/или странами предложений, отражающих интересы отдельных групп;
- способствовать и активно участвовать в выработке национальных стандартов корпоративного управления, внедрения механизма проверки соблюдения этих стандартов и соответствия раскрываемой информации реальности;
- способствовать созданию национальных рейтингов корпоративного управления во взаимодействии с известными зарубежными экспертами, международными организациями, вести системную работу по обеспечению признания обоснованности и авторитетности этих рейтингов;

- развивать активный диалог с зарубежными партнерами и особенно инвесторами с целью убедить их выработать более объективную оценку стоимости российских компаний;
- развивать активный диалог с российскими инвесторами, особенно с теми, которые будут появляться в процессе развития пенсионной реформы, развития системы страхования, а также с другими институциональными инвесторами;
- развивать активный диалог с заинтересованными группами и общественными организациями по вопросам корпоративного управления.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ВХОЖДЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК БИОТОПЛИВА

Общие тенденции развития производства и торговли биотопливом

В последние годы многие страны активизировали меры по развитию производства и применения биотоплива под воздействием следующих факторов:

- растущих цен ископаемых видов топлива (особенно нефти и газа);
- стремления повысить самообеспеченность энергоносителями и сэкономить валютные расходы на их импорт;
- международного давления стран Киотского протокола с целью снизить ухудшающую климат эмиссию парниковых газов;
- стремления повысить эффективность сельского хозяйства и занятость на сельских территориях и в экономике в целом.

Это «вторая волна» интереса к биотопливу. Начавшись в 2001 г., она, по некоторым оценкам, достигнет пика к 2020 г. и завершится к 2025—2030 гг., когда будут в широких масштабах коммерчески освоены новые виды низкоуглеродного возобновляемого топлива (топливные элементы, водород). «Первая волна», порожденная нефтяным кризисом 1973—1974 гг., продолжалась примерно до 1990 г. и привела к промышленному освоению и использованию биотоплива «первого поколения» как в ряде экономически развитых (США, некоторые страны Евросоюза), так и новых индустриальных стран (Сингапур, Бразилия). Лидером этого этапа стала Бразилия, которая инвестировала в 1975—1989 гг. в производство биотоплива 5 млрд долл., довела его долю в топливе для транспорта до 20—26% и сэкономила за 1975—2002 гг. 52 млрд долл. на импорте нефти.

Биотопливо включает все виды жидкого и газообразного топлива, получаемого из биомассы (биоразлагаемых продуктов и отходов сельского, лесного хозяйства и перерабатывающих их продукцию отраслей, а также фракций индустриальных и муниципальных отходов) и используемого как горючее для транспорта и энергоресурс для выработки тепловой и электрической энергии.

К жидкому биотопливу относятся:

- биоэтанол — фактически спирт, производится из биомассы и биоразлагаемых отходов, применяется как автомобильное топливо в виде смесей E5 (5% этанола и 95% бензина) и E85 (соответственно 85% и 15%);
- биодизель — метиловый эфир жирных кислот, производится из растительных и животных масел и рециклированных жиров и масел, применяется как моторное топливо в виде смесей B5 (5% биодизеля и 95% нефтяного дизеля), B30 (соответственно 30% и 70%); B100 — чистый биодизель;
- биометанол — производится из биомассы, используется как топливо;
- Био-ETBE (Bio-ETBE) — этилтерциобутилэфир, производится из биоэтанола, применяется как добавка для повышения октанового числа и снижения детонации топлива;
- Био-MTBE (Bio-MTBE) — метилтерциобутилэфир, производится из биометанола, применяется как добавка для повышения октанового числа и снижения детонации топлива;
- биомасса, конверсированная в жидкость (БТЛ или BtL — Biomass-to-Liquid) — производится на основе синтезированного из биомассы газа, может применяться как моторное топливо с пониженной эмиссией серы;
- чистое растительное масло — производится из масличных культур прессованием, экстрагированием и сопоставимыми способами, сырое или рафинированное, но химически немодифицированное, может применяться как моторное топливо для совместимых типов двигателей.

К газообразному биотопливу относятся:

- Био-ДМЕ (Bio-DME) — диметилэфир, производится из биомассы, применяется как топливо;
- биогаз — производится из биомассы и биоразлагаемых фракций сельскохозяйственных отходов, применяется в основном для получения тепловой и электрической энергии;
- биоводород — производится из биомассы и биоразлагаемых фракций сельскохозяйственных отходов, используется как топливо.

Большинство перечисленных продуктов (прежде всего биоэтанол и биодизель) относятся к биотопливу первого поколения. Их преимуществами являются:

- производство из традиционных, широко распространенных сельскохозяйственных культур (зерновых — кукурузы, пшеницы; сахарной свеклы и тростника; масличных — подсолнечника, рапса, сои) и некоторых отходов их уборки и переработки;
- гораздо меньшая по сравнению с ископаемым топливом эмиссия двуокси углерода и других загрязнителей воздуха (у биоэтанола — на 12%, у биодизеля — на 44%);
- улучшение общего энергобаланса (при использовании современных технологий в США биоэтанол содержит на 25% больше энергии, чем было затрачено на переработанную в него кукурузу, биодизель — на 93% больше, чем пошло на переработанную в него сою);
- способность к биоразложению;
- возможность создания новых (энергетических) рынков для сельского хозяйства и повышения занятости, что особенно актуально для развивающихся стран (в Бразилии выращиванием сахарного тростника для производства этанола занято 1,5 млн фермеров, еще 350 тыс. фермеров намечается занять выращиванием масличных для получения биодизеля);
- относительная простота технологий производства и смешивания с традиционным топливом, позволяющая использовать существующие технологии, двигатели и топливно-распределительную инфраструктуру.

Недостатки биотоплива первого поколения:

- более высокая по сравнению с ископаемым топливом себестоимость — в Европе производство биотоплива рентабельно при цене нефти около 70 долл./баррель, в Китае и Юго-Восточной Азии — 40 долл./баррель;
- меньшая долговечность и бóльшие температурные ограничения на применение (особенно биодизеля) по сравнению с традиционным (в теплом климате биодизель требует особых условий хранения, в холодном — для применения биоэтанола и дизеля необходима добавка антифризов);
- ограниченность земель для выращивания сельхозкультур на энергетические цели с целью значительного замещения традиционного топлива (доведение доли биотоплива в топливе для транспорта к 2010 г. до 5,75% потребует отвести под энергокультуры до 13% общей площади сельхозземель Евросоюза — ЕС25, а до 20% — почти 60% этой площади);
- экологическая опасность увеличения применения агрохимикатов, снижения качества почв и сокращения биоразнообразия при возделывании энергокультур, а также ухудшающей климат вырубке тропических лесов под посевы энергокультур в развивающихся странах;

- возможное обострение мировой продовольственной проблемы вследствие использования продовольственных и кормовых культур на энергетические цели (зерна, перерабатываемого в биоэтанол для заполнения 95-литрового автомобильного бака, достаточно для обеспечения хлебом 1 человека в течение года; прогнозируемый на 2006 г. прирост мирового использования зерна в 20 млн т на 70% ориентирован на биотопливные и лишь на 30% — на пищевые и кормовые цели, из-за чего в первом полугодии мировые цены пшеницы и кукурузы возросли на 20%).

Эти ограничения должен в основном снять переход на биотопливо второго поколения, производимое на лигно-целлюлозной и «древесной» основе с использованием новых технологий конверсии биомассы в жидкость и газ (БТЛ, Био-ДМЕ) и позволяющее заменять сельхозпродукцию, используемую в пищевой и легкой промышленности, быстрорастущими травянистыми и древесными растениями, возделываемыми на низкопродуктивных землях, а также практически всеми отходами сельского и лесного хозяйства, промышленными и муниципальными отходами, содержащими биоразлагаемые жиры и масла.

Производство нового биотоплива в перспективе потребует меньших химических и энергетических затрат и будет более экологичным, однако связано с качественным изменением технологий получения и конструкций автомобильных двигателей, перестройкой топливной инфраструктуры.

По оценкам экспертов ЕС, переход на массовое производство и применение синтетического биотоплива второго поколения ожидается лишь в 2015—2025 гг.

До этого использование биотоплива первого поколения, видимо, останется основным направлением частичного замещения бензина и дизельного топлива, снижения загрязнения среды без замены транспортного парка, а также наиболее простым путем эффективной утилизации излишков сельхозпродукции и части ее отходов.

Структура производства биотоплива до 2015 г., вероятно, также будет сопоставима с нынешней. Пока в ней преобладают традиционные жидкие виды, прежде всего биоэтанол (примерно 85% общего производства жидкого биотоплива в 2004 г.). На втором месте — биодизель. Другие виды жидкого топлива (если не считать чистые растительные масла) производятся в ограниченных объемах, а выпуск некоторых даже сокращается (Био-МТБЕ, например, запрещен к применению в 20 штатах США как токсин и канцероген). В производстве газообразного биотоплива доминирует биогаз, применяющийся в Европе (Швеция, Финляндия, ФРГ) и Азии (Китай) в основном для выработки тепловой и электрической энергии; как моторное топливо он применяется преимущественно в Швеции, имеющей 50 биогазовых автозаправок. Географическое распределение мирового производства этанола и биодизеля выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Мировое производство этанола и биодизеля в 2004 г.

Страна, регион	Этанол *, млрд л	Биодизель, тыс. т
Бразилия	14,6	...
США	14,3	250
ЕС-25	2,6	1933
Азия	6,4	...
В том числе:		
Китай	3,7	60
Индия	1,7	...
Африка	0,6	...
Весь мир	41,3	...

Источник: *European Commission (Beijing Rev. — 2005. — Dec. 16—18).*

* Все производство этанола — на топливные и иные цели.

Таким образом, ведущим мировым производителем биоэтанола является Бразилия (35,4% мирового производства в 2004 г. и 36,3% в 2005 г.), к которой вплотную приблизились США (34,6% и 36,0%). Третье место занимает далеко отставший от лидеров Китай (8,9% и 8,3%), четвертое — Евросоюз (6,3% и 6,5%). К мировым производителям относятся также Индия, Пакистан и Таиланд.

В мировом производстве биодизеля доминирует Евросоюз — около 80% в 2004 г. Другие крупные производители биодизеля — США, Китай, разворачивается его производство в Бразилии, Индии, странах Юго-Восточной Азии. В СНГ единственный заметный производитель биоэтанола — Украина, вырабатывающая его на спиртзаводах общей мощностью около 600 тыс. т. Кроме того, еще в советское время на Украине проводились НИОКР по получению дизельного биотоплива. В России производство биоэтанола (если не считать спиртовое производство) и биодизеля до 2006 г. оставалось на опытно-промышленной стадии.

Биотопливное производство быстро превращается в динамичную глобальную отрасль. Только за 2004—2005 гг. мировое производство биоэтанола возросло на 11%, биодизеля — на 64%. В 2005 г. общее мировое производство биоэтанола и биодизеля составляло более 35 млрд л, что эквивалентно 2% мирового потребления нефти. По некоторым прогнозам, в 2020 г. это производство может достичь 120—125 млрд л и будет эквивалентно 6—7% мирового потребления нефти. Для отдельных стран, однако, значение биотоплива и биодизеля как субститута нефти будет гораздо выше (в Бразилии уже сейчас доля биоэтанола в покрытии общей потребности в топливе приближается к 40%).

При анализе и планировании следует учитывать, что оценки отдаленных перспектив использования биомассы как источника моторного топлива и тепловой и электрической энергии существенно различаются в зависимости от отраслевой ориентации прогнозирующей структуры. Доля биомассы в покрытии мировых потребностей в энергии к 2025 г. оценивается от менее 10% (Международное энергетическое агентство) до 25% (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН — ФАО ООН). Важность мониторинга мирового предложения биотоплива обусловила разработку известными швейцарскими фондом по управлению активами (Diapason Commodities Management SA) и банком (UBS AG) специального товарного индекса, охватывающего основные сельскохозяйственные культуры для его производства (UBS Diapason Global Biofuel Index).

Мировой рынок топливного биоэтанола растет на 20—25% в год, динамизируется и международная торговля биодизелем. Пока основным экспортером биоэтанола остается Бразилия, в намного меньших объемах его экспортируют Пакистан, Норвегия, Украина, Египет и некоторые другие страны Африки. В небольших объемах биоэтанол вывозят США, являющиеся одновременно и импортером биотоплива. Ведущим импортером биотоплива остается Евросоюз.

К современным тенденциям развития международной торговли биотопливом и средствами производства для его получения можно отнести:

- устойчивое удорожание сырья для производства биоэтанола и биодизеля первого поколения (при умеренном повышении мировых цен на кукурузу, пшеницу и сахар-сырец, являющихся сырьем для биоэтанола, ускоренно растут цены на растительные масла, применяющиеся для выработки биодизеля; по некоторым оценкам, к концу 2005/2006 сельскохозяйственного года цена пальмового масла составит 63 долл./баррель, соевого — 66 долл./баррель, вплотную приблизившись к цене сырой нефти — 70 долл./баррель);
- усиление конкуренции за сельхозсырье между биотопливной и пищевой промышленностью и связанное с этим появление дефицита (зерновых, сахара-сырца, маслосемян и растительных масел) на мировом рынке (по оценке российской корпорации «Эфко», непокрытый мировой спрос на 8 основных видов растительных масел — прежде всего подсолнечное, соевое, рапсовое, пальмовое, хлопковое — уже в 2006/2007 г. составит 1,3 млн т, а в 2009/2010 г. — 4,8 млн т; во избежание дефицита пальмового масла для традиционных потребителей правительство Малайзии с середины 2006 г. прекратило выдачу лицензий на переработку этого масла в биотопливо);
- появление новых, потенциально крупных экспортеров биоэтанола (Австралия, Канада, Вьетнам, ряд стран Центральной Америки и Южной Африки) и биодизеля (Бразилия, Канада, Индонезия, Малайзия, Фи-

липпины, страны Западной Африки; переработки нынешних ресурсов пальмового масла в Малайзии достаточно для покрытия 10% мирового спроса на биодизель), в том числе ряда стран СНГ;

- расширение мирового спроса на биотопливо как традиционных (ЕС, США), так и новых (Япония, Китай, Индия и ряд других развивающихся стран) импортеров;
- увеличение спроса на минеральные удобрения и другие агрохимикаты для расширения выращивания сельхозсырья для биотоплива и на оборудование для первичной переработки такого сырья, прежде всего в развивающихся странах — потенциальных экспортерах.

Нейтрализации данных тенденций и перспективному развитию мирового рынка биотоплива будут, вероятно, способствовать следующие факторы:

- Широкое распространение высокоурожайных, с повышенным содержанием энергии генномодифицированных сортов сельхозкультур, традиционно используемых для производства биотоплива первого поколения, и применение для этой цели новых культур (кассава, сорго и др.), прежде всего в развивающихся странах.
- Разработка и реализация в большинстве стран государственных программ развития производства биотоплива первого и особенно второго поколений и активное использование государственно-частного партнерства в этой области. Такой подход заложен практически во всех инициативах по биотопливу на национально-государственном (планы действий по биотопливу в Великобритании, Нидерландах, Франции, Швеции 2005—2006 гг., Билль по энергетике 2005 г. и Новая энергетическая инициатива 2006 г. в США, Закон о возобновляемой энергии 2005 г. в Китае и др.) и международном (План действий по биомассе 2005 г. и Стратегия по биотопливу 2006 г. в ЕС, Международная платформа по развитию биоэнергетики ФАО ООН 2006 г. и др.) уровнях.
- Активное подключение к разработке технологий получения биотоплива второго поколения и соответствующей модификации транспортных средств ведущих нефтяных и автостроительных корпораций, уже дающее существенные результаты. В 2006 г. три ведущих производителя автомобилей («Даймлер-Крайслер», «Рено» и «Фольксваген») и топлива для них («Шеврон» и «Ройал Датч Шелл») организовали Альянс по синтетическому топливу в Европе, нацеленный, в частности, на широкомасштабное производство БТЛ в Евросоюзе (первый завод будет построен в 2007 г. во Фрайбурге, Германия). Крупнейшие нефтяные компании Финляндии («Несте ойл») и Австрии (ОМВ) совместно построят заводы БТЛ-дизеля в Порвоо (2007 г.) и Швехате (2008 г.). Нефтяной гигант ВР и химический гигант «Дюпон» в 2006 г. совместно разработали синтетическое топливо «биобутанол», по содержанию энергии на

30% превосходящее биоэтанол и допускающее 10%-ное подмешивание к бензину без переделки автодвигателей. В Бразилии и ЕС в течение ряда лет выпускаются автомобили типа «флекс-фьюэл», позволяющие использовать различные смеси бензина и биоэтанола. Концерн «Вольво» в 2006 г. представил прототип автомобиля «мульти-фьюэл», рассчитанного на использование пяти видов топлива — смеси водорода и метана, биометана, сжатого природного газа, смеси биоэтанола и бензина E85, бензина. Ведущие японские автомобильная и нефтяная компании («Тойота моторс» и «Ниппон ойл») разработали в 2006 г. промышленную технологию производства «непортящегося» биодизеля из пальмового масла. В США в 2006 г. получен прототип биотоплива для авиадвигателей, что особенно важно для защиты атмосферы, так как на продукты сгорания авиационного топлива приходится почти 25% вредных выбросов.

Биотопливный производственно-экспортный потенциал России

В России в связи с наличием значительных собственных ресурсов нефти и газа производство биотоплива не привлекает внимания нефтяных и автостроительных компаний. Скорее наоборот, в отличие от Запада нефтяное и автомобильное лобби стремится не возглавить, а задержать развитие этого производства. Существенным ограничением является и длительный низкотемпературный период на большей части российской территории, не позволяющий использовать биоэтанол и биодизель без антифризовых добавок.

Несмотря на начатую Минсельхозом в 2005 г. разработку программы развития российского рынка биотоплива и создание в Госдуме соответствующей рабочей группы, государственная поддержка развития производства биотоплива отсутствует. В России нет ни налоговых льгот, ни госинвестиций, ни стандартов на биотопливо. Практически нет отечественных технологий и оборудования для производства биотоплива, инфраструктуры для его хранения и продажи. Лишь недавно возобновлены прекращенные десять лет назад российские НИОКР в этой области.

В то же время в России имеется значительный потенциал для развития производства сырья для биотоплива первого поколения и самого этого топлива. Прежде всего это возможность перерабатывать в биоэтанол зерновые и сахарную свеклу и переориентировать на эту переработку часть из 190 российских спиртзаводов, в среднем загруженных всего на 75%. В современных условиях себестоимость 1 л зернового пищевого спирта в России составляет 15—16 руб., что при отмене акцизов позволяет получать биоэтанол, по цене конкурентный даже на внутреннем рынке.

Еще более эффективным может быть получение биоэтанола из сельхозотходов. Себестоимость 1 л «грязного спирта», полученного из соломы по разработанной в Башкирии технологии, составляет 3 руб.

Интенсификация зернопроизводства для получения сырья для биоэтанола вполне возможна в Центральном, Южном и Сибирском федеральных округах. Однако агроклиматические условия России неблагоприятны для выращивания самой эффективной для получения биоэтанола зерновой культуры — кукурузы (в США на получение этанола идет 14% урожая кукурузы, причем из 1 т зерна получают 413 л этанола; российское производство кукурузы составляет всего 0,5% мирового, и ее не хватает даже на корма) и ограниченно благоприятны для возделывания сахарной свеклы. Поэтому на производство биотоплива могут быть переориентированы прежде всего экспорт пшеницы низких классов и возделывание ржи.

Еще более перспективным является развитие сырьевой базы для производства биодизеля, прежде всего выращивания рапса и сои. Эти культуры более урожайны, чем зерновые, и менее трудоемки и требовательны к обработке, чем сахарная свекла. Агроклиматические условия позволяют развернуть эффективное выращивание рапса в Белгородской, Курской, Орловской, Тульской, Липецкой, Волгоградской, Ленинградской, Калининградской, Тамбовской областях, Башкирии и Татарстане, Алтайском и Красноярском краях. Посевы сои могут быть значительно расширены в Ростовской области, Краснодарском, Хабаровском и Приморском краях.

По прогнозу российской компании «Эфко», общую площадь посевов подсолнечника, рапса и сои в России можно увеличить с 6,5 млн га в 2005 г. до 8,2 в 2008—2012 гг., а их валовой сбор — соответственно с 7,4 до 13,9 млн т. Опережающими темпами может расширяться производство рапса (с 0,25 млн га в 2005 г. до 2,25 млн га в 2012 г.), особенно в Центральном, Уральском и Сибирском федеральных округах, где климат препятствует возделыванию других масличных. В результате доля рапса в общих посевах масличных в России может за 2005 — 2012 гг. возрасти с 4% до 32%, сои — с 9% до 16%, а подсолнечника — снизиться с 87% до 52%. На этой основе производство растительных масел в России может возрасти с 1,9 млн т в 2004/2005 г. до 3,2 млн т в 2008 г. и 4,5 млн т в 2012 г., а экспортные ресурсы — соответственно с 0,23 до 1,1 и 2,0 млн т.

В ряде российских регионов рапс уже начал превращаться из страховой или дополнительной севооборотной в базовую стратегическую культуру. Только Татарстан за 2004—2005 гг. втрое увеличил посевы рапса, значительный их рост наблюдается в Липецкой, Курской, Тульской, Калининградской и Нижегородской областях. В среднем по России из 1 т семян рапса можно получить 300 кг масла для использования в качестве моторного топлива в чистом виде, в смеси с минеральным дизелем или для переработки в метиловый и этиловый эфиры.

Учитывая эффективность рапса как севооборотной культуры (особенно в зернопроизводстве), для независимости от поставщиков минерального топлива среднему растениеводческому или животноводческому хозяйству

водческому хозяйству, по оценке Всероссийского НИИ механизации сельского хозяйства, достаточно засеять рапсом 13% площадей. При этом даже при нынешних урожайности и технологиях переработки себестоимость рапсового масла в Тульской области весной 2006 г. немного превышала 15 руб./л, что сопоставимо с ценой дизельного топлива. По имеющимся оценкам (опыт Ленинградской области), использование современных технико-технологических систем (например, голландских) возделывания и расширении посевов рапса позволяет снизить себестоимость рапсового масла до 4—5 и даже 2—2,5 руб./л. По оценке инвестиционной компании «Финам», в 2006 г. средняя рентабельность производства биодизеля на рапсовой основе составила бы в России 30—35%.

Для реализации этих возможностей необходима целенаправленная политика государства, в том числе:

- финансирование развития генетической работы, семеноводства (пищевые и кормовые сорта рапса должны иметь пониженное содержание эруковых кислот, а энергетические — повышенное и т. д.);
- стимулирование (налоговое, кредитное) расширения посевов рапса и сои, переработки масличных, зерновых и отходов их уборки и хранения (соломы и др.) в биодизель и биоэтанол (в том числе мини-комплексы для производства биотоплива в хозяйствах), использования биотоплива в автомобильной и сельскохозяйственной технике (включая разработку двигателей «флекс-фьюэл») и др.

Пока с инициативами в этой области выступают лишь отдельные предприятия сельского хозяйства, сахарной, масложировой и спиртовой промышленности (преимущественно объединенные в агрохолдинги) при некоторой поддержке местных властей. Для массового вовлечения фермеров в производство сельхозсырья, а нефтяных компаний — в развитие производства и распределения биотоплива этого явно недостаточно.

Поэтому анонсированные проекты развития производства биотоплива в России, как правило, имеют венчурный характер и реализуются с привлечением иностранного капитала, прежде всего из стран Евросоюза (Австрии, Германии, Нидерландов). Общая сумма заявленных инвестиций в эти проекты на середину 2006 г. превысила 800 млн долл. Они рассчитаны на производство 300—450 тыс. т рапсового масла и/или биодизеля (в Ленинградской, Липецкой и Ростовской областях, Краснодарском крае) и 300 тыс. т биоэтанола (в Липецкой, Волгоградской, Томской областях).

Биодизельные заводы ориентированы на экспорт в ЕС, прежде всего рапсового масла по цене 150—200 евро/т. Однако для их загрузки необ-

ходимо производить в близлежащих регионах 1,0—1,2 млн т семян рапса, что примерно соответствует прогнозируемому компанией «Эфко» производству во всей России к 2008 г.

Наряду с внутренними проблемами следует учитывать и возможную конкуренцию по рапсовому маслу, биодизелю и биоэтанолу из других стран СНГ, прежде всего Белоруссии, Казахстана и Украины. В Белоруссии уже в течение ряда лет расширяются посевы рапса, и в 2006 г. она практически достигнет «рапсовой самообеспеченности». В 2004 г. создан белорусский вариант мобильного мини-завода модульного типа по выработке 2—10 тыс. т биодизеля в год из рапсового масла (ориентировочная цена модуля включая монтаж — 300 тыс. долл, намного ниже западных аналогов). В Казахстане возможно налаживание производства дешевого зернового этанола.

Особо жесткой конкуренции можно ждать от Украины, уже в 2002—2004 гг. активно поставлявшей этанол в Евросоюз. Для активизации производства и использования биоэтанола внутри страны на Украине принят закон, с 2007 г. вдвое сокращающий ставку акциза на бензин с использованием биоэтанола и освобождающий от акциза производство биоэтанола на спиртзаводах. Стимулируется переработка в биоэтанол зерна и свеклы. В 2006 г. введены дотации сельхозпроизводителям на выращивание (в том числе на энергетические цели) озимых зерновых и рапса (в размере 20 долл./га) и яровых (13 долл./га).

В декабре 2005 г. одобрена концепция Программы развития производства дизельного биотоплива до 2010 г. Она предусматривает увеличение посевов рапса на Украине в девять раз — почти до 2 млн га (примерно столько же прогнозируется в России на 2008—2012 гг.) и доведение в 2010 г. производства биодизеля до 520 тыс. т. Для этого намечено создание зон концентрированного выращивания рапса площадью 50—70 тыс. га, обеспечение гарантированного сбыта рапса сельхозпроизводителями, содействие строительству заводов биодизеля на основе рапса. Программу намечено реализовать путем государственно-частного партнерства (финансирование из госбюджета — 200 млн долл, из других источников — 2 млрд долл.). На биодизель предполагается перерабатывать 75% урожая рапса, направляя его на нужды сельского хозяйства и на экспорт (семена рапса и рапсовое масло планируется продавать в ЕС по 200—230 евро/т).

На Украине уже действуют десять мини-заводов по производству биодизеля. Строительство больших биодизельных заводов намечено в 7 из 25 областей страны. Продвижением биотоплива на Украине займется ассоциация «Укрбиозэнерго», объединяющая 30 производителей биоэнергетического сырья, биотоплива, технологического оборудования и научно-исследовательские центры.

Трудно оценить реальность полного выполнения данной программы, однако производственно-экспортный потенциал Украины по биоэтанолю и биодизелю, безусловно, возрастет уже в ближайшие годы. Валовой сбор рапса в 2006 г. прогнозируется в 730—750 тыс. т (в 2,5 раза больше сбора в России в 2005 г.).

Потенциальные экспортные рынки биотоплива для России

К важнейшим для России потенциальным экспортным рынкам биотоплива относятся Евросоюз, Китай, Южная Корея и Япония. Вряд ли можно рассчитывать на емкий рынок США в силу быстрого развития там собственного производства и традиционной ориентации на более близких и эффективных поставщиков, прежде всего Бразилию и Канаду.

Рынок Европейского союза

Евросоюз занимает первое место в мире по производству биодизеля и четвертое по выработке биоэтанола. В его производстве биотоплива в 2004 г. 79% (1900 тыс. т) приходилось на биодизель и 21% (500 тыс. т) — на биоэтанол. Во многом это связано с различиями в международной конкурентоспособности этих видов биотоплива первого поколения. Производство биоэтанола из зерна и сахарной свеклы в ЕС вдвое дороже, чем из сахарного тростника в Бразилии или Пакистане, а также дороже, чем из высококрахмалистой кукурузы в США. Производство биодизеля в ЕС на 80% базируется на собственном эффективном выращивании рапса, вполне конкурентоспособно и поэтому развивается очень динамично (табл. 2).

По имеющимся оценкам, в 2006 г. производство биодизеля в ЕС превысит 3,3 млн т. Ведущими производителями являются ФРГ (более 52,5% общего производства ЕС в 2005 г.) и Франция (15,5%). Наиболее динамично растет производство в новых членах ЕС из Центральной и Восточной Европы, особенно в Чехии, Польше, Словакии (вместе — почти 10% производства ЕС), Латвии, Литве и Эстонии (0,6%). Во многом это связано с высокими темпами наращивания мощностей в биотопливной промышленности (табл. 3).

Динамичное развитие мощностей по выработке биодизеля, однако, привело к отставанию от них собственной сырьевой базы ЕС. Этот разрыв особенно значителен в «старых» ведущих продуцентах (ФРГ, Франции), но уже появляется и в некоторых «новых» (Литве). Посевные площади под рапсом (около 17% этих площадей в мире) и соей в «старых» странах ЕС приблизились к биологически допустимому максимуму, ограниченные резервы их прироста остались лишь в новых членах Евросоюза (прежде всего в Польше, Чехии, Словакии, Балтии) и вступающих в ЕС в 2007 г. Болгарии и Румынии. В расчете на увеличение поставок рапса из Польши в приграничных с ней районах Германии уже строятся новые биодизельные заводы, а производители биотоплива в Эстонии рассчиты-

Таблица 2

Производство биодизеля в странах Евросоюза, тыс. т.

Страна	2004 г.	2005 г.
Германия	1035	1669
Франция	348	492
Италия	320	396
Чехия	60	133
Польша	0	100
Австрия	57	85
Словакия	15	78
Испания	13	73
Дания	70	71
Великобритания	9	51
Словения	0	8
Эстония	0	7
Литва	5	7
Латвия	0	5
Греция	0	3
Мальта	0	2
Бельгия	0	1
Кипр	0	1
Португалия	0	1
Швеция	2	1
<i>Всего</i>	<i>1926</i>	<i>3184</i>

Источник: *European Biodiesel Board*.

вают на поставки сырья из Латвии и Литвы. Во многом схожая ситуация складывается и с обеспечением сырьем производства биоэтанола в ЕС.

В связи с этим повышается значение импорта сырья и полупродуктов для получения биотоплива первого поколения из третьих стран. С 2005 г. Евросоюз превратился в нетто-импортера не только пальмового, но также соевого и рапсового масел. За 2004—2005 гг. импорт рапсового масла возрос с 28 до 250 тыс. т, причем почти половина его поступила из Канады и США, а небольшая часть — из Украины и России.

Росту сырьевого «биотопливного» импорта власти ЕС в целом не препятствуют. И, напротив, импорт в ЕС готового биотоплива целенаправленно сдерживается. Импорт Евросоюзом биодизеля ограничивается

Таблица 3 Мощности по производству биодизеля в странах Евросоюза, тыс. т

Страна	2005 г.	2006 г. (оценка)
Германия	1903	2681
Италия	827	857
Франция	532	775
Великобритания	129	445
Испания	100	224
Чехия	188	203
Польша	100	100
Португалия	6	146
Австрия	125	134
Словакия	89	89
Бельгия	55	85
Дания	81	81
Греция	35	75
Швеция	12	52
Эстония	10	20
Словения	17	17
Венгрия	0	12
Литва	10	10
Латвия	5	8
Мальта	2	3
Кипр	2	2
<i>Всего</i>	<i>4228</i>	<i>6069</i>

Источник: *European Biodiesel Board*.

адвалорной пошлиной в 6,5% (при средней для несельскохозяйственных товаров ставке 3,7%), а импорт биоэтанола (проводящийся по категориям неденатурированный и денатурированный этанол) — специфическими пошлинами в 19,2 евро/гл и 10,2 евро/гл.

В среднем за 2002—2004 гг. импорт этанола Евросоюзом составлял 2,56 млн гл (около 9% объема производства ЕС), причем основная его часть (70%) ввозилась из развивающихся стран и стран с переходной экономикой по пониженному на 15% или нулевому таможенному тарифу. Остальное ввозилось в рамках стандартного режима наибольшего благоприятствования, прежде всего из Бразилии, США, Норвегии. По пониженному тарифу поставляли в Евросоюз этанол Египет, ЮАР и Украина (обеспечившая около 4% общего

импорта ЕС), по нулевому — страны Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ) и Пакистан. Однако с 2006 г. ЕС принял меры по сдерживанию наиболее агрессивных экспортеров этанола. Был отменен режим свободной торговли для Пакистана и пониженный тариф для ЮАР и Украины при сохранении его лишь для малоактивных стран Латинской Америки, Монголии, Шри Ланки и никогда не поставлявших в ЕС этанол Грузии и Молдавии.

Использование биотоплива в ЕС неуклонно расширяется. Доля его в топливном рынке в среднем по Евросоюзу возросла за 2003—2005 гг. с 0,6% до 1,4%, хотя и не достигла намеченного Биотопливной директивой 2001 г. уровня 2%.

Среди «старых» стран лидерами были Швеция, Австрия, ФРГ и Франция (2—3% доли топливного рынка). Среди «новых» стран особенно успешными были Чехия, Словакия и страны Балтии, совершившие за этот период рывок от 0 до 2—3,7%.

Одобренная в начале 2006 г. Стратегия ЕС по биотопливу предусматривает повышение его средней доли на топливном рынке до 5,75% в 2010 г. и до 8% в 2015 г. В ряде стран намечены еще более высокие показатели (например, во Франции — 7% и 10%). Новая стратегия предполагает разработку и реализацию в странах-членах специальных планов действий по биотопливу, причем в отличие от предыдущего периода эти планы должны содержать твердые обязательства стран по применению биотоплива и увязанные с ними меры налогового, ценового и иного государственного стимулирования.

Наиболее перспективными для использования биотоплива областями Стратегия называет автобусный парк, тяжелый грузовой автотранспорт, сельхозтехнику, рыболовный флот, малые процессоры для экономичной переработки на биодизель маслосемян и сельхозотходов на фермах. Предусмотрено повышение с 2006 г. лимитов на использование биотоплива в смесях с минеральным топливом.

Особое внимание обращается на разработку и внедрение коммерчески эффективного биотоплива второго поколения, для чего разработана Европейская технологическая платформа по биотопливу (European Biofuels Technology Platform), определяющая общее видение и стратегию Евросоюза по производству и применению биотоплива и объединяющая представителей сельского и лесного хозяйства, пищевой, биотопливной и нефтяной промышленности, дистрибуции топлива, автостроения, исследовательских институтов. В рамках 7-й Рамочной программы научно-технической политики ЕС приоритет отдан повышению конкурентоспособности биотопливной отрасли путем улучшения традиционных технологий и особенно развития биотоплива второго поколения. До 2010 г. в ЕС намечено инвестировать 3,6 млрд долл. в строительство 40 новых заводов по производству биодизеля и 60 заводов по производству биоэтанола.

Высокую активность продолжают проявлять в этой области страны Центральной и Восточной Европы, рассматривающие развитие производства и применения биотоплива как важное направление формирования своей конкурентной позиции в рамках расширенного ЕС. Их планы действий по биотопливу предусматривают активное налоговое стимулирование и субсидирование развития сырьевой и перерабатывающей базы, системы распределения биотоплива (в Польше в 2006 г. доход от возделывания рапса в четыре раза превышал доход от пшеницы; в Латвии введены государственные субсидии на производство 11,4 млн л биоэтанола и 12,5 млн л биодизеля, разработан проект создания 50—70 региональных центров по производству биотоплива для переработки рапса от местных фермеров и др.).

Биотопливная стратегии Евросоюза имеет следующие особенности:

- Она является одним из основных элементов общей энергетической политики, нацеленной на устойчивое и экологически «дружелюбное» развитие топливно-энергетического комплекса ЕС, прежде всего путем экономии энергии, рационализации использования ее внутренних источников и снижения зависимости от импорта энергоресурсов.
- Она превращается в важный дополнительный инструмент реализации других отраслевых общих политик Евросоюза — сельскохозяйственной, рыболовной, транспортной, социальной и т. д. Для снижения интервенционных запасов вина и зерна с 2005 г. проводится льготная продажа их на переработку в биоэтанол; сахарная свекла на биоэтанол может производиться сверх установленной национальной квоты; за целевое выращивание энергетических культур фермеры «старых» стран ЕС получают субсидию в 45 евро/га (на общую площадь в 1,5 млн га); субсидирование развития сельских регионов включает помощь в налаживании биотоплива, модернизация рыболовного флота включает частичный его перевод на биотопливо. Особенно перспективны в этом отношении «новые» страны и кандидаты на вступление в ЕС из Центральной и Восточной Европы, на которые только с 2007—2009 гг. начнут распространяться некоторые меры общих политик ЕС, а также Политики сплочения, предусматривающей финансирование из бюджета ЕС развитие их отсталых регионов включая налаживание производства и переработки сырья для биотоплива.
- Она занимает заметное место в общей научно-технической политике ЕС, ориентируясь на разработку и внедрение биотоплива второго поколения и соответствующую модернизацию транспортной, сельскохозяйственной, строительной и иной техники, систем тепло- и электроснабжения.
- Во внешнеэкономических связях она ориентирована по товарам в основном не на готовое биотопливо, а на сырье и полупродукты для

его производства (мелассу, маслосемена и растительные масла), по странам — преимущественно на ассоциированные с ЕС развивающиеся страны, прежде всего АКТ, а также на государства и их объединения, имеющие с ним договоры о свободной торговле (Индия, Пактистан, МЕРКОСУР, включающий Аргентину, Бразилию, Парагвай и Уругвай).

Исходя из сказанного, можно сделать следующие выводы по перспективам торгово-экономического сотрудничества России с ЕС по биотопливу:

- ЕС не намерен усугублять импортную зависимость от России по минеральному топливу зависимостью по биотопливу, поэтому можно рассчитывать прежде всего на расширение российского экспорта сырья и полупродуктов для биотоплива (маслосемян, растительных масел);
- при поставках биотоплива и сырья для него на рынок ЕС России следует ожидать усиления конкуренции со стороны развивающихся стран и ряда стран СНГ — Украины, Белоруссии, Молдавии, Грузии, Казахстана (особенно в случае распространения на них недоступной для России системы торговых преференций ЕС — GSP+ или заключения ими соглашений о стабилизации и ассоциации с ЕС);
- в среднесрочной перспективе наиболее перспективной областью торгово-экономических связей с ЕС является производство биотоплива первого поколения (научно-технического задела по топливу второго поколения у России практически нет), а наиболее выгодными партнерами для инвестиционно-производственного сотрудничества — страны Центральной и Восточной Европы, в которых (при высокой заинтересованности в развитии биотопливного комплекса с расчетом на рынок расширенного ЕС) государственная поддержка меньше и частный капитал в данном комплексе гораздо слабее, чем в «старых» странах Евросоюза;
- перспективными направлениями сотрудничества со странами Центральной и Восточной Европы могли бы стать:
 - создание в приграничных районах Северо-Западного федерального округа концентрированных зон устойчивого производства зерна и рапса для экспорта в страны Балтии (частично в Финляндию, Швецию и ФРГ) для дальнейшей переработки (переговоры об этом уже велись с компаниями из Латвии и Эстонии);
 - создание в российских портах на Балтике припортовых заводов по переработке отечественного и импортного (в том числе из других стран СНГ, например, из Белоруссии и Казахстана) сельхозсырья в биотопливо на экспорт в ЕС (подобные комплексы уже строятся российскими лесопромышленными компаниями в Усть-Луге для подготовки и переработки экспортируемых в ЕС древесных топливных гранул);

- подключение к программам создания специализированных зон возделывания энергетических культур и биотопливных центров в сельских регионах стран Балтии, Польши, Чехии, Словакии, Венгрии, возможно, Болгарии, Румынии, Хорватии и других стран бывшей Югославии, ориентированных на их региональные и национальные рынки;
- участие в качестве стратегического инвестора в создании в этих странах крупных современных (мощностью не менее 100 тыс. т в год) биотопливных предприятий интегрированного типа, позволяющих комплексно перерабатывать сырье на энергетические, пищевые и иные цели, включая строительство припортовых заводов, рассчитанных на различное местное и привозное сырье и материалы (маслосемена, пальмовое, касторовое, хлопковое масла и др.).

Рынок Китая

Вторым по значению для России может стать быстроразвивающийся китайский рынок биотоплива.

Китай уже вышел на третье место в мире по производству биоэтанола (после Бразилии и США) и биодизеля (после ЕС и США). Действующие в 11 провинциях примерно 200 предприятий способны ежегодно производить 1 млн т этанола из пшеницы и кукурузы. Биодизельная отрасль насчитывает лишь четыре завода в провинциях Хэбэй, Сычуань, Хайнань и Фуцзянь общей мощностью около 40 тыс. т. Полученное биотопливо закупают и смешивают с минеральными государственными нефтяными компаниями включая «Синопек».

Быстрый рост производства биотоплива связан со значительной финансовой государственной поддержкой (250 млн долл. бюджетных инвестиций в этаноловые проекты только за 2001—2005 гг.). После принятия в 2005 г. Закона о возобновляемой энергии Китай получил правовую основу для реализации широкомасштабной программы развития производства энергии из биомассы. К 2020 г. намечено покрывать за счет возобновляемых источников 10% энергопотребления в стране, из 360 млн кВт мощностей возобновляемой энергетики 30 млн кВт обеспечит использование биомассы. В топливной сфере производство биоэтанола и биодизеля намечено к 2020 г. довести до 12 млн т, заменив им 10 млн нефтепродуктов. Только путем переработки использованного при приготовлении пищи растительного масла и других масложировых муниципальных отходов рассчитывают ежегодно производить 2 млн т биодизеля. На эту программу до 2015 г. предполагается выделить из госбюджета 5 млрд долл.

Наряду с частичным замещением минерального топлива расширение производства и применения биотоплива в Китае нацелено на решение ряда других важных задач:

- улучшение экологической ситуации, значительно осложнившейся, особенно в крупнейших городах;
- создание новых возможностей занятости в сельских регионах и сдерживание миграции сельского населения в города;
- ослабление давления на производство продовольствия путем замены пшеницы, кукурузы, сахарного тростника, сои и других традиционных сельхозкультур в качестве сырья для биотопливной промышленности травяными культурами, сорго, кассавой и др.;
- высвобождение площадей под пищевые и кормовые культуры путем освоения под новые энергетические культуры не используемых низкоплодородных и предгорных земель (прежде всего во Внутренней Монголии, Синьцзянском автономном районе);
- установка на преимущественное развитие биотопливного производства на основе внутренних ресурсов;
- наряду с наращиванием собственных биотопливных мощностей создание системы гарантированного импорта сырья и материалов для получения биотоплива на основе китайских инвестиций в организацию производства и переработки сырья для биоэтанола и биодизеля в странах с благоприятными агроклиматическими условиями (Бразилии, Вьетнаме, Таиланде и др.);
- ускоренное развитие технологий получения биотоплива (уже закупается лицензии на получение этанола второго поколения на целлюлозной основе в США и странах ЕС, переработку в биодизель использованных пищевых масел — в Ирландии и ФРГ), а также авто- и сельхозтехники типа «флекс фьюэл» вначале для внутреннего рынка, а затем — для массированного экспорта.

Перспективными направлениями инвестиционно-торгового сотрудничества России с Китаем могли бы стать:

- участие (например, путем поставок агрохимикатов и инвестиций) в создании в приграничных с Китаем регионах Дальнего Востока концентрированных зон возделывания рапса и сои и базирующихся на них крупных перерабатывающих заводов, рассчитанных на экспорт в Китай маслосемян, рапсового и соевого масла энергетических сортов (с повышенным содержанием эруковых кислот);
- создание таких зон и предприятий с участием Китая, а впоследствии, возможно, Южной Кореи и даже Японии;
- подключение к программе создания парка модульных мини-заводов по производству биодизеля на базе железнодорожных платформ, кур-

сирующих по Транссибирской магистрали и обеспечивающих эффективную переработку местного сырья из прилегающих районов России и Казахстана с последующим экспортом биодизеля по железной дороге в Китай (американская компания «Green Star Products, Inc.» (GSPi) в июне 2006 г. сообщила о договоренности относительно такой программы, достигнутой ею с ОАО «РЖД» и казахскими организациями);

- участие путем поставок агрохимикатов и инвестиций:
 - в создании в регионах Китая, намеченных биотопливной программой до 2020 г., концентрированных зон возделывания энергетических сортов рапса и сои, нетрадиционных энергетических сельхозкультур;
 - в строительстве биотопливных предприятий, рассчитанных на соответствующие провинциальные и национальный рынок Китая;
- участие в строительстве в дальневосточных российских портах припортовых комплексов по перевалке сырья для биотоплива и производстве такого топлива на базе российского и импортного сырья для экспорта в Китай, а также на быстрорастущие рынки Южной Кореи и Японии.

ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ ПЕРЕХОДА К НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РОССИИ (на примере промышленности минеральных удобрений)

Задачи и пути перехода к современной модели российской экономики

Динамичный и относительно равномерный экономический рост — базовое условие сохранения и укрепления экономической и политической позиции России в глобализирующемся мире. Обеспечение такого роста предполагает переход к новой конкурентоспособной «российской экономической модели»:

- менее ориентированной на сырьевые отрасли и менее зависимой от конъюнктуры соответствующих мировых рынков;
- рационализирующей унаследованное от централизованно планируемой экономики неэффективное пространственное и отраслевое распределение труда и капитала;
- адаптированной к сокращению численности трудовых ресурсов и прогрессирующему старению населения;
- более интегрированной в перспективные инновационные сегменты мировой экономики.

Правительство России уже наметило комплекс мер по диверсификации экономического роста, инновационной деятельности и регулированию трудовой миграции. Они нацелены на существенное повышение инвестиционной активности, модернизацию отраслей реального сектора (прежде всего обрабатывающей промышленности).

Ключевыми для инновационно-модернизационных процессов являются меры по улучшению инвестиционного климата и снижению макроэкономических рисков для частного капитала. В первую очередь эти меры должны обеспечить стабильные финансовые результаты компаний на долгосрочную перспективу для наращивания инвестиций за счет собственных средств при уменьшении кредитной ставки и развитии финансового рынка для привлечения внешних источников инвестиций.

Особое значение в этом плане имеют:

- разработка и применение действенных институционально-правовых инструментов обеспечения нормальной конкуренции;
- предотвращение и пресечение монопольной практики внутри страны;
- защита отечественного бизнеса от подобных искажений торгово-производственной практики на мировых рынках;
- поддержка государством частного бизнеса, работающего в приоритетных с точки зрения национальных интересов сферах и отраслях экономики;
- адаптация корпоративных стратегий развития к государственным целевым программам, в том числе с частичным госфинансированием, развитие частно-государственного партнерства и др.

С характеристикой негативных тенденций в экономике России и официально декларированными властями путями их преодоления для перехода к перспективной экономической модели в целом согласны и представители мирового экономического сообщества. Причинами негатива, с их точки зрения, являются главным образом недостаток инвестиций и ограничение конкуренции. В опубликованном Российским представительством Всемирного банка в декабре 2006 г. докладе об экономике России¹ фактически констатируется недостаточный динамизм российской обрабатывающей промышленности (снижение годового прироста с 10,3% в 2003 г. до 5,7% в 2005 г. и 4,7% за 10 месяцев 2006 г.). Во многом это связано с ее недоинвестированностью: доля инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств (без металлургии, производства кокса и нефтепродуктов) снизилась с 11,4% в 2004 г. до 10,8% за первые 9 месяцев 2006 г., а прямых иностранных инвестиций — соответственно с 18,7% до 17,1%. Наряду с недостатком капитала для модернизации и дефицитом квалифицированных кадров (его испытывают около 30% предприятий) важным фактором, сдерживающим инновационную активность в российской обрабатывающей промышленности, является ограничение конкуренции. На предприятиях, испытывающих сильную конкуренцию со стороны иностранных или отечественных производителей, вероятность инновационной деятельности выше на 20%.

Закономерен поэтому вывод экспертов Всемирного банка о мерах экономической политики, способных стимулировать создание инновационной модели роста России: «Многие из них касаются незавершенных направлений общей программы структурных реформ, предусмотренных в

¹ Доклад об экономике России. Декабрь 2006 г. // Economics Unit / World Bank Moscow Office. — 2006. — № 13. — С. 3, 5, 6, 25, 26 (<http://www.worldbank.org.ru>).

рамках перехода к рыночной экономике и проводимых правительством с 2000 г. (в том числе обеспечение защиты прав собственности, судебная реформа, а также политика в сфере конкуренции и снижение различных административных барьеров для бизнеса). Несмотря на то, что структурные реформы, возможно, стали менее «модными», чем индустриальная политика... перспективы развития инновационной экономики России в гораздо большей степени зависят от них. ...Для развития инновационной экономики особую важность представляет улучшение условий для справедливой конкуренции и входа на рынок»².

Реальным путем перехода России к новой «национальной экономической модели» представляется оптимальное для каждого этапа социально-экономического развития страны дополнение структурного реформирования, нацеленного на создание равных базовых условий для предпринимательства в экономике в целом, промышленной политикой, стимулирующей приоритетное развитие отдельных отраслей или регионов.

Такой путь отвечает требованиям адаптации страны к процессам экономической глобализации и макрорегионализации (прежде всего во взаимодействии со странами ЕС и АТЭС). При этом либеральная реструктуризация экономики в современных условиях предполагает сохранение регулятивных (прежде всего антимонополистических и гарантирующих интересы конечных потребителей) функций государства на региональном, национальном и наднациональном уровнях. А селективная промышленная политика на этих же уровнях должна строиться так, чтобы поддерживать в приоритетных сферах инновационную активность и создание конкурентоспособных производств, а не «провоцировать коррупцию и рентаориентированное поведение»³.

Особенно важно применение таких принципов при реформировании и регулировании деятельности естественных монополий (в топливно-энергетическом и транспортно-коммуникационном комплексах), от которых зависит развитие всей экономики. Не менее важно и регулирование активности ресурсно самодостаточных компаний, занимающих доминирующее положение в поставках сырья и материалов и пытающихся использовать его для получения необоснованных рентных доходов путем навязывания промышленным потребителям, не имеющим собственной ресурсной базы, монопольных условий поставок и цен.

Подобные «неестественные» монополии особенно опасны для обрабатывающих отраслей, зависящих от поставок безальтернативных видов материальных ресурсов (прежде всего в металлургической, химической и деревообрабатывающей промышленности).

² Там же.— С. 20, 27

³ Там же.— С. 16.

Опыт антимонопольного регулирования в Евросоюзе

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что только комплексные целенаправленные структурные реформы, способствуя подчинению естественных монополий приоритетным направлениям развития национальной экономики, предотвращая попытки ограничения конкуренции со стороны ресурсно самодостаточных компаний, поощряя развитие компаний, не имеющих ни монопольного отраслевого контроля, ни значительных собственных сырьевых ресурсов и потому нацеленных на максимальное использование инноваций как средства выживания и рентабельного развития, способствуют формированию действительно инновационной и международно-конкурентоспособной экономики.

Подход к компаниям этой последней группы — своего рода «среднему корпоративному классу» — как к «локомотиву» современного экономического роста фактически заложен в принятой в 2000 г. Лиссабонской стратегии Евросоюза. Она ставила цель превратить в 2010 г. экономику ЕС в «наиболее динамичный и конкурентоспособный» сегмент мировой экономики. В 2005 г. было констатировано отставание в реализации этой стратегии, однако было решено не менять базовые подходы и сроки, чтобы не «демотивировать» согласованные усилия национальных государств и частного бизнеса в достижении общих стратегических целей. В 2006 г. Европейскому инвестиционному банку было предложено выделить специальную кредитную линию в 10 млрд евро для поддержки инновационных инвестиционных проектов, которая стимулировала бы вдвое больший приток в них частного капитала.

Это развитие происходит на фоне имеющей почти сорокапятилетний опыт политики ЕС в области конкуренции, правовыми и административными методами способствующей демополизации и противодействующей ограничению рыночной конкуренции.

Антимонопольная политика ЕС:

- охватывает противодействие индивидуальным и коллективным монопольным действиям частных компаний;
- включает контроль за их слияниями и поглощениями;
- распространяется на регулирование государственной помощи отраслям и предприятиям;
- во все большей степени определяет деятельность естественных монополий в публичном секторе экономики.

При этом главным критерием рассмотрения монопольной практики является не юридическая правоспособность предприятий, а их фактичес-

кое участие в экономической деятельности. Под действие антимонопольного законодательства и соответствующей правоприменительной практики ЕС подпадают любые хозяйствующие субъекты «независимо от... юридического статуса, порядка финансирования и основной деятельности»⁴ включая отдельные государственные органы, пенсионные фонды, некоммерческие кооперативы и др. Подпадают под них и «предприятия публичного сектора экономики, если на них не распространяются специальные нормы права ЕС, и даже государства — члены Европейского Союза, если они действуют в качестве хозяйствующих субъектов и их роль не сводится к регулированию рынка»⁵.

Главная задача антимонопольной политики — противодействие или предотвращение злоупотреблений хозяйствующих субъектов своим доминирующим положением на рынке, проявляющимся в установлении несправедливых условий торговли, дискриминации торговых партнеров, навязывании им дополнительных, не связанных с предметом договора обязательств и других антиконкурентных действий. Эта политика реализуется в основном наднациональными институтами ЕС, хотя в последнее время расширяются соответствующие полномочия национальных судебных и антимонопольных органов в рамках единой антимонопольной политики Евросоюза.

Антимонопольная политика развивается в тесной взаимосвязи с развитием единого рынка ЕС в направлении ситуации, более или менее приближенной к совершенной конкуренции, однако сохраняются (хотя и в модифицированной форме) национальные и наднациональные регуляторы на основных рынках, особенно с традиционным доминированием публичных естественных монополий и ресурсно самодостаточных частных компаний.

Так, результаты первого этапа либерализации единых внутренних рынков газа, энергии и транспорта (во многом определяющих развитие энерго- и логистически интенсивных отраслей, где сосредоточены компании «среднего класса»), заставили наднациональные и национальные власти ЕС стать более внимательными и последовательными в обеспечении прозрачности этого процесса и применении антимонопольных норм и административных регуляторов во избежание замены естественных государственных монополий на этих рынках еще менее эффективными частными.

В ходе этого этапа в большинстве стран ЕС 75—95% генерации электроэнергии перешло к трем ведущим производителям, а поставки газа оказались в распоряжении одной-трех компаний. При этом энергогазовые биржи пока не способствуют рационализации ценообразования ввиду

⁴ Право Европейского Союза в вопросах и ответах. — М., 2005. — С. 181.

⁵ Там же.

преобладания на них спекулятивных сделок и незначительности торгуемых объемов продукции (по трубопроводному газу через них проходит 5% распределяемых объемов, по сжиженному газу — 15—30%, по электроэнергии — от 1% в Австрии до 39% в ФРГ). С начала 2003 г. цены на электроэнергию для промышленных потребителей выросли почти в 70% из 25 стран ЕС (пиковый рост — 44%), цены на газ — во всех странах (пиковый рост — 105%). Основная часть потребителей получила лишь формальное право, но не реальную возможность выбора поставщиков газа и электроэнергии. Результатом стало снижение инвестиций и интереса к внедрению новых технологий в ТЭК, а также сокращение конкурентоспособности энерго- и газоемких отраслей, прежде всего химической.

Реакцией правительств многих стран ЕС стало затягивание процесса завершения либерализации, усиление организационно-правовых механизмов регулирования на национальном уровне вплоть до создания запасных механизмов «мобилизационной энергетики»⁶.

В связи с приближением плановых сроков полной либерализации энергетического (2007 г.) и газового (2008 г.) рынков ЕС Европейская комиссия резко усилила антимонопольную активность. В мае 2006 г. она провела обыски и изъятия контрактов на поставки газа и электроэнергии в офисах 20 крупных энергетических компаний в Австрии, Бельгии, Венгрии, Германии, Италии и Франции по подозрению в нарушениях антимонопольного законодательства. В декабре 2006 г. аналогичные меры были предприняты в отношении четырех ведущих немецких энергокомпаний «E.ON», RWE, «EnBW», «Vattenfall», производящих около 80% электроэнергии в стране и доминирующих на национальном рынке. Их заподозрили в искусственном завышении цен на электроэнергию посредством сокращения производства, вытеснения с рынка более мелких конкурентов, откладывании строительства новой передающей инфраструктуры и др. Полагающийся за это в Евросоюзе штраф достигает 10% ежегодной выручки нарушителя, что только для «E.ON» может составить 6,6 млрд долл.⁷

В странах СНГ, где антимонопольное законодательство, а тем более его применение, гораздо менее эффективно, для обеспечения более или менее справедливой конкуренции приходится прибегать к административным мерам вплоть до вмешательства глав исполнительной власти. Так, в 2005 г. одним из условий покупки корпорацией «Миттал Стeel» металлургического комбината «Криворожсталь» было гарантирование правительством Украины поставок ему необходимых объемов газа. В октябре 2006 г. только обращение к премьер-министру Виктору Януковичу ряда металлургических предприятий востока Украины позволило

⁶ См.: Иванов И. Д. Смутное время в энергетике Евросоюза // Совр. Европа. — 2006. — № 3. — С. 16—18.

⁷ Ведомости. — 2006. — 14 дек.

разрешить их конфликт с поставщиком железорудного концентрата, контролирующим 77% украинского рынка. В ноябре 2006 г. президент Виктор Ющенко был вынужден вмешаться в спор 16 предприятий обрабатывающей промышленности (в том числе двух крупных металлургических предприятий и завода минеральных удобрений) и отключившей их от газоснабжения компанией «Укргазэнерго» — монопольным импортером газа и владельцем трети запасов газа в подземных хранилищах Украины⁸.

Новая Европейская энергетическая политика Евросоюза, разрабатываемая с марта 2006 г., не ограничивается, однако, задачами развития ТЭК: полным открытием внутреннего рынка электроэнергии и газа Сообщества для всех потребителей, ускорением развития региональной кооперации и взаимосвязанным развитием энергетической и газовой инфраструктуры и др. Она тесно увязана с проведением общих структурных реформ, нацелена на повышение конкурентоспособности всей экономики, призвана дать долговременные ориентиры развитию их ведущих секторов и отраслей. Не забыто и высвобождение потенциала бизнеса, особенно малого и среднего, путем политики поддержки всех типов малого и среднего бизнеса и создания для них простых и прозрачных систем регулирования, мер стимулирования (упрощенной отчетности, налоговых льгот и др.). К концу 2006 г. Еврокомиссия должна представить доклад по снижению административного бремени по отношению к малому и среднему бизнесу на уровне стран и Сообщества, а к концу 2007 г. страны-члены должны обеспечить возможность регистрации нового малого и среднего бизнеса в течение недели. Национальная господдержка развитию малого и среднего бизнеса размером до 15 млн евро теперь может оказываться без уведомления Еврокомиссии. «...Мы намерены предложить новые меры по разделению собственности и регулятивным институтам для освобождения энергетических рынков в интересах потребителей энергии», — подчеркнул, характеризуя первую основу новой Энергетической политики ЕС, председатель Еврокомиссии Жозе Мануэл Баррозу⁹.

Химический комплекс России — современные вызовы либерализации

Опыт Евросоюза (да и наших украинских соседей) по сочетанию либерализации энергогазового рынка с общей стратегией развития экономики вполне применим и для России.

Интересы одного межотраслевого комплекса, пусть даже такого важного, как ТЭК, не могут превалировать над общенациональным экономическим интересом, который представляет собой функцию разнообраз-

⁸ РБКdaily. — 2006. — 27 окт.; Ведомости. — 2006. — 20 нояб.

⁹ Barroso J. M. Opening speech External energy policy conference. Brussels, 20.11.2006 // <http://europa.eu.int/rapid/presreleases>.

ных отраслевых и региональных интересов. Такой подход целесообразно учесть при определении конкретных путей реализации одобренной российским правительством в начале декабря 2006 г. «Стратегии развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года».

Проблемы химического комплекса можно считать типичными для материало- и энергоемких экспортно-ориентированных отраслей среднего технологического уровня с практически сложившейся корпоративной структурой. Многие предприятия этих отраслей относятся именно к категории «среднего корпоративного класса» российской экономики, главным условием их выживания и роста является эффективная конкурентная среда, стимулирующая инновационное развитие.

К основным проблемам постсоветского периода развития химического комплекса России можно отнести:

- недостаточный уровень научно-технических разработок и их внедрения;
- высокую степень изношенности и моральное устаревание основного технологического оборудования, транспортных средств, энергетических и иных объектов (сроки эксплуатации значительной части оборудования составляют 20 и более лет, коэффициент обновления основных фондов в отрасли за 2000—2005 гг. не превышал 2%);
- диспаритет цен и тарифов на используемую продукцию естественных монополий (за 2000—2005 гг. при росте цен на химическую продукцию в 2,44 раза цены на природный газ выросли в 3,53 раза, на электроэнергию — в 3 раза, заметно увеличились железнодорожные тарифы);
- дефицит инвестиционных ресурсов (по имеющимся оценкам, в 2006 г. объем инвестиций в отрасли составит всего 52% уровня 1991 г., причем доля в них собственных средств предприятий превышает 60%);
- значительную зависимость от неустойчивой конъюнктуры внешних рынков при активном применении к продукции отрасли антидемпинговых и других защитных мер странами-импортерами;
- растущее конкурентное давление со стороны дешевых продуцентов из новых индустриальных стран Азии и Латинской Америки (прежде всего Китая, нефтегазодобывающих стран Среднего Востока, Бразилии);
- невысокий спрос на ряд видов продукции на внутреннем рынке в силу низкой платежеспособности основных потребителей, прежде всего сельского хозяйства, оборонного комплекса и некоторых высокотехнологичных отраслей промышленности — авиакосмической, атомной и др.

Несмотря на это химический комплекс обеспечивает производство 1,1% мирового объема химической продукции, контролирует по отдельным ее видам до 15% мирового рынка и дает около 5,4% общероссийской выручки¹⁰. Кроме того, многие предприятия химического комплекса являются градообразующими и несут большие расходы по поддержанию жилищно-социальной инфраструктуры, а в ряде депрессивных регионов образуют немногочисленные точки роста.

Выполнение Стратегии должно обеспечить увеличение объема производства в химическом комплексе к 2015 г. в 2,4 раза (прогнозируемый рост внутреннего рынка химической продукции до 2015 г. — 1,6 раза) при качественном инвестиционно-инновационном обновлении материальной базы, позволяющем комплексу удовлетворить перспективный внутренний спрос и укрепить свои позиции на мировых рынках. Реализация Стратегии потребует около 1694 млрд руб. инвестиций, которые должны быть обеспечены собственными и привлеченными средствами компаний без прямой и практически без косвенной поддержки государства. Государство не выделило даже средств на подготовку данной Стратегии, поэтому разработчики вынуждены были обобщить и интегрировать корпоративные стратегии развития ведущих компаний отрасли.

Такое отношение правительства фактически не позволило разработчикам учесть намечаемое им существенное изменение «правил игры» в российской экономике, прежде всего решений:

- о трехкратном повышении к 2011 г. регулируемых государством цен на газ и соответствующем росте тарифов на электроэнергию и грузоперевозки;
- о нарастающей передаче предназначенных для внутреннего рынка объемов газа и электроэнергии в биржевую торговлю с переходом после 2011 г. на «полностью свободную торговлю» этой продукцией.

Эти параметры лишь ненамного ниже предлагавшихся ранее «Газпромом» и РАО ЕЭС показателей, принятие которых вызвало бы потери от повышения цен и тарифов на энерго- и газоемких предприятиях, обеспечивающих 46% промышленного производства России.

Рост издержек привел бы к снижению прибыли и резкому уменьшению эффективности инвестиционных проектов компаний в этих отраслях (290 проектов общей стоимостью 111 млрд долл. по оценке Минэкономразвития). Причем темп прироста затрат в химии и нефтехимии был бы наибольшим, в 2,0—2,4 раза превысив рост издержек в цвет-

¹⁰ См., например: Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года. — М.: Минпромэнерго России, 2006. — С. 3—6.

ной и в 1,5—1,7 раза в черной металлургии, в 1,3—1,6 раза в промышленности строительных материалов, в 2,1—2,2 раза в машиностроении и металлообработке ¹¹.

Даже относительно небольшое повышение цен и тарифов на газ, электроэнергию и железнодорожные грузоперевозки в 2005—2006 гг. негативно повлияло на динамику производства и предпринимательские настроения в химическом комплексе. Прирост производства в нем за январь-июль 2006 г. по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. составил только 2,1% (при 4,1% во всей обрабатывающей промышленности). А обсуждение предстоящего изменения системы цен и тарифов на газ и электроэнергию обрушило индекс предпринимательской уверенности в отрасли с +2 в июне до -3 в августе 2006 г. (10-е место среди 13 основных обрабатывающих отраслей).

Намеченный на период до 2011 г. рост цен и тарифов, по оценке Минпромэнерго, вызовет абсолютное снижение ценовой конкурентоспособности химического комплекса на 20% к 2010 г. и на 50% к 2015 г. При этом финансовый выигрыш ТЭК от этого будет незначителен. В 2005 г. на технологические нужды химического комплекса ушло всего 3,4% объема добычи газа в России, а в 2015 г. эта доля может увеличиться лишь до 4,6%. В то же время химкомплекс может потерять большую (если не основную) часть намеченной на 2007—2015 гг. прибыли в 825 млрд руб. и ресурсы для инвестиций в основной капитал в размере 479 млрд руб. Подчеркнем, что бюджеты всех уровней лишатся доходов в 370 млрд руб.¹²

Реальность таких потерь подтверждается результатами первых двух торгов «свехлимитным» газом на электронной торговой площадке «Межрегионгаза». На ноябрьских торгах 2006 г. средняя цена составила 136% цены газа по регулируемому тарифу, на декабрьских — уже 173%. Причем продажи «Газпрома» в 1,5—3,0 раза превышали объемы продаж независимых производителей (при официальной пропорции 50 : 50), а потребители из многих регионов страны (28 — в ноябре и 14 — в декабре) не смогли участвовать в торгах из-за отсутствия в их направлении свободных газотранспортных мощностей ¹³.

При таких условиях торговля по нерегулируемым ценам фактически контролируется «Газпромом» и имеет смысл лишь для энергокомпаний, осуществляющих разовые дополнительные закупки газа и способных компенсировать их через гарантированное государством повышение энерготарифов или перейти на альтернативные энергоносители. Она не решает проблем химических предприятий, нуждающихся в его регуляр-

¹¹ Рассчитано по: Ведомости. — 2006. — 23 нояб.

¹² Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности... — С. 7.

¹³ РБКdaily. — 2006. — 18 дек.

ных долговременных поставках газа на технологические цели и работающих на свободный рынок. Распространение подобного механизма на весь объем поставок газа предприятиям химического комплекса в течение пяти лет без системы компенсаций либо специальных мер по его госрегулированию может лишь усугубить его «постсоветские» проблемы и прервать разворачивающийся инвестиционно-модернизационный процесс, резко ослабить производственно-торговый потенциал комплекса в критический для него период предстоящей адаптации к жесткой конкуренции в рамках ВТО.

Промышленность минеральных удобрений — общая ситуация

Необходимость принятия системных мер по адаптации химического комплекса к новой внутренней и международной экономической ситуации особенно очевидна применительно к промышленности минеральных удобрений (ПМУ). Эта отрасль играет ключевую роль для экономических результатов химического комплекса (около четверти стоимости его продукции и более трети экспортных доходов) и типична по структуре издержек (80% которых формируют затраты на газ и горнохимическое сырье).

Рыночные реформы, особенно на начальной стадии, ухудшили ситуацию. Платежеспособный спрос внутреннего рынка резко сократился вследствие свертывания систем дотаций и централизованного адресного распределения минеральных удобрений между сельскохозяйственными производителями. Объем продаж минеральных удобрений сельскому хозяйству за 1990—1994 гг. снизился почти в восемь раз с 11,1 до 1,4 млн т (здесь и далее — в пересчете на питательные вещества).

Отрасль быстро переориентировалась на внешний рынок, доля экспорта в производстве минеральных удобрений возросла с 31% до 75%. Однако это лишь частично компенсировало падение емкости внутреннего рынка, и объем производства сократился на 47% (с 16,0 до 8,5 млн т). В 1995—1997 гг. производство несколько возросло и стабилизировалось на уровне 9,1—9,5 млн т, причем этот рост был практически обеспечен увеличением объема экспорта до 7,4 млн т и его доли в производстве до 77%. Недостаток финансовых средств предприятий ПМУ приводил к их хронической задолженности поставщикам энерго- и сырьевых ресурсов (прежде всего природного газа), использованию толлинговых схем (особенно в переработке монополизованного фосфатного сырья). В этот период дочерние компании «Газпрома» (прежде всего «Межрегионгаз») получили в счет оплаты долгов значительные доли в капитале ряда предприятий ПМУ.

Новый этап в развитии ПМУ наступил после финансового кризиса 1998 г., когда девальвация рубля повысила ценовую конкурентоспособность российских минеральных удобрений на мировом рынке и, удорожив про-

довольственный импорт, стимулировала оживление российского сельхозпроизводства и его спрос на минеральные удобрения на внутреннем рынке. За 1999—2001 гг. экспорт минеральных удобрений возрос на 42% при одновременном увеличении поставок сельскому хозяйству на 38%.

К 2002 г. по концентрации производства российская ПМУ выдвинулась на одну из ведущих позиций в мире. Менее 50 специализированных российских предприятий выпускали только в три раза меньше минеральных удобрений, чем 1600 предприятий Китая, занимающего первое место в мире по их производству. При этом российская ПМУ контролирует примерно 10% мирового рынка минеральных удобрений и 15% рынков ряда полупродуктов для их изготовления (аммиака, карбамида). По отдельным видам минеральных удобрений и полупродуктов для их производства (аммиак) в 2000 г. впервые за время реформ дальнейший рост экспорта был лимитирован недостатком производственных мощностей российских предприятий.

Однако коренного улучшения ситуации не произошло. В 2001 г. объем производства минеральных удобрений составил 81% уровня 1990 г., а объем продаж на внутреннем рынке — всего около 14%. В 2005 г. производство вернулось на уровень 1990 г. при увеличении поставок на внутренний рынок всего на 20%.

Фактически в последние годы на внутренний рынок поставляется не более 20—22% производимых в стране минеральных удобрений, да и этот уровень поддерживается за счет спроса небольшого числа агрохолдингов и других крупных сельхозпредприятий. Государство свернуло и без того ограниченную поддержку закупок минеральных удобрений основной массой сельхозтоваропроизводителей. В дореформенные годы сельхозпредприятия получали минеральные удобрения по ценам на 40% ниже, чем другие потребители. В начале 1990-х годов гарантированные госценны на них были отменены. В 2000—2001 гг. цены на минеральные удобрения стали фиксироваться в соглашениях Минсельхоза с предприятиями-производителями, которым бюджет компенсировал скидки с цены для сельхозпредприятий. С 2002 г. компенсации на минеральные удобрения начали выплачиваться непосредственно сельхозтоваропроизводителям, а с 2004 г. госсубсидирование их закупок почти прекратилось.

Резко сократилось и финансирование требовавшей значительного объема минеральных удобрений федеральной целевой программы «Повышение плодородия почв России» — фактически израсходованные на нее средства за 2000—2004 гг. снизились с 5,6 до 3,9 млрд руб.¹⁴

Меры по стимулированию применения минеральных удобрений в сельском хозяйстве не вошли пока и в реализуемый в 2006—2008 гг. Приори-

¹⁴ <http://www.agro-business.ru>.

тетный национальный проект «Развитие АПК», хотя, например, обеспечение кормовой базы для развития животноводства в рамках его первой подпрограммы напрямую зависит от внесения минеральных удобрений под кормовые культуры.

Такая политика разительно отличается от политики большинства стран с развитой рыночной экономикой, прежде всего Евросоюза, где в последние годы примерно 36% средств, выделяемых на поддержку фермеров в рамках Общей сельскохозяйственной политики (около 14 млрд евро в год) через их закупки перераспределяется в сельхозмашиностроение и агрохимическую промышленность.

Несмотря на это российская ПМУ стала более восприимчива к потребностям рынка. За 1999—2005 гг. увеличились доли в производстве наиболее удобных в применении гранулированных удобрений, а также сложных удобрений, более конкурентных в силу возможности изменения состава в зависимости от требований рынка.

Компании ПМУ вынуждены были финансировать и восстановление практически разрушившейся за первые годы реформ системы организации и инфраструктуры доведения минеральных удобрений до сельхозпотребителей путем формирования собственных региональных сбытовых сетей со складской инфраструктурой («Акрон» и «Фосагро») или сетей независимых дилеров с собственными мощностями для хранения минеральных удобрений («Еврохим»).

Неоднозначны были и последствия резкой переориентации ПМУ на внешний рынок. Частично в этом проявлялось закрепление оправданной экспортной специализации России. К концу 1990-х годов ее доля в мировом экспорте минеральных удобрений составляла 12—14% против 1,4—1,7% в общем мировом товарном экспорте.

В то же время высокая доля экспорта в производстве (около 80%) ставит ПМУ в опасную зависимость от неустойчивой мировой конъюнктуры и протекционистских мер стран-импортеров. Например, за 1994—2000 гг. средние контрактные цены при поставках в дальнее зарубежье азотных удобрений четырежды снижались по отношению к предыдущему году и изменялись от 36,8 до 128,0 долл./т, калийных удобрений — снижалась двжды и изменялись от 69,7 до 87,4 долл./т, что вызывало значительные колебания экспортных доходов. Более или менее устойчивая повышательная тенденция на мировых рынках минеральных удобрений обозначилась лишь с 2003 г.

Зависимость от экспортных доходов при ограниченности внутреннего рынка нередко вынуждала предприятия наращивать физические объемы вывоза и при снижении экспортных цен. Значительную часть доходов от экспорта, особенно на первом этапе реформ, «перехватывали»

иностранные посредники (в середине 1990-х годов большая часть российских минеральных удобрений реэкспортировалась через Эстонию, против которой не возбуждались антидемпинговые расследования в ЕС и США). Эффективность российского экспорта минеральных удобрений снижалась и из-за необходимости перевалки почти двух третей его объема через порты Финляндии, стран Балтии и Украины, расходы на которую к началу 2000-х годов составляли примерно 75 млн долл. в год.

Значительный ущерб наносят и применяемые к российским экспортерам антидемпинговые и другие защитные меры, возможности противодействовать которым у не являющейся членом ВТО России ограничены. В 2001—2002 гг. против наших экспортеров минеральных удобрений действовали или готовились восемь антидемпинговых процедур (странами Евросоюза, Венгрией, Литвой, Польшей и США), в последние годы подобные процедуры инициируют уже развивающиеся страны — конкуренты российских производителей (Китай, Бразилия). Защитными мерами угрожала даже Украина, около 20% рынка которой занимали в последние годы российские минеральные удобрения.

Российский экспорт минеральных удобрений на традиционных рынках все сильнее испытывает давление агрессивной конкуренции со стороны стран СНГ и особенно развивающихся стран, многие из которых создали современную ПМУ и пытаются вытеснить Россию из этого сектора мирового рынка среднетехнологичных товаров конечного спроса. В результате существенно изменилось географическое распределение российского экспорта минеральных удобрений — с рынков экономически развитых, прежде всего европейских стран он все больше переключается на азиатские и латиноамериканские государства. В начале 2000-х годов в российском экспорте азотных удобрений примерно 30% приходилось на Бразилию, Мексику и Перу и лишь около 10% — на Великобританию и Францию и 8% на США; калийных удобрений — почти 40% на Китай, более 25% на Индию, около 5% на Бразилию; фосфатных удобрений — почти 30% на Китай, около 10% на Италию и США.

Эти тенденции в будущем, по-видимому, усилятся. В связи с ужесточением экологической составляющей Общей сельскохозяйственной политики ЕС, в том числе вероятного введения предельных норм внесения минеральных удобрений, после 2006 г. ожидается снижение их применения в странах ЕС на 4—10%, что еще более сузит европейский рынок для российских экспортеров. Прогнозируемый на среднесрочную перспективу среднегодовой прирост мирового спроса на азотные (4—4,5%) и фосфатные и калийные (3%) удобрения будет обеспечен за счет Китая, Индии и некоторых других стран Азии и Латинской Америки. Это потребует ориентации российского экспорта в большей степени на особенности торговли с данными странами, а его транспортировки — на дальневосточные порты. В условиях присоединения к ВТО прежние сравнительные экспортные преимущества российской ПМУ (дешевизна топливно-энер-

гетических ресурсов и транспортных тарифов) будут нивелироваться на фоне снижения импортных пошлин. Это вряд ли приведет к заметному увеличению российского импорта минеральных удобрений (пока он незначителен — менее 3% внутреннего потребления и поступает практически полностью из стран СНГ), однако понизит ценовую конкурентоспособность их российского экспорта.

Все это снижает предсказуемость и привлекательность для ПМУ внешнего рынка и повышает перспективность внутреннего рынка при условии проведения государством структурной, промышленной и аграрной политики, отвечающей требованиям нового века.

Экономическое оживление начала 2000-х годов не могло в полной мере компенсировать последствия семилетнего недостатка финансовых ресурсов и свертывания инвестиций в реконструкцию и модернизацию производства. В результате износ основных производственных фондов достиг 60—65%, а возраст значительной части оборудования — 20—25 лет. Средний уровень загрузки мощностей по выпуску минеральных удобрений в 2001 г. составил 62% против 77% в 1990 г., что способствовало росту энерго- и материалоемкости продукции и снижению ее ценовой конкурентоспособности.

В то же время, исходя из обозначенных государством ориентиров в энергетическо-сырьевых отраслях, основные российские производители ПМУ начиная с 2003 г. развернули масштабные долговременные инвестиционно-модернизационные программы — примерно на 80% за счет собственных средств. Одним из главных ориентиров было намеченное в Национальной энергетической стратегии России (и подтвержденное в 2004 г. в Соглашении между ЕС и Россией о ее вступлении в ВТО) повышение цен на газ для отечественных промышленных потребителей с 28 долл. в 2004 г. до 49—57 долл. за 1 тыс. куб. м в 2010 г.

Решение 2006 г. о гораздо более резком повышении цен застало компании ПМУ практически в середине их нового инвестиционного цикла, фактически лишая их источников финансирования для его завершения. Положение усугубляется и неопределенностью перспектив дальнейшего структурного реформирования, прежде всего демонополизации и де-бюрократизации российской экономики.

Обновление и наращивание производственно-торгового потенциала российской ПМУ требует массированного притока отечественных и иностранных инвестиций. Он, в свою очередь, зависит прежде всего от создания безопасного и привлекательного инвестиционного климата, максимально сокращающего уровень коммерческих и некоммерческих рисков. Неопределенность в отношении налогового и правового режима и особенно правоприменительной практики в экономике повышает размер «премии за риск», закладываемой российскими и иностранными

ми инвесторами в инвестиционные проекты, серьезно повышая их капиталоемкость и побуждая инвесторов искать более благоприятные для капиталовложений страны.

Возможности для сохранения позитивных процессов в ПМУ связаны с поддержанием и развитием современной корпоративной структуры отрасли, формирование которой активизировалось в 2003 г. С точки зрения обеспечения газом и горнохимическим сырьем эту структуру можно подразделить на три группы.

1. Вертикально интегрированные холдинги, организованные под контролем и при финансовой и политической поддержке ведущих финансово-промышленных групп, охватывающие все стадии технологического цикла — от добычи сырья, переработки его в полупродукты, научного обеспечения до производства, маркетинга и сбыта конечной продукции. К этой группе относятся:

- организованный в 2006 г. холдинг «Сибур — минеральные удобрения», дочерняя компания аффилированного с «Газпромом» холдинга «Сибур», располагающая 76% акций одного из крупнейших предприятий минеральных удобрений — «Азота» (Кемерово) и акциями других ведущих предприятий отрасли — 26% акций «Череповецкого азота», 14% акций «Минеральных удобрений» (Россошь); новый холдинг пока претендует на 5—7% внутреннего рынка азотных удобрений, но в случае установления контроля над находящимся в конфликтной ситуации крупным независимым производителем «ТольяттиАзот» может заметно увеличить эту долю;
- группа «ФосАгро», включающая практически монопольного производителя апатитового концентрата — главного сырья для фосфатных удобрений компанию «Апатит» (Кировск), «Аммофос» (Череповец), «Минудобрения» (Балаково), «Минудобрения» (Мелеуз), «Череповецкий азот» и тукосмесительные установки в Ростовской, Белгородской, Нижегородской и Орловской областях;
- минерально-химическая компания «ЕвроХим» (МХК «ЕвроХим»), включающая Ковдорский ГОК — второй после «Апатита» производитель апатитового концентрата, «Фосфорит» (Кингисепп), «Невинномысский азот» (Невинномысск), «Еврохим — Белореченские удобрения», Новомосковскую АК «Азот», компанию «Лифоза» в Литве и терминал для экспортной отгрузки минеральных удобрений в порту Силламяэ (Эстония);
- созданный на основе межправительственного соглашения России и Белоруссии холдинг БКК, включающий компанию «Уралкалий» (около 50% производства калийных удобрений в России), расположенную в Пермской области и базирующуюся на единственном в России Верхнекамском месторождении калийных руд, а также компанию «Беларуська-

лий», ряд торговых и транспортных организаций, в том числе крупнейший терминал по перевалке калийной продукции в порту Вентспилс.

2. Интегрированные холдинги, не имеющие собственной сырьевой базы и не опирающиеся на ведущие российские финансово-промышленные группы. Они интегрируют производство и сбыт полуфабрикатов и конечной продукции на основе современного финансового менеджмента. Интеграторами выступают прежде всего производственные компании. Фактически именно компании этой группы входят в «средний корпоративный класс» ПМУ и обрабатывающей промышленности России. В эту группу входят:

- холдинг «Акрон», включающий компании «Акрон» (Новгород), «Дорогобуж» (Дорогобуж), расположенную в Китае «Хунжи-Акрон»;
- торгово-производственный холдинг «Агропродмир», формирующийся на основе компаний «Воскресенские минудобрения», «Агро-Череповец», ГОП и «Кормофос».

3. Независимые компании, с точки зрения сырьевой обеспеченности и организации находящиеся ближе ко второй группе холдинговых структур («ТольяттиАзот», «Куйбышевазот», «МенделеевскАзот», «Щекиназот» и некоторые другие. Особняком в этой группе стоит компания «Сильвинит» — основной конкурент «Уралкалия» (около 40% производства калийных удобрений), расположенная на том же месторождении калийных руд.

В совокупности перечисленные холдинги контролируют около 80% российского производства минеральных удобрений, в том числе примерно 60% азотных, 80% фосфатных, почти 90% калийных удобрений, 100% апатитового концентрата, около 65% аммиака и свыше 60% серной кислоты, а также подавляющую часть экспорта этой продукции. По существу предрешено и включение в эти или новые холдинги остальных предприятий ПМУ. В условиях работы на пределе рентабельности при ограниченности внутреннего и вялости внешнего рынка они не смогут выжить самостоятельно. Исключением может стать производство минеральных удобрений как побочной продукции крупных корпораций других отраслей. Например, один из лидеров черной металлургии России Новолипецкий металлургический комбинат в 2001 г. произвел более 90 тыс. т азотного удобрения — сульфата аммония. Этого достаточно для полного покрытия потребности сельского хозяйства Липецкой области и экспорта, причем его цена ниже, чем на ряде специализированных предприятий, так как он является попутным продуктом основных технологических процессов.

Именно в рамках холдингов начинают осуществляться программы инвестиций в модернизацию и расширение производства, транспортных и других инфраструктурных объектов, налаживаются маркетинговые и

дилерские системы сбыта на внутреннем рынке, прямой планомерный экспорт и другие формы закрепления на внешних рынках.

Например, МХК «Еврохим» осуществляет инвестиционную программу по модернизации и диверсификации производства на «Фосфорите». Холдинг «Акрон» капитально отремонтировал все производственные комплексы «Дорогобуж» и развернул массивную инвестиционно-модернизационную программу по всем входящим в него перерабатывающим предприятиям, рассчитанную до 2011 г. «Акрон» и «Сильвинит» выступали соинвесторами строительства терминала минеральных удобрений мощностью 5,5 млн т в порту Усть-Луга (Ленинградская область). «Акрон» в 2007 г. завершает сооружение экспортного терминала для минеральных удобрений в порту Силламяэ, «Уралкалий» участвовал в строительстве терминала по перевалке и складированию минеральных удобрений в порту С.-Петербурга.

Для закрепления на рынке «расширенного» Евросоюза МХК «ЕвроХим» приобрела в 2002 г. контрольный пакет акций фирмы «Лифоса» — ведущего литовского производителя фосфатных удобрений, основным поставщиком сырья для которой является входящий в МХК Ковдорский ГОК, а главным рынком сбыта продукции — Западная Европа. В аналогичных целях холдинг «Акрон», контролирующий 60% китайского рынка комплексных удобрений, выкупил госпакет акций завода «Редсан» — одного из крупнейших в Китае предприятий по производству минеральных удобрений, преобразовав его в дочернюю компанию «Хунжи-Акрон», создавшую новое производство комплексных удобрений мощностью 0,4 млн т.

Перспективы дальнейшего развития холдингов (возможно, за исключением аффилированного с «Газпромом» холдинга «Сибур — минеральные удобрения») и тем более независимых компаний ПМУ утратили определенность после отхода правительства от наметок прежней Энергетической программы и принятия решения о резком повышении газоэнергетических цен и тарифов с 2007 г. без каких-либо компенсационных мер в отношении предприятий-потребителей и регулятивных мер в отношении корпораций-поставщиков.

При существующих ценах на газ ПМУ России удерживает 12—14% мирового рынка основных видов минеральных удобрений, причем она конкурентоспособна не только по цене, но и по качественным показателям продукции. В 2005 г. российский экспорт составил около 3,6 млрд долл., а за январь-октябрь 2006 г. — 2,3 млрд долл. При этом вырученные средства не проедаются, а идут на модернизацию предприятий. Только в 2005 г. инвестиции в основной капитал отрасли составили около 530 млн долл., 67,5% из которых было направлено на обновление технологического оборудования и транспортных средств. Примерно 87% этих инвестиций были покрыты из собственных средств предприятий.

По показателям эффективности использования сырья и энергоресурсов, экологической безопасности ряд предприятий ведущих корпораций («Еврохима», «Акрона») не уступают лидерам этой отрасли в ЕС и США. Технологическая перестройка отрасли может, однако, оборваться без мер по нейтрализации эффекта роста газоэнергетических цен.

При цене в 125 долл. за 1 тыс. куб. м газа конкурентоспособными на мировых рынках останутся лишь предприятия, расположенные вблизи экспортных портов. Большинство же предприятий минеральных удобрений традиционно располагаются вблизи внутренних потребителей в глубине страны и потеряют конкурентоспособность (а следовательно, и доходы) даже при завершении модернизации, тем более что за оставшиеся пять лет завершить ее проблематично.

В результате будут не только утрачены позиции российской ПМУ на мировых рынках, но и подорвана материально-техническая база расширения поставок на внутренний рынок. В перспективе интенсификация развития российского сельского хозяйства в рамках Национального проекта «Развитие АПК» и других целевых программ неизбежно приведет к повышению внутреннего спроса на минеральные удобрения, однако удовлетворять его придется, видимо, путем импорта.

Минеральные удобрения — пример «Акрона»

Ситуация в ПМУ осложняется и стремлением некоторых холдингов первой группы, занимающих доминирующее положение в производстве минерального сырья для удобрений (прежде всего фосфорных и калийных), вслед за естественными монополиями навязать покупателям неблагоприятные условия и цены поставок. Как и «Газпром», они предлагают увязывать цены договорных поставок сырья перерабатывающим предприятиям с ценами их конечной продукции на европейском рынке, пытаются использовать передачу незначительной части оборота в биржевую торговлю как способ получения якобы объективных уровней цен на сырье, а фактически для оправдания завышения цен.

Типичным примером является политика «ФосАгро», который, пользуясь доминирующим положением входящего в него ОАО «Апатит», ежегодно повышает внутрироссийские цены на свой апатитовый концентрат (рост за 1996—2006 гг. почти в девять раз). Более того, «Апатит» пытался усилить свое положение, купив два оставшихся не использованными крупных месторождения апатитов — Олений Ручей и Расвумчорр.

Федеральная антимонопольная служба была вынуждена констатировать контроль «Апатита» над более чем 65% российского рынка апатитового концентрата и включение «Апатитом» в цену этой продукции «некоторых необоснованных затрат». При этом «Апатит» более 25% произведенного концентрата экспортирует, а 54% направляет на потребление внутри группы «ФосАгро».

В новых условиях «малый монополизм» «Апатита» принимает новые формы. Он пытается обосновать повышение цен, ссылаясь на результаты биржевых торгов. Но апатитовый концентрат, как правило, не торгуется на биржах. Кроме того, на первых торгах, прошедших в начале декабря на Московской фондовой бирже, «Апатит» выставил объем, равный всего 1,6% своего годового производства, при этом цена составила 109% начальной и почти 116% договорной цены на 2006 г.

Однако борьба против этой монополистической практики, возглавляемая в последние годы «Акроном», не всегда находит понимание в антимонопольных органах России. В этих условиях «Акрон» и другие не самодостаточные по апатитовому концентрату компании ПМУ вынуждены отстаивать свое право на получение справедливых конкурентных цен от «Апатита» в судах. «Акрон» даже вынужден отвлекать средства на непрофильное для него приобретение и разработку апатитовых руд.

Для нейтрализации негативного воздействия на развитие российской ПМУ решения о повышении энергогазовых цен и тарифов целесообразно следующее.

Меры государственного регулирования:

- На государственном уровне согласовать и зарезервировать за ПМУ общую квоту на поставки газа в разбивке по отраслям и корпорациям в соответствии со Стратегией развития химической и нефтехимической промышленности России до 2015 г. и реализуемыми корпоративными стратегиями развития независимо от устанавливаемых на перспективу цен. Поставку газа можно, как и предлагает «Газпром», осуществлять на основе 5—10-летних соглашений (без сокращения установленной квоты), а биржевые сделки использовать как разовые, нерегулярные, как дополнительный источник снабжения для реакции на конъюнктурные колебания спроса на минеральные удобрения.
- На подобную же основу следует перевести и внутриотраслевые поставки горнохимического сырья для минеральных удобрений вплоть до реальной демополизации производства и поставок.
- Сохранить систему государственных регуляторов рынков товаров и услуг естественных монополий и после их реструктуризации, а также обеспечить действенность антимонопольных и судебных органов в этой сфере и в области поставок горнохимического сырья для ПМУ.

Меры корпоративного и общественного регулирования:

- При проведении эмиссий акций акционерными обществами, занимающими доминирующее положение на товарных рынках, ввести обязательное требование проведения подписки на часть эмитируемых акций

среди предприятий, являющихся потребителями продукции, производимой такими акционерными обществами.

- Предусмотреть в акционерном законодательстве требование об обязательном представительстве в советах директоров акционерных обществ, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, представителей предприятий, являющихся потребителями производимой такими акционерными обществами продукции.
- Установить требование преобразования хозяйственных обществ в открытые акционерные общества в случае, если такие хозяйственные общества занимают доминирующее положение на товарных рынках.
- Установить требование обязательного участия в голосовании на заседаниях советов директоров и собраниях акционеров по вопросам определения сбытовой политики акционерных обществ, занимающих доминирующее положение на товарных рынках (предельные цены, объемы поставляемой продукции), представителей предприятий, являющихся покупателями продукции указанных акционерных обществ.
- В случаях, если акционерное общество является единственным производителем продукции отдельного вида на товарном рынке, ввести новую категорию участника акционерного общества, дополнительно к его акционерам, — правообладателя (стейкхолдера), обладающего равным правом с акционерами общества принимать участие в определении его сбытовой политики (без права на управление обществом и получение доходов от его деятельности).
- В необходимых случаях ввести требование учреждения в акционерных обществах, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, комитета правообладателей или покупателей, в котором должно быть обеспечено равное представительство покупателей продукции указанного акционерного общества. Комитет необходимо наделить полномочиями согласования сбытовой политики акционерного общества, занимающего доминирующее положение на товарном рынке.
- В отдельных случаях предусмотреть возможность принудительного выделения из акционерных обществ, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, сбытовых подразделений, их акционирование (или организацию в форме некоммерческих партнерств) с равным участием в их капитале (или с равным представительством) покупателей продукции указанных акционерных обществ.
- В случаях PAO ЕЭС, ОАО «Газпром» предусмотреть создание независимого некоммерческого партнерства потребителей газа и электроэнергии в целях общественного контроля за установлением лимитов поставок электроэнергии и газа потребителям в Российской Федерации. Для

установления необходимого баланса между поставками газа и электроэнергии на внутренний и отечественный рынки публично утверждать среднесрочный предельный объем поставок газа и электроэнергии на экспорт.

Естественно, что меры государственного регулирования могут быть реализованы в первоочередном порядке, а предлагаемые меры корпоративного и общественного контроля потребуют более длительных законодательных и согласовательных процедур.

Однако только такие подходы:

- обеспечат выполнение компаниями ПМУ, а также другими компаниями обрабатывающей промышленности, относящимися к «среднему корпоративному» классу, начатых ими долгосрочных стратегий развития;
- будут способствовать реальной диверсификации и инновационному росту российской экономики в целом;
- укрепят позиции российской ПМУ после присоединения страны к ВТО и ужесточения конкуренции на мировых и внутреннем рынках со стороны наших соседей по СНГ и новых индустриальных стран.

Выпускающий редактор Йоффе А. И.

Подготовлено к изданию – Некоммерческая организация
«Фонд «Национальный Институт Корпоративной Реформы»
119034, Москва, ул. Большая Ордынка, 41/42
Телефон: (495) 959-1752, Факс: (495) 238-0837,
E-mail: info@nicr.ru, www.nicr.ru

Сдано в набор 03.09.07 Подписано в печать 18.09.07 Формат 170x220.
Бумага мелованная 80 гр. Гарнитура «Хелиос».
Печать офсетная. Печ. л. 11,625. Тираж 500 экз. Заказ №24.

Дизайн и изготовление «Рекламная группа МСР».
121059 Москва, Бережковская набережная, д. 20,
телефон/факс: (495) 646-0711, E-mail: info@mcgroup.ru