



# В НОМЕРЕ

## 2 «ЭКО» 30 ЛЕТ

### ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 5 ПЕРЕВАЛОВ Ю. В.,  
БАСАРГИН В. Ф.  
Формирование структуры  
собственности на приватизирован-  
ных промышленных предприятиях
- 35 АКУЛОВ В. Б.,  
РУДАКОВ М. Н.  
Фундамент российского  
мисменеджмента

### ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 48 АГРАНАТ Г. А.  
Российский Север: противоречия  
и надежды

### ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 68 КАЗАНЦЕВ С. В.  
Какие банки сильнее затронул  
августовский кризис 1998 г.?
- 81 ХУРСЕВИЧ С. Н.  
Направления активизации  
инвестиционного процесса  
в субъектах Российской  
Федерации
- 83 ФОСС Ю.  
Защита частных инвестиций  
в Российской Федерации и  
содействие их осуществлению
- 95 ВОРОБЬЕВ А. С.  
Правоохранительное обеспечение  
инвестиционных проектов

### КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 101 ЗЛОБИН Б. К.  
Об экономических законах нельзя  
забывать

### ЭКОНОМИКА НТП

- 102 КУЛЕШОВ В. В.  
Новые технологии: взгляд  
экономиста

- 112 ХОМЕЛЯНСКИЙ Б. Н.  
Рынок интеллектуального труда

### 117, 158 «ЭКО»-ИНФОРМ

### КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

*Интеграция – в интересах  
выживания*

- 119 ЩЕРБАКОВА Л.  
«Мы все одной крови...»
- 128 СИНЕВ В. Г.  
Промышленность Приднестровья:  
сложный путь к стабилизации
- 136 БЕЛИТЧЕНКО А. К.  
Реконструкция в условиях,  
приближенных к боевым
- 141 БРИКСА А. Н.  
Программа – повышение  
способности конкурировать
- 144 МАРЧЕНКО Б. М.  
Постоянное совершенствование  
производства

### РЕГИОН

- 147 КАЗАННИК А. И.  
Регионы и государство:  
проблемы взаимодействия
- 149 ВАРНАВСКИЙ В. А.  
Партнерство регионов России  
с европейскими организациями
- 154 ГАРАФУТДИНОВА Н. Я.  
Кто и как финансирует вузы

### 159 ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

### ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ

- 161 СЕМЕНОВ Е.  
Можно ли тягаться  
с монополистом?

### СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 175 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.  
В истории русской экономической  
мысли оставили свой след и  
женщины

### POST SCRIPTUM

- 192 Слово вдогонку

# Дорогой наш читатель!

От имени редколлегии и редакции поздравляю Вас с тридцатилетием всероссийского экономического журнала «ЭКО»!

Первый номер «ЭКО» вышел в 1970 г., и с тех пор журнал пишет для Вас и о Вас. За тридцать лет «ЭКО» узнали сотни тысяч людей в нашей стране и за рубежом. Надеюсь, он стал Вашим другом и помощником.

В истории журнала были периоды взлетов и падения тиража, находки и неудачи, но мы всегда работали для Вас. Вместе с Вами мы переживали трудные времена, но регулярно и в срок выпускали очередные номера. К сожалению, не по нашей вине почта не всегда своевременно доставляла его Вам.

На обострившуюся в последние годы конкуренцию на рынке печатной продукции мы старались ответить повышением качества публикуемых материалов, на обрушившиеся на страну экономические и финансовые потрясения – вдумчивым оптимизмом и освещением опыта тех, кто, не списывая все на форсмажорные обстоятельства, искал и находил выход из, казалось бы, безвыходного положения. А когда мы писали о политике, это была экономическая политика.

Все это мы делали благодаря нашим авторам. Огромное им спасибо за тексты и статистические материалы, письма, за слова благодарности и за критику! Это они написали понравившиеся Вам статьи, они ставят и

# 30 ЛЕТ ЭКО

---

обсуждают острые вопросы, высказывают мудрые мысли, бескорыстно делятся опытом, откровенно рассказывают о нововведениях, советуют, шутят.

Мы радуемся каждой пришедшей в «ЭКО» статье и сожалеем, что, печатая в год в журнале более 300 статей двухсот с лишним авторов, наших и зарубежных, мы не можем опубликовать все.

Дорогой читатель! В связи с тридцатилетием журнала мы объявляем конкурс на лучшую эмблему «ЭКО», лучший логотип, самый интересный лозунг журнала. Призом победителям будет бесплатная годовая подписка на «ЭКО».

**Напоминаю наш адрес:**

**630090, Новосибирск-90, пр. Академика Лаврентьева, 17.**

**Редакция «ЭКО».**

**Тел./факс (8-383-2) 34-19-25. E-mail: [eco@ieie.nsc.ru](mailto:eco@ieie.nsc.ru)**

**Наша страничка в Интернете: <http://econom.nsc.ru/eco/eco.htm>.**

*С пожеланиями добра и успехов  
в Вашей жизни  
Главный редактор С. В. Казанцев*





# ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРИВАТИЗИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ю. В. ПЕРЕВАЛОВ,  
доктор экономических наук,  
заместитель директора Института экономики  
Уральского отделения РАН,  
В. Ф. БАСАРГИН,  
председатель Фонда имущества Свердловской области

*Массовая приватизация началась восемь лет назад, но до сих пор нет ясного представления, что же происходило на приватизированных предприятиях. Как они менялись в эти годы? Кто реальный владелец приватизированных предприятий? Мы попытались проанализировать эти процессы на 43 средних, крупных и сверхкрупных промышленных предприятиях Свердловской области, приватизированных в 1992–1995 гг.*

## Динамика структуры собственности

Исследование приватизированных предприятий показывает, что государство наиболее быстро освобождалось от своих акций в первый и второй годы после приватизации, когда доля государства в голосующих акциях падала соответственно с 73,3 до 33,0% и с 33,0 до 19,4% (табл. 1)\*. В дальней-

---

\* Следует иметь в виду некоторое искажение результатов четвертого и пятого годов после приватизации, поскольку четыре предприятия были приватизированы в 1994 г., а одно – в 1995 г.



шем доля государства снижается ежегодно примерно в 1,5 раза. К концу пятого года после приватизации на обследуемых предприятиях в частной собственности находилось 93,3% всех голосующих акций.

Трудовой коллектив, имея на второй год после приватизации 41,1% голосующих акций, на третий год сокращает свою долю до 40,7%, а затем начинает распродавать свои акции. В результате к концу пятого года доля трудового коллектива составляет всего 26,1%. При этом доля менеджеров после приватизации растет ежегодно примерно в 1,5 раза, достигая в третьем году 7,5% акций. На четвертый год, однако, их доля также падает (до 6,0%), хотя в следующем году снова несколько возрастает (до 6,1%).

Таблица 1

**Доля разных типов собственников  
в пакете голосующих акций, %**

| Тип<br>собственника                  | Год<br>прива-<br>тизации | Год после приватизации |      |      |      |      |
|--------------------------------------|--------------------------|------------------------|------|------|------|------|
|                                      |                          | 1-й                    | 2-й  | 3-й  | 4-й  | 5-й  |
| Государство                          | 73,3                     | 33,0                   | 19,4 | 12,7 | 9,6  | 6,7  |
| Частные акционеры –<br>все           | 26,7                     | 67,0                   | 80,6 | 87,3 | 90,4 | 93,3 |
| Трудовой коллектив                   | 18,6                     | 41,1                   | 40,7 | 36,1 | 29,8 | 26,1 |
| В том числе руководство              | 2,2                      | 3,0                    | 4,5  | 7,5  | 6,0  | 6,1  |
| Внешние акционеры                    | 8,2                      | 25,9                   | 39,9 | 51,2 | 60,5 | 67,1 |
| физические лица                      | 1,0                      | 3,7                    | 5,8  | 7,6  | 11,5 | 11,9 |
| инвестиционные фонды                 | 1,7                      | 8,2                    | 7,2  | 7,5  | 8,0  | 8,9  |
| банки                                | 0,1                      | 0,5                    | 0,4  | 1,8  | 2,0  | 2,6  |
| АО                                   | 4,0                      | 6,8                    | 11,0 | 11,0 | 15,7 | 14,7 |
| ЗАО, ООО                             | 1,4                      | 6,7                    | 15,5 | 23,2 | 23,3 | 29,0 |
| В том числе иностранные<br>инвесторы | 0,0                      | 0,8                    | 2,4  | 4,6  | 7,8  | 10,1 |

В отличие от трудового коллектива, доля которого сначала растет, а потом падает, внешние акционеры ежегодно наращивают пакет акций в своей собственности, величина

которого на пятый год достигает уже 67,1%. В то же время в поведении разных типов внешних акционеров наблюдаются некоторые различия.

Наиболее энергично ведут себя закрытые акционерные общества (ЗАО) и общества с ограниченной ответственностью (ООО), на втором месте – открытые акционерные общества (АО), на третьем – достаточно неожиданно оказались физические лица, которые наряду с ЗАО и ООО, в противоположность всем другим группам, ежегодно наращивали свою долю.

Инвестиционные фонды набрали 8,9% голосующих акций, но почти столько же они имели во второй год после приватизации. Продав в третий год часть акций и сократив свою долю до 7,2%, инвестиционные фонды затем снова начали наращивать свой пакет. Доля банков незначительна. Пенсионные фонды совсем не участвуют в приватизации наших предприятий.

Иностранные инвесторы весьма активны: их доля все годы достаточно резко росла и к шестому году приватизации они имеют 10,1% голосующих акций.

Мы попытались оценить также, какую долю объема реализации и прибыли контролируют различные группы собственников, и сравнить их с долей этих групп в голосующих акциях.

Результаты расчетов для года приватизации и первых трех лет после нее представлены в табл. 2, где для удобства приведены и средние показатели анализируемых групп в акционерном капитале. Как видно, до четвертого года государство контролировало значительно большую долю (на третий год – почти в 2 раза) объема реализации и прибыли приватизированных предприятий, чем это показывает средняя доля государства в голосующих акциях. В то же время трудовые коллективы в течение всего исследуемого периода контролируют в 2 раза меньшие доли объема реализации и прибыли, чем их средняя доля голосов в управлении предприятиями. Еще хуже это соотношение для менеджеров, где разрыв достигает 6–7 раз (возможно, это связано с тем, что информацию по доле акций у руководства приватизированных предприятий дали не все предприятия, особенно наиболее успешные).

**Средняя доля обыкновенных акций (а), объема реализации (б) и балансовой прибыли (в), контролируемых отдельными категориями собственников, %**

| Тип собственника                  | Год приватизации |      |      | Год после приватизации |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-----------------------------------|------------------|------|------|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                   |                  |      |      | 1-й                    |      |      | 2-й  |      |      | 3-й  |      |      |
|                                   | а                | б    | в    | а                      | б    | в    | а    | б    | в    | а    | б    | в    |
| Государство                       | 73,3             | 68,2 | 73,7 | 33,0                   | 42,5 | 48,0 | 19,4 | 34,5 | 37,7 | 12,7 | 4,1  | 3,9  |
| Частные акционеры – всего         | 26,7             | 31,8 | 26,3 | 67,0                   | 57,5 | 52,0 | 80,6 | 65,5 | 62,3 | 87,3 | 95,9 | 96,1 |
| Трудовой коллектив                | 18,6             | 9,9  | 11,5 | 41,1                   | 20,0 | 24,4 | 40,7 | 18,9 | 22,0 | 36,1 | 19,2 | 19,6 |
| В том числе руководство           | 2,2              | 0,6  | 0,6  | 3,0                    | 0,7  | 0,6  | 4,5  | 0,7  | 0,8  | 7,5  | 1,1  | 1,0  |
| Внешние акционеры                 | 8,2              | 22,0 | 14,8 | 25,9                   | 37,5 | 27,6 | 39,9 | 46,6 | 40,3 | 51,2 | 76,7 | 76,5 |
| физические лица                   | 1,0              | 0,4  | 0,4  | 3,7                    | 1,9  | 1,3  | 5,8  | 2,4  | 3,4  | 7,6  | 7,6  | 6,5  |
| инвестиционные фонды              | 1,7              | 0,6  | 0,6  | 8,2                    | 3,3  | 3,4  | 7,2  | 3,3  | 4,9  | 7,5  | 6,0  | 4,8  |
| банки                             | 0,1              | 0    | 0,1  | 0,5                    | 0,1  | 0,4  | 0,4  | 0,2  | 0,4  | 1,8  | 1,5  | 1,2  |
| АО                                | 4,0              | 20,8 | 13,6 | 6,8                    | 29,0 | 20,9 | 11,0 | 34,4 | 26,2 | 11,0 | 40,3 | 46,1 |
| ЗАО, ООО                          | 1,4              | 0,1  | 0,1  | 6,7                    | 3,1  | 1,6  | 15,5 | 6,3  | 5,3  | 23,2 | 21,2 | 17,8 |
| В том числе иностранные инвесторы | 0,0              | 0,0  | 0,0  | 0,8                    | 0,9  | 3,4  | 2,4  | 2,1  | 3,1  | 4,6  | 9,0  | 7,3  |



У внешних акционеров, начиная с года приватизации, контролируемая ими доля объема реализации и прибыли превышает их долю в голосующих акциях. Наиболее значительным разрыв был в год приватизации, где превышение составило 1,5–2,5 раза (т. е. внешние акционеры скупали акции наиболее прибыльных и имеющих больший объем реализации предприятий непосредственно в год приватизации). В первый и второй годы разрыв сокращался, однако уже в третьем снова увеличился и составил 1,5 раза. В то же время по различным типам внешних акционеров картина весьма неоднородна. Если физические лица, инвестиционные фонды, банки, ЗАО и ООО в голосующих акциях имеют большую долю, чем в объеме реализации и прибыли, то АО контролируют в 3–5 раз больше объема реализации и прибыли, чем имеют голосов (особенно существенны различия по объему реализации). Доля иностранных инвесторов в объеме реализации и прибыли также выше, чем их доля в голосующих акциях.

Очевидно, что указанные выше различия обусловлены тем, что объемы реализации и прибыли предприятий не соответствуют размерам их уставного капитала: на один рубль номинальной стоимости голосующих акций на разных предприятиях приходится разный объем реализации и прибыли.

В табл. 3 для выделенных групп собственников приведены показатели, характеризующие отдачу собственного капитала (реализация на рубль номинальной стоимости голосующих акций), рентабельность собственного капитала (балансовая прибыль на рубль номинальной стоимости голосующих акций) и коэффициент прибыльности (объем балансовой прибыли на рубль реализации) в сравнении с соответствующими средними по выборке.

Эти показатели подтверждают сделанные выше выводы, что отдача и рентабельность собственного капитала у внешних акционеров существенно выше средних за весь исследуемый период, у государства – выше средних только до третьего послепrivатизационного года, а у трудового коллектива и руководителей – значительно ниже средних для всех рассматриваемых послепrivатизационных лет.

**Отдача собственного капитала (б/а), рентабельность собственного капитала (в/а), коэффициент прибыльности (в/б) предприятий, контролируемых отдельными категориями собственников, в сравнении с соответствующими средними величинами**

| Тип собственника                  | Год приватизации |      |      | Год после приватизации |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-----------------------------------|------------------|------|------|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                   |                  |      |      | 1-й                    |      |      | 2-й  |      |      | 3-й  |      |      |
|                                   | б/а              | в/а  | в/б  | б/а                    | в/а  | в/б  | б/а  | в/а  | в/б  | б/а  | в/а  | в/б  |
| Государство                       | 0,93             | 1,00 | 1,08 | 1,29                   | 1,45 | 1,13 | 1,78 | 1,94 | 1,09 | 0,32 | 0,31 | 0,95 |
| Частные акционеры – всего         | 1,19             | 0,98 | 0,83 | 0,86                   | 0,78 | 0,90 | 0,81 | 0,77 | 0,95 | 1,10 | 1,10 | 1,00 |
| Трудовой коллектив                | 0,53             | 0,62 | 1,16 | 0,49                   | 0,59 | 1,22 | 0,46 | 0,54 | 1,16 | 0,53 | 0,54 | 1,02 |
| В том числе руководство           | 0,27             | 0,27 | 1,00 | 0,23                   | 0,20 | 0,86 | 0,16 | 0,18 | 1,14 | 0,15 | 0,13 | 0,91 |
| Внешние акционеры                 | 2,68             | 1,80 | 0,67 | 1,45                   | 1,07 | 0,74 | 1,17 | 1,01 | 0,86 | 1,50 | 1,49 | 1,00 |
| физические лица                   | 0,40             | 0,40 | 1,00 | 0,51                   | 0,35 | 0,68 | 0,41 | 0,59 | 1,42 | 1,00 | 0,86 | 0,86 |
| инвестиционные фонды              | 0,35             | 0,35 | 1,00 | 0,40                   | 0,41 | 1,03 | 0,46 | 0,68 | 1,48 | 0,80 | 0,64 | 0,8  |
| банки                             | 0,00             | 0,00 | 0,00 | 0,2                    | 0,8  | 4,00 | 0,5  | 1,00 | 2,00 | 0,83 | 0,67 | 0,80 |
| АО                                | 5,20             | 3,40 | 0,65 | 4,26                   | 3,07 | 0,72 | 3,13 | 2,38 | 0,76 | 3,66 | 4,19 | 1,14 |
| ЗАО, ООО                          | 0,07             | 0,07 | 1,00 | 0,46                   | 0,24 | 0,52 | 0,41 | 0,34 | 0,84 | 0,91 | 0,77 | 0,84 |
| В том числе иностранные инвесторы | 0,00             | 0,00 | 0,00 | 1,12                   | 4,25 | 3,78 | 0,87 | 1,29 | 1,48 | 1,96 | 1,59 | 0,81 |

*Внешние акционеры выбирают предприятия, которые дают наиболее высокую отдачу на рубль вложенных средств и обеспечивают их высокую рентабельность, в то время как эффективность вложений трудовых коллективов и руководителей весьма низка, поскольку они вкладывают средства в акции собственных предприятий, независимо от результатов их деятельности.*

Вместе с тем на критерий эффективности вложений, похоже, ориентируются только АО и иностранные инвесторы, поскольку у всех остальных выделенных групп внешних акционеров рентабельность вложенных собственных средств ниже средней.

Если проанализировать коэффициент прибыльности предприятий, контролируемых отдельными группами собственников, можно найти объяснение столь, на первый взгляд, непоследовательному поведению других внешних инвесторов. Практически все они контролируют предприятия, уровень прибыльности которых соответствует среднему или превышает его (это же характерно для трудовых коллективов). Следовательно, именно прибыльность является основным критерием вложения средств внешних инвесторов (и трудовых коллективов). По-видимому, в условиях падения объемов выпускаемой продукции и массы прибыли коэффициент прибыльности представляется многим инвесторам более приемлемым показателем, поскольку характеризует внутренний потенциал предприятия и возможность существенного увеличения эффективности вложенных средств при росте объемов производства. В отличие от этой надежды на будущее, АО живут настоящим: у них очень высокие показатели эффективности вложенных средств, но коэффициент прибыльности ниже среднего. Наиболее грамотно строят свою инвестиционную политику иностранные инвесторы, которые имеют высокие показатели не только эффективности вложенных средств, но и прибыльности.

Самым удивительным образом ведут себя ЗАО и ООО: у них все показатели хуже средних. В этом они схожи с группой акционеров – руководителей предприятий, и здесь, по-видимому, скрывается объяснение подобному поведению.

*Судя по всему, ЗАО и ООО являются «карманными» фирмами руководителей приватизированных предприятий и предназначены для приобретения контроля над этими предприятиями.*

Мы провели также анализ динамики структуры собственности по вариантам приватизации и по размерам предприятия. Сравнение вариантов приватизации позволяет выделить довольно четкие тенденции (табл. 4).

Таблица 4

**Доля пакетов акций разных типов собственников по вариантам приватизации (средние показатели), %**

| Тип собственника                  | Год приватизации | Год после приватизации |      |      |      |      |
|-----------------------------------|------------------|------------------------|------|------|------|------|
|                                   |                  | 1-й                    | 2-й  | 3-й  | 4-й  | 5-й  |
| <i>Вариант приватизации 1</i>     |                  |                        |      |      |      |      |
| Государство                       | 77,3             | 53,7                   | 28,5 | 27,6 | 20,1 | 12,1 |
| Частная собственность – всего     | 22,8             | 46,4                   | 71,5 | 72,4 | 79,9 | 87,9 |
| Трудовой коллектив                | 14,8             | 20,5                   | 26,8 | 24,4 | 20,0 | 17,5 |
| В том числе менеджеры             | 2,9              | 3,4                    | 4,3  | 11,9 | 4,0  | 4,4  |
| Внешние акционеры                 | 8,0              | 25,9                   | 44,8 | 48,0 | 59,8 | 70,4 |
| физические лица                   | 0,0              | 2,6                    | 3,0  | 4,5  | 7,1  | 7,5  |
| инвестиционные фонды              | 0,0              | 4,9                    | 10,9 | 10,3 | 12,7 | 16,2 |
| банки                             | 0,0              | 0,0                    | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  |
| АО                                | 8,0              | 10,7                   | 10,4 | 10,1 | 11,0 | 14,1 |
| ЗАО, ООО                          | 0,0              | 7,7                    | 20,4 | 23,1 | 29,1 | 32,7 |
| В том числе иностранные инвесторы | 0,0              | 0,0                    | 0,0  | 1,3  | 5,8  | 2,1  |
| <i>Вариант приватизации 2</i>     |                  |                        |      |      |      |      |
| Государство                       | 73,2             | 30,7                   | 19,7 | 9,7  | 8,0  | 6,3  |
| Частная собственность – всего     | 26,8             | 69,3                   | 80,3 | 90,3 | 92,0 | 93,7 |
| Трудовой коллектив                | 18,0             | 42,4                   | 40,3 | 35,2 | 27,1 | 24,5 |
| В том числе менеджеры             | 2,4              | 2,5                    | 3,5  | 5,0  | 4,7  | 4,7  |

|                                   |      |      |       |       |       |       |
|-----------------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Внешние акционеры                 | 8,8  | 26,8 | 40,0  | 55,1  | 64,9  | 69,2  |
| физические лица                   | 1,4  | 4,4  | 7,0   | 9,0   | 13,6  | 14,0  |
| инвестиционные фонды              | 2,3  | 10,2 | 6,5   | 7,4   | 7,4   | 7,7   |
| банки                             | 0,2  | 0,8  | 0,6   | 2,7   | 3,0   | 3,8   |
| АО                                | 2,7  | 4,1  | 9,8   | 10,3  | 17,0  | 14,4  |
| ЗАО, ООО                          | 2,1  | 7,4  | 14,9  | 24,6  | 22,7  | 29,3  |
| В том числе иностранные инвесторы | 0,0  | 0,4  | 2,5   | 5,7   | 8,9   | 13,6  |
| <i>Вариант приватизации 2а</i>    |      |      |       |       |       |       |
| Государство                       | 82,0 | 5,7  | 0,0   | 0,0   | 0,0   | 0,0   |
| Частная собственность – всего     | 18,0 | 94,3 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Трудовой коллектив                | 18,0 | 74,5 | 69,0  | 61,9  | 59,1  | 42,8  |
| В том числе менеджеры             | 4,9  | 10,2 | 15,9  | 17,5  | 18,3  | 23,1  |
| Внешние акционеры                 | 0,0  | 19,8 | 30,9  | 38,1  | 40,9  | 57,2  |
| физические лица                   | 0,0  | 2,6  | 5,6   | 8,2   | 9,8   | 9,2   |
| инвестиционные фонды              | 0,0  | 1,7  | 1,9   | 1,7   | 1,2   | 1,5   |
| пенсионные фонды                  | 0,0  | 0,0  | 0,0   | 0,0   | 0,0   | 0,0   |
| банки                             | 0,0  | 0,0  | 0,0   | 0,1   | 0,1   | 0,3   |
| АО                                | 0,0  | 14,8 | 20,6  | 17,4  | 17,7  | 18,6  |
| ЗАО, ООО                          | 0,0  | 0,6  | 2,9   | 10,7  | 12,1  | 27,7  |
| В том числе иностранные инвесторы | 0,0  | 6,4  | 8,8   | 6,8   | 6,8   | 4,6   |

Вариант 1 позволяет государству сохранить за собой относительно большой пакет акций, а вариант 2а (предприятие сначала было передано в аренду без права выкупа, а затем государственная доля имущества была приватизирована по варианту 2) обеспечивает максимально большой пакет акций трудовому коллективу, особенно менеджерам. Чем медленнее государство продает свои акции, тем меньше доля акций у трудового коллектива и больше – у внешних инвесторов, особенно у ЗАО и ООО.

Сколько бы ни имели акций трудовые коллективы, в течение 5 лет после приватизации они избавляются почти от половины их. ЗАО и ООО интересуются всеми предприятиями, независимо от использованного варианта приватизации. АО и менеджеры предпочитают вариант 2а, инвестиционные фонды – вариант 1, физические лица, иностранные инвесторы и банки – вариант 2.

Анализ свидетельствует, что **чем крупнее предприятие, тем быстрее государство избавляется от своих акций**, чем меньше акций у трудовых коллективов, тем они быстрее их продают (табл. 5).

Таблица 5

**Доля разных собственников пакетов акций  
на предприятиях разной величины, %**

| Тип<br>собственника  | Год<br>прива-<br>тизации | Год после приватизации |      |      |      |      |
|--|--------------------------|------------------------|------|------|------|------|
|  |                          | 1-й                    | 2-й  | 3-й  | 4-й  | 5-й  |
| <i>Средние предприятия (численность от 200 до 1000 чел.)</i>   |                          |                        |      |      |      |      |
| Государство  | 67,5                     | 38,7                   | 26,6 | 24,0 | 23,5 | 15,1 |
| Частная собственность –<br>всего                               | 32,5                     | 61,3                   | 73,4 | 76,0 | 76,5 | 84,9 |
| Трудовой коллектив   | 22,7                     | 43,0                   | 43,3 | 39,3 | 31,6 | 31,4 |
| В том числе менеджеры  | 5,3                      | 3,0                    | 4,0  | 5,7  | 5,8  | 7,5  |
| Внешние акционеры  | 9,8                      | 18,3                   | 30,1 | 36,7 | 44,9 | 53,4 |
| физические лица  | 1,1                      | 3,4                    | 4,5  | 8,1  | 14,7 | 11,0 |
| инвестиционные фонды   | 1,7                      | 5,0                    | 5,3  | 4,6  | 3,6  | 4,6  |
| банки  | 0,0                      | 0,8                    | 0,1  | 0,0  | 0,0  | 0,8  |
| АО   | 6,3                      | 4,4                    | 10,5 | 7,6  | 11,7 | 13,8 |
| ЗАО, ООО   | 0,6                      | 4,7                    | 9,7  | 16,4 | 14,8 | 23,2 |
| В том числе иностранные<br>инвесторы                           | 0,0                      | 0,0                    | 0,0  | 0,0  | 1,9  | 7,3  |
| <i>Крупные предприятия (численность от 1001 до 10000 чел.)</i> |                          |                        |      |      |      |      |
| Государство  | 79,9                     | 31,1                   | 14,7 | 9,6  | 5,2  | 4,3  |
| Частная собственность –<br>всего                               | 20,1                     | 68,9                   | 85,3 | 90,4 | 94,8 | 95,7 |
| Трудовой коллектив   | 17,5                     | 44,0                   | 43,6 | 37,4 | 32,2 | 26,8 |
| В том числе менеджеры  | 1,9                      | 3,4                    | 5,3  | 8,8  | 6,8  | 6,3  |

|   |      |      |      |      |      |       |
|---|------|------|------|------|------|-------|
| Внешние акционеры   | 2,6  | 24,9 | 41,7 | 53,0 | 62,6 | 68,9  |
| физические лица   | 0,2  | 3,3  | 5,9  | 7,2  | 11,4 | 13,0  |
| инвестиционные фонды  | 1,0  | 10,6 | 9,0  | 9,8  | 11,0 | 11,7  |
| банки   | 0,2  | 0,5  | 0,6  | 2,7  | 2,9  | 3,2   |
| АО  | 0,9  | 6,1  | 10,3 | 10,2 | 12,7 | 11,2  |
| ЗАО, ООО  | 0,3  | 4,4  | 14,6 | 22,0 | 23,3 | 29,8  |
| В том числе иностранные инвесторы                                     | 0,0  | 1,3  | 3,8  | 6,2  | 9,2  | 9,9   |
| <i><b>Сверхкрупные предприятия (численность более 10000 чел.)</b></i> |      |      |      |      |      |       |
| Государство   | 55,2 | 32,7 | 32,7 | 9,5  | 6,9  | 0,0   |
| Частная собственность – всего   | 44,8 | 67,3 | 67,3 | 90,5 | 93,1 | 100,0 |
| Трудовой коллектив  | 13,6 | 18,0 | 14,1 | 15,5 | 15,2 | 5,2   |
| В том числе менеджеры   | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,1  | 0,1  | 0,0   |
| Внешние акционеры   | 31,2 | 49,3 | 53,2 | 75,0 | 77,9 | 94,8  |
| физические лица   | 5,0  | 7,7  | 6,7  | 9,0  | 7,3  | 5,7   |
| инвестиционные фонды  | 5,9  | 0,8  | 0,5  | 0,4  | 0,1  | 0,1   |
| банки   | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,2  | 1,4  | 3,8   |
| АО  | 20,0 | 20,3 | 20,5 | 28,3 | 26,9 | 44,8  |
| ЗАО, ООО  | 0,3  | 20,5 | 25,5 | 37,0 | 42,3 | 40,4  |
| В том числе иностранные инвесторы                                     | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 6,8  | 14,9 | 20,5  |

Наиболее крупными акционерами являются ЗАО и ООО, доля которых тем больше, чем крупнее предприятие. Инвестиционные фонды, судя по всему, скупают акции для перепродажи, особенно акции сверхкрупных предприятий. Физические лица предпочитают крупные предприятия, акции средних и сверхкрупных предприятий они перепродают. Иностранные инвесторы тем активнее, чем крупнее предприятие, и имеют уже пятую часть акций сверхкрупных предприятий, хотя достаточно долго присматриваются к ним.

## Динамика пакетов акций в руках основных групп акционеров

Чтобы оценить, какой долей голосующих акций обладают группы собственников на отдельных предприятиях, мы проанализировали динамику пакетов обыкновенных акций основных групп акционеров.

Как можно видеть из табл. 6, **государство** действительно резко снизило за послеприватизационный период свою долю акций приватизированных предприятий, однако это снижение идет неравномерно. К шестому году в распределении наблюдается два четких локальных максимума: на 8,6% всех фирм пакет акций государства составляет от 5 до 25%, но на таком же количестве предприятий государство сохранило контрольный пакет (от 50 до 75%). Характерно также, что доля предприятий первой группы устойчиво падает с первого года приватизации, в то время как второй группы – снижается до третьего послеприватизационного года, а затем начинает расти.

**Трудовые коллективы** активно продают свои акции, однако анализ по величине пакетов свидетельствует, что не все здесь так просто.

В первый год после приватизации наблюдается рост числа фирм с пакетами всех размеров у трудового коллектива. На второй год – рост числа фирм с пакетом акций коллектива от 5 до 50% и снижение числа фирм, где этот пакет составлял от 50 до 75%. На третий год – сокращение числа фирм, где пакет трудового коллектива составляет от 25 до 50% с одновременным ростом числа фирм, где величина пакета – от 5 до 25% и свыше 50%. На четвертый год – сокращение числа фирм, где коллектив обладает от 5 до 75% акций при некотором росте числа фирм в группах, где пакет акций превышает 75%. На пятый год – дальнейшее сокращение числа фирм, где доля акций трудового коллектива составляет от 5 до 50% при увеличении доли фирм, где пакет коллектива – от 50 до 100%, в том числе за счет исчезновения фирм со 100%-й собственностью трудового коллектива.

Таким образом, в течение послеприватизационного периода наблюдается расслоение трудовых коллективов. Наряду с



коллективами, активно распродающими свои акции, есть другие, прилагающие существенные усилия для того, чтобы получить контрольный пакет или даже пакет, обеспечивающий абсолютный контроль в акционерном обществе. В то же время полная концентрация акций в собственности трудового коллектива, по-видимому, к шестому послеприватизационному году стала представляться трудовым коллективам нецелесообразной.

Интересная ситуация складывается с акциями **руководства приватизированных предприятий**. До третьего послеприватизационного года включительно наблюдается существенный рост числа предприятий, где менеджеры имеют от 5 до 25% акций, но затем их число начинает сокращаться. В то же время доля фирм, где менеджеры имеют блокирующий (от 25 до 50% акций) пакет, стабильно увеличивается весь исследуемый период и достигает к его концу 8,6%. Таким образом, если часть руководителей, не имеющих блокирующего пакета, продает свои акции, другая часть, наоборот, наращивает свой пакет, чтобы сделать его блокирующим. На третий год появляются даже предприятия, где руководители имеют от 75 до 100% всех акций, но таких предприятий нет уже на четвертый год. Это, однако, не связано с продажей менеджерами своих акций, а только с тем, что соответствующие предприятия не имеют еще столь длинной послеприватизационной истории.

Основная тенденция поведения **внешних акционеров** – приобретение пакета, обеспечивающего абсолютный контроль, или, в крайнем случае, контрольного пакета акций. На пятый год после приватизации доля предприятий, где внешние инвесторы имеют от 50 до 75%, составила 25,7%, а тех, где она от 75 до 100% – 45,7%.

*Почти на каждом втором предприятии внешние инвесторы обладают пакетом акций, обеспечивающим им абсолютный контроль, причем число таких предприятий стабильно росло в течение всего периода.*

Наиболее активны в этом ЗАО и ООО, которые на пятый год в 8,6% фирм имели от 75 до 100% и в 14,3% фирм – от 50 до 75% (наилучший результат среди всех групп инвесторов).

## Динамика пакетов акций в руках основных групп собственников

| Год                        | Размер пакета, % | Группа акционеров |                              |                    |                       |                           |                 |                      |       |       |          |                                   |
|----------------------------|------------------|-------------------|------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------|----------------------|-------|-------|----------|-----------------------------------|
|                            |                  | Государство       | Частные собственники – всего | Трудовой коллектив | В том числе менеджеры | Внешние акционеры – всего | Физические лица | Инвестиционные фонды | Банки | АО    | ЗАО, ООО | В том числе иностранные инвесторы |
| Год приватизации           | [5, 25)          | 6,82              | 2,27                         | 9,09               | 11,36                 | 4,55                      | 4,55            | 6,82                 | 2,27  | 6,82  | 4,55     | 0,00                              |
|                            | [25, 50)         | 13,64             | 13,64                        | 20,45              | 0,00                  | 6,82                      | 0,00            | 2,27                 | 0,00  | 0,00  | 2,27     | 0,00                              |
|                            | [50, 75)         | 13,64             | 13,64                        | 11,36              | 2,27                  | 2,27                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 2,27  | 0,00     | 0,00                              |
|                            | [75, 100)        | 2,27              | 6,82                         | 2,27               | 0,00                  | 4,55                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 2,27  | 0,00     | 0,00                              |
|                            | 100              | 56,82             | 6,82                         | 0,00               | 0,00                  | 0,00                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |
| 1-й год после приватизации | [5, 25)          | 38,64             | 4,55                         | 18,18              | 25,00                 | 15,91                     | 34,09           | 38,64                | 6,82  | 25,00 | 13,64    | 2,27                              |
|                            | [25, 50)         | 15,91             | 11,36                        | 38,64              | 0,00                  | 38,64                     | 0,00            | 6,82                 | 0,00  | 4,55  | 11,36    | 2,27                              |
|                            | [50, 75)         | 11,36             | 15,91                        | 27,27              | 0,00                  | 11,36                     | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |
|                            | [75, 100)        | 4,55              | 43,18                        | 4,55               | 0,00                  | 2,27                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 2,27  | 0,00     | 0,00                              |
|                            | 100              | 9,09              | 15,91                        | 2,27               | 0,00                  | 0,00                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |
| 2-й год после приватизации | [5, 25)          | 25,00             | 4,55                         | 22,73              | 29,55                 | 13,64                     | 47,73           | 29,55                | 4,55  | 31,82 | 13,64    | 4,55                              |
|                            | [25, 50)         | 11,36             | 9,09                         | 52,27              | 2,27                  | 31,82                     | 0,00            | 4,55                 | 0,00  | 13,64 | 13,64    | 4,55                              |
|                            | [50, 75)         | 9,09              | 11,36                        | 18,18              | 0,00                  | 34,09                     | 0,00            | 2,27                 | 0,00  | 0,00  | 11,36    | 0,00                              |
|                            | [75, 100)        | 4,55              | 40,91                        | 2,27               | 0,00                  | 6,82                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 2,27  | 2,27     | 0,00                              |
|                            | 100              | 2,27              | 29,55                        | 2,27               | 0,00                  | 0,00                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |

| Год                        | Размер пакета, % | Группа акционеров |                              |                    |                       |                           |                 |                      |       |       |          |                                   |
|----------------------------|------------------|-------------------|------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------------|-----------------|----------------------|-------|-------|----------|-----------------------------------|
|                            |                  | Государство       | Частные собственники – всего | Трудовой коллектив | В том числе менеджеры | Внешние акционеры – всего | Физические лица | Инвестиционные фонды | Банки | АО    | ЗАО, ООО | В том числе иностранные инвесторы |
| 3-й год приватизации       | [5, 25)          | 23,26             | 4,65                         | 30,23              | 32,56                 | 4,65                      | 58,14           | 25,58                | 4,65  | 32,56 | 18,60    | 11,63                             |
|                            | [25, 50)         | 2,33              | 6,98                         | 41,86              | 4,65                  | 30,23                     | 2,33            | 2,33                 | 0,00  | 11,63 | 23,26    | 4,65                              |
|                            | [50, 75)         | 6,98              | 2,33                         | 20,93              | 0,00                  | 41,86                     | 0,00            | 4,65                 | 2,33  | 2,33  | 13,95    | 2,33                              |
|                            | [75, 100)        | 4,65              | 39,53                        | 2,33               | 2,33                  | 13,95                     | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 2,33  | 2,33     | 0,00                              |
|                            | 100              | 0,00              | 41,86                        | 2,33               | 0,00                  | 0,00                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |
| 4-й год после приватизации | [5, 25)          | 19,05             | 2,38                         | 47,62              | 30,95                 | 4,76                      | 59,52           | 19,05                | 7,14  | 28,57 | 14,29    | 23,81                             |
|                            | [25, 50)         | 2,38              | 7,14                         | 33,33              | 4,76                  | 23,81                     | 7,14            | 4,76                 | 0,00  | 14,29 | 19,05    | 9,52                              |
|                            | [50, 75)         | 7,14              | 2,38                         | 9,52               | 0,00                  | 26,19                     | 2,38            | 0,00                 | 2,38  | 4,76  | 16,67    | 2,38                              |
|                            | [75, 100)        | 2,38              | 28,57                        | 2,38               | 0,00                  | 40,48                     | 0,00            | 4,76                 | 0,00  | 4,76  | 2,38     | 0,00                              |
|                            | 100              | 0,00              | 54,76                        | 2,38               | 0,00                  | 0,00                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |
| 5-й год после приватизации | [5, 25)          | 8,57              | 0,00                         | 37,14              | 22,86                 | 5,71                      | 74,29           | 22,86                | 8,57  | 31,43 | 17,14    | 20,00                             |
|                            | [25, 50)         | 2,86              | 8,57                         | 31,43              | 8,57                  | 22,86                     | 5,71            | 2,86                 | 0,00  | 11,43 | 25,71    | 5,71                              |
|                            | [50, 75)         | 8,57              | 2,86                         | 11,43              | 0,00                  | 25,71                     | 0,00            | 0,00                 | 2,86  | 5,71  | 14,29    | 8,57                              |
|                            | [75, 100)        | 0,00              | 17,14                        | 2,86               | 0,00                  | 45,71                     | 0,00            | 5,71                 | 0,00  | 2,86  | 8,57     | 0,00                              |
|                            | 100              | 0,00              | 68,57                        | 0,00               | 0,00                  | 0,00                      | 0,00            | 0,00                 | 0,00  | 0,00  | 0,00     | 0,00                              |

Согласно анализируемой ранее динамике структуры собственности, на пятый год после приватизации на втором месте по средней доле акций находятся АО. Однако сейчас видно, что инвестиционные фонды, которые по средней доле акций занимают четвертое место, по количеству фирм, где они имеют от 75 до 100% акций, на втором месте (5,7%). Просто инвестиционные фонды имеют в большинстве своем пакеты от 5 до 25% акций (на 22,4% фирм) и на небольшом числе предприятий (2,9%) – от 25 до 50%, что и приводит к относительно небольшой доле акций при усреднении.

Число предприятий, где доля акций инвестиционных фондов от 5 до 75%, по годам то увеличивается, то уменьшается, что свидетельствует, по-видимому, об активной спекулятивной деятельности инвестиционных фондов: они приобретают относительно большие пакеты, затем перепродают их другим группам акционеров. Одновременно инвестиционные фонды постоянно наращивают число предприятий, где обладают абсолютным контролем.

АО до четвертого года включительно увеличивают число предприятий с пакетом от 50 до 100% акций. Однако на пятый год они продают часть акций в группе от 75 до 100%, снижая свою долю до 50–75%. В результате на пятый год на 2,9% предприятий они имеют 75–100% и на 5,71% – от 50 до 75% акций. Видно также, что АО последовательно наращивают свои пакеты, начиная с пакетов, не дающих прав контроля (5– 25% акций), и превращая их постепенно в блокирующие и контрольные.

Физические лица по средней доле акций на пятый год после приватизации находятся на третьем месте, однако это в основном относительно небольшие пакеты. На 74,3% предприятий физические лица имеют 5–25% акций и на 5,7% – от 25 до 50%. В то же время на четвертый год они имели пакет в 25–50% на 7,1% предприятий и на 2,4% – пакет в 50–75% акций, но, очевидно, продали контрольные пакеты и частично – блокирующие.

Банки начали с относительно небольших пакетов (2–25%), но уже на второй год часть их продали. Однако с третьего года их тактика становится более последовательной: идет

медленное наращивание доли предприятий, где банки имеют 5–25% и 50–75%. Таким образом, они также пытаются получить контрольный пакет в управлении приватизированными предприятиями.

Иностранные инвесторы с первого года приобретают относительно небольшие пакеты, постепенно их наращивая до величины контрольного. В результате на пятый год они имеют 5–25% акций в 20% предприятий, 25–50% – в 5,7% и 50–75% – в 8,6% предприятий.

Таким образом, государство, активно продавая акции приватизированных предприятий, сохраняет одновременно за собой контрольный пакет почти на 9% из них. Среди трудовых коллективов, распродающих акции своих предприятий, есть и такие, которые наращивают свой пакет до контрольного или даже обеспечивающего абсолютный контроль. Так же ведут себя и менеджеры. Внешние инвесторы заинтересованы в контроле, и на 71,4% предприятий на пятый год после приватизации имеют контрольный пакет или пакет, обеспечивающий абсолютный контроль. Наиболее активны в этом ЗАО и ООО. Инвестиционные фонды, то покупая, то продавая пакеты разных размеров, постоянно наращивают вместе с тем число предприятий, где обладают абсолютным контролем. АО последовательно наращивают свои пакеты, начиная с пакетов, не дающих прав контроля, и превращая их постепенно в блокирующие и контрольные. Аналогично ведут себя иностранные инвесторы. Банки также пытаются приобрести контрольные пакеты акций. Физические лица обладают пакетами 80% предприятий, но не только покупают акции, но и активно их продают.

Анализ показал также, что **поведение основных групп собственников существенно различается на предприятиях, приватизированных по разным вариантам.** Чем больше акций предоставляет вариант приватизации трудовому коллективу, тем с большим пакетом (пакетом, предоставляющим большие права) готов расстаться коллектив. В варианте 2 государство сохраняет за собой пакет свыше 50% на 8,3% предприятий. Но внешние акционеры активно приобретают проданные государством акции и обладают пакетами, обес-

печаивающими им контроль над приватизированными предприятиями. И наилучшие условия создает для этого вариант 1, где внешние акционеры приобрели контроль более чем на половине всех предприятий: ЗАО и ООО – на 28,6% предприятий, инвестиционные фонды – на 14,3% предприятий, АО – на 10%. Внешние акционеры приобрели такой контроль более чем на трети предприятий варианта 2, ЗАО, ООО – на 20,7% предприятий, физические лица – на 8,3%, инвестиционные фонды, так же как и банки, – на 4,2% предприятий. Наконец, на трети предприятий с вариантом 2а такой контроль имеют ЗАО и ООО.

Чем меньше размер предприятия, тем на большем количестве предприятий этой группы трудовой коллектив сохраняет за собой контроль. Для внешних акционеров тенденция прямо противоположная: чем крупнее предприятие, тем на большем количестве предприятий они имеют контроль: на 66,7% сверхкрупных предприятий (АО и ЗАО, ООО – по 33,3%), на почти 40% крупных предприятий (ЗАО и ООО – на 21,7%, инвестиционные фонды – на 8,7% и банки и АО – по 4,4% предприятий) и на трети средних предприятий (22,2% – ЗАО, ООО и 11,1% – АО).

## **Концентрация собственности в руках основных групп акционеров**

Анализ динамики пакетов акций в руках основных групп собственников позволил выявить некоторые тенденции в распределении собственности. Рассматривались суммарные пакеты акций каждой выделенной группы, поэтому возможно искажение результатов, так как крупный пакет может быть распылен среди многочисленных акционеров, входящих в данную группу, и наоборот, относительно небольшой пакет может находиться в руках одного-единственного акционера. Кроме того, при таком подходе неясно соотношение «сил» отдельных акционеров. Поэтому мы провели также анализ концентрации собственности, в ходе которого рассчитывалась доля предприятий, где акционер определенной группы является крупнейшим акционером приватизированного предприя-

тия, а также входит в число трех крупнейших, пяти крупнейших, а также акционеров, имеющих более 5% акций. При этом не рассматривались как единые акционеры трудовой коллектив (в действиях трудовых коллективов нет реального единства) и менеджеры (данные по ним наименее достоверны).

Государство уже на второй год после приватизации осталось крупнейшим собственником менее чем на 41% предприятий, но входило в число трех крупнейших акционеров на 54,5% предприятий (табл. 7). На пятый год после приватизации государство осталось крупнейшим собственником всего на 14,3% предприятий (со средним пакетом в 44,6% акций, что больше, чем во второй-четвертый годы) и вошло в число трех крупнейших акционеров на 22,9% предприятий.

Наиболее часто (на 31,4% предприятий, со средним пакетом 34,3% акций) крупнейшим акционером на пятый год стали ЗАО, ООО. Они же входят в число трех крупнейших акционеров на 51,4% и пяти крупнейших – на 54,3% предприятий (где имеют в сумме на одном предприятии, соответственно, более 37,3 и 40,1% акций).

На втором месте находятся АО, являющиеся крупнейшими акционерами на 28,6% (средний суммарный пакет – 30,7% акций) предприятий и входящие в число трех крупнейших на 34,3% (28,3% акций) и пяти крупнейших – на 42,9% предприятий (25,2% акций). Можно отметить, что АО раньше, чем ЗАО, ООО, начали приобретать пакеты акций приватизированных предприятий и до второго-третьего года чаще являлись крупнейшими акционерами (хотя их средние пакеты и были уже с первого года меньше).

**Физические лица и инвестиционные фонды** являются крупнейшими акционерами на одинаковом количестве предприятий – 5,7% (хотя средние пакеты инвестиционных фондов и крупнее; они даже обширнее, чем средний пакет акций АО как крупнейшего акционера). В то же время инвестиционные фонды входят в число трех крупнейших на 22,9% предприятий (против 20% физических лиц) и в число пяти крупнейших – на 25,7% (20%). А средняя доля акций у инвестиционных фондов на пятый год (см. табл. 1) ниже, чем у физических лиц, но у физических лиц акции более распылены.

### Распределение собственности по группам акционеров, %

| Представители групп                | Доля предприятий | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля предприятий              | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|------------------------------------|------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                                    | Год приватизации |                                |                                | Первый год после приватизации |                                |                                |
| <b><i>Государство</i></b>          |                  |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                | 93,2             | 78,6                           | 78,6                           | 65,9                          | 45,9                           | 45,9                           |
| Входит в тройку наиболее крупных   | 93,2             | 78,6                           | 78,6                           | 79,5                          | 40,8                           | 40,8                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных  | 93,2             | 78,6                           | 78,6                           | 79,5                          | 40,8                           | 40,8                           |
| Имеет более 5% акций               | 93,2             | 78,6                           | –                              | 79,5                          | 40,9                           | –                              |
| <b><i>Физические лица</i></b>      |                  |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                | 0,0              | x                              | x                              | 0,0                           | x                              | x                              |
| Входит в тройку наиболее крупных   | 0,0              | x                              | x                              | 2,3                           | 11,8                           | 11,8                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных  | 0,0              | x                              | x                              | 2,3                           | 11,8                           | 11,8                           |
| Имеет более 5% акций               | 0,0              | x                              | –                              | 2,3                           | 11,8                           | –                              |
| <b><i>Инвестиционные фонды</i></b> |                  |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                | 0,0              | x                              | x                              | 6,8                           | 17,5                           | 17,5                           |
| Входит в тройку наиболее крупных   | 11,4             | 13,6                           | 11,3                           | 31,8                          | 15,3                           | 13,4                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных  | 11,4             | 13,6                           | 11,3                           | 31,8                          | 16,3                           | 12,7                           |
| Имеет более 5% акций               | 11,4             | 13,6                           | –                              | 31,8                          | 16,9                           | –                              |



| Представители групп               | Доля пред-приятий | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля пред-приятий             | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|-----------------------------------|-------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                                   | Год приватизации  |                                |                                | Первый год после приватизации |                                |                                |
| <b>Банки</b>                      |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 0,0               | х                              | х                              | 0,0                           | х                              | х                              |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 0,0               | х                              | х                              | 4,5                           | 6,9                            | 6,9                            |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 2,3               | 5,1                            | 5,1                            | 6,8                           | 7,5                            | 7,5                            |
| Имеет более 5% акций              | 2,3               | 5,1                            | –                              | 6,8                           | 7,5                            | –                              |
| <b>АО</b>                         |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 6,8               | 40,1                           | 40,1                           | 13,6                          | 19,9                           | 19,9                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 9,1               | 33,7                           | 33,7                           | 29,5                          | 16,2                           | 14,1                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 9,1               | 33,7                           | 33,7                           | 29,5                          | 16,2                           | 14,1                           |
| Имеет более 5% акций              | 9,1               | 33,7                           | –                              | 29,5                          | 16,2                           | –                              |
| <b>ЗАО, ООО</b>                   |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 0,0               | х                              | х                              | 9,1                           | 31,7                           | 31,7                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 4,5               | 7,6                            | 7,6                            | 20,5                          | 25,4                           | 20,8                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 4,5               | 7,6                            | 7,6                            | 20,5                          | 26,1                           | 19,5                           |
| Имеет более 5% акций              | 4,5               | 7,6                            | –                              | 20,5                          | 26,1                           | –                              |

| Представители групп                  | Доля пред-приятий | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля пред-приятий             | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|--------------------------------------|-------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                                      | Год приватизации  |                                |                                | Первый год после приватизации |                                |                                |
| <b><i>Иностранные инвесторы</i></b>  |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                  | 0,0               | х                              | х                              | 0,0                           | х                              | х                              |
| Входит в тройку наиболее крупных     | 0,0               | х                              | х                              | 2,3                           | 11,4                           | 11,4                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных    | 0,0               | х                              | х                              | 2,3                           | 11,4                           | 11,4                           |
| Имеет более 5% акций                 | 0,0               | х                              | –                              | 2,3                           | 11,4                           | –                              |
| <b>Второй год после приватизации</b> |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| <b>Третий год после приватизации</b> |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| <b><i>Государство</i></b>            |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                  | 40,9              | 42,1                           | 42,1                           | 30,2                          | 39,6                           | 39,6                           |
| Входит в тройку наиболее крупных     | 54,5              | 35,6                           | 35,6                           | 37,2                          | 35,7                           | 35,7                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных    | 54,5              | 35,6                           | 35,6                           | 41,9                          | 32,9                           | 32,9                           |
| Имеет более 5% акций                 | 54,5              | 35,6                           | –                              | 41,9                          | 32,9                           | –                              |
| <b><i>Физические лица</i></b>        |                   |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                  | 2,3               | 17,0                           | 17,0                           | 4,7                           | 17,1                           | 17,1                           |
| Входит в тройку наиболее крупных     | 4,5               | 15,0                           | 10,0                           | 9,3                           | 23,9                           | 16,0                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных    | 4,5               | 15,0                           | 10,0                           | 11,6                          | 23,5                           | 13,0                           |
| Имеет более 5% акций                 | 4,5               | 15,0                           | –                              | 11,6                          | 23,5                           | –                              |

| Представители групп               | Доля пред-приятый             | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля пред-приятый             | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|-----------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                                   | Второй год после приватизации |                                |                                | Третий год после приватизации |                                |                                |
| <i>Инвестиционные фонды</i>       |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 6,8                           | 28,1                           | 28,1                           | 7,0                           | 29,6                           | 29,6                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 25,0                          | 16,6                           | 14,1                           | 25,6                          | 18,8                           | 15,9                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 27,3                          | 17,0                           | 13,6                           | 25,6                          | 19,8                           | 14,5                           |
| Имеет более 5% акций              | 27,3                          | 17,7                           | –                              | 25,6                          | 19,8                           | –                              |
| <i>Банки</i>                      |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 0,0                           | х                              | х                              | 0,0                           | х                              | х                              |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 4,5                           | 8,4                            | 8,4                            | 4,7                           | 9,4                            | 9,4                            |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 4,5                           | 8,4                            | 8,4                            | 7,0                           | 8,5                            | 8,5                            |
| Имеет более 5% акций              | 4,5                           | 8,4                            | –                              | 7,0                           | 8,5                            | –                              |
| <i>АО</i>                         |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 18,2                          | 23,7                           | 23,7                           | 18,6                          | 31,4                           | 31,4                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 50,0                          | 17,0                           | 15,6                           | 37,2                          | 20,7                           | 16,5                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 50,0                          | 17,1                           | 15,6                           | 41,9                          | 19,8                           | 14,2                           |
| Имеет более 5% акций              | 50,0                          | 17,1                           | –                              | 41,9                          | 19,8                           | –                              |

| Представители групп                     | Доля предприятий              | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля предприятий              | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|---|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|   | Второй год после приватизации |                                |                                | Третий год после приватизации |                                |                                |
| <b>ЗАО, ООО</b>                         |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                     | 25,0                          | 29,0                           | 29,0                           | 23,3                          | 28,6                           | 28,6                           |
| Входит в тройку наиболее крупных        | 36,4                          | 32,0                           | 21,3                           | 48,8                          | 28,7                           | 21,6                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных       | 38,6                          | 32,7                           | 18,5                           | 51,2                          | 30,9                           | 18,9                           |
| Имеет более 5% акций                    | 38,6                          | 32,7                           | –                              | 51,2                          | 30,9                           | –                              |
| <b>Иностранные инвесторы</b>            |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                     | 2,3                           | 21,4                           | 21,4                           | 9,3                           | 29,8                           | 29,8                           |
| Входит в тройку наиболее крупных        | 4,5                           | 16,7                           | 16,7                           | 16,3                          | 24,1                           | 24,1                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных       | 4,5                           | 24,3                           | 16,2                           | 18,6                          | 23,6                           | 18,9                           |
| Имеет более 5% акций                    | 4,5                           | 28,2                           | –                              | 18,6                          | 24,6                           | –                              |
| <b>Четвертый год после приватизации</b> |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| <b>Пятый год после приватизации</b>     |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| <b>Государство</b>                      |                               |                                |                                |                               |                                |                                |
| Крупнейший акционер                     | 65,9                          | 45,9                           | 45,9                           | 14,3                          | 44,6                           | 44,6                           |
| Входит в тройку наиболее крупных        | 79,5                          | 40,8                           | 40,8                           | 22,9                          | 33,9                           | 33,9                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных       | 79,5                          | 40,8                           | 40,8                           | 22,9                          | 33,9                           | 33,9                           |
| Имеет более 5% акций                    | 79,5                          | 40,9                           | –                              | 22,9                          | 33,9                           | –                              |

| Представители групп               | Доля пред-приятый                | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля пред-приятый            | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|-----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                                   | Четвертый год после приватизации |                                |                                | Пятый год после приватизации |                                |                                |
| <i>Физические лица</i>            |                                  |                                |                                |                              |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 0,0                              | х                              | х                              | 5,7                          | 26,5                           | 26,5                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 2,3                              | 11,8                           | 11,8                           | 20,0                         | 17,7                           | 12,4                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 2,3                              | 11,8                           | 11,8                           | 20,0                         | 19,5                           | 12,4                           |
| Имеет более 5% акций              | 2,3                              | 11,8                           | –                              | 17,1                         | 20,2                           | –                              |
| <i>Инвестиционные фонды</i>       |                                  |                                |                                |                              |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 6,8                              | 17,5                           | 17,5                           | 5,7                          | 35,0                           | 35,0                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 31,8                             | 15,3                           | 13,4                           | 22,9                         | 25,2                           | 22,4                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 31,8                             | 16,3                           | 12,7                           | 25,7                         | 23,3                           | 21,0                           |
| Имеет более 5% акций              | 31,8                             | 16,9                           | –                              | 25,7                         | 24,6                           | –                              |
| <i>Банки</i>                      |                                  |                                |                                |                              |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 0,0                              | х                              | х                              | 0,0                          | х                              | х                              |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 4,5                              | 6,9                            | 6,9                            | 2,9                          | 9,9                            | 9,9                            |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 6,8                              | 7,5                            | 7,5                            | 8,6                          | 8,6                            | 8,6                            |
| Имеет более 5% акций              | 6,8                              | 7,5                            | –                              | 11,4                         | 8,2                            | –                              |

| Представители групп               | Доля предприятий                 | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера | Доля предприятий             | Средний суммарный пакет группы | Средний пакет одного акционера |
|-----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                                   | Четвертый год после приватизации |                                |                                | Пятый год после приватизации |                                |                                |
| <i>АО</i>                         |                                  |                                |                                |                              |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 13,6                             | 19,9                           | 19,9                           | 28,6                         | 30,7                           | 30,7                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 29,5                             | 16,2                           | 14,1                           | 34,3                         | 28,3                           | 26,2                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 29,5                             | 16,2                           | 14,1                           | 42,9                         | 25,2                           | 21,0                           |
| Имеет более 5% акций              | 29,5                             | 16,2                           | –                              | 42,9                         | 25,3                           | –                              |
| <i>ЗАО, ООО</i>                   |                                  |                                |                                |                              |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 9,1                              | 31,7                           | 31,7                           | 31,4                         | 34,3                           | 34,3                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 20,5                             | 25,4                           | 20,8                           | 51,4                         | 37,3                           | 23,2                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 20,5                             | 26,1                           | 19,5                           | 54,3                         | 40,1                           | 20,0                           |
| Имеет более 5% акций              | 20,5                             | 26,1                           | –                              | 54,3                         | 38,7                           | –                              |
| <i>Иностранные инвесторы</i>      |                                  |                                |                                |                              |                                |                                |
| Крупнейший акционер               | 0,0                              | х                              | х                              | 14,3                         | 26,9                           | 26,9                           |
| Входит в тройку наиболее крупных  | 2,3                              | 11,4                           | 11,4                           | 25,7                         | 30,9                           | 19,8                           |
| Входит в пятерку наиболее крупных | 2,3                              | 11,4                           | 11,4                           | 25,7                         | 32,1                           | 16,0                           |
| Имеет более 5% акций              | 2,3                              | 11,4                           | –                              | 25,7                         | 33,6                           | –                              |

Кроме того, доля предприятий, где физические лица являются крупнейшим акционером, на пятый год даже уменьшилась по сравнению с четвертым послеприватизационным годом с 7,1 до 5,7%, но средний пакет акций при этом увеличился. В отличие от других групп акционеров в течение второго-четвертого послеприватизационных годов существенно уменьшилось число предприятий, где инвестиционные фонды входили в число трех-пяти крупнейших акционеров, а в четвертый год – и там, где являлись крупнейшим акционером.

Однако в целом наблюдаемое сокращение акций у отдельных категорий акционеров осуществляется преимущественно не за счет пакетов тех предприятий, где данный акционер входит в число крупнейших (кроме физических лиц).

Банки представлены наиболее слабо, ни на одном предприятии не являются крупнейшим акционером. Но на 2,9% предприятий они входят в число трех крупнейших (средний суммарный пакет – 9,9% акций) и на 8,6% – пяти крупнейших акционеров (8,6%).

**Иностранные инвесторы** весьма рационально используют свои средства. Имея в пятый год в собственности всего 10,1% акций, они являются крупнейшими собственниками на 14,3% предприятий (средний пакет – 26,9% акций), а на 25,7% (имея в среднем в сумме 30,9% акций) входят в число трех крупнейших. Наиболее активно иностранные инвесторы начали вести себя с третьего послеприватизационного года.

Полученные данные позволяют оценить, какой необходимо иметь пакет, чтобы стать крупнейшим собственником или войти в тройку (пятерку) крупнейших акционеров. Чтобы стать крупнейшим акционером, в первый год после приватизации достаточно было иметь 17,5% акций (инвестиционные фонды), на второй – 17 (физические лица), на третий – 17,1 (физические лица), на четвертый – 22,8 (физические лица), на пятый – 26,5% (физические лица). В тройку крупнейших банки, имевшие минимальный пакет, входили, имея в первый год средний пакет в 6,9% акций, на второй – 8,4, на третий – 8,5, в четвертый – 9,4, на пятый – 9,9% акций. Наконец, в пятерку крупнейших те же банки (с минимальным пакетом) входили со средним пакетом 7,5% акций в пер-

вый год, 8,42 – на второй год, 8,4 – на третий, 9,4 – на четвертый, 8,6% акций – на пятый годы.

*Таким образом, наиболее активно концентрировали в своих руках акции приватизированных предприятий ЗАО и ООО, затем АО, инвестиционные фонды, физические лица, банки. Весьма активны также иностранные инвесторы. Причем сокращение акций у отдельных категорий акционеров происходит преимущественно не за счет пакетов акций тех предприятий, где акционер входит в число крупнейших собственников.*

Анализ распределения собственности в зависимости от варианта приватизации показал, что на 42,9% предприятий, приватизированных по варианту 1, крупнейшими акционерами стали ЗАО и ООО, на 28,6% им осталось государство, на 14,3% – АО, на 14,3% – инвестиционные фонды. В варианте 2 государство – крупнейший собственник на 12,5% предприятий, ЗАО и ООО – на 33,3%, АО – на 25,0%, физические лица – на 8,3%, инвестиционные фонды – на 4,2%. АО является крупнейшим акционером на 66,7% предприятий с вариантом 2а. Достаточно активны иностранные инвесторы – крупнейшие акционеры на 33,3% предприятий варианта 2а и 16,7% предприятий варианта 2. К пятому году минимальные пакеты, необходимые, чтобы стать крупнейшим акционером, составили 43,1% для предприятий варианта 1, 21% – для варианта 2 и 19,4% – для варианта 2а.

**Анализ по размерам предприятий** показал, что государство предпочитает средние предприятия, ЗАО и ООО – крупные и сверхкрупные предприятия, АО – сверхкрупные и средние, инвестиционные фонды, физические лица и банки – крупные. Иностранные инвесторы интересуются, прежде всего, сверхкрупными и крупными предприятиями. Причем минимальный пакет, необходимый, чтобы стать крупнейшим акционером, будет тем больше, чем крупнее предприятие, и составляет 65,3% для сверхкрупных предприятий, 25,0% для крупных и 20,0% – для средних предприятий.



## Основные выводы

- Структура собственности российских приватизированных предприятий гораздо более концентрированная, чем в развитых странах, где пакет в 5–10% считается крупным. На 85,7% обследованных предприятий внешний акционер, являющийся крупнейшим собственником, обладает в среднем пакетом в 26,5–35,0% акций.
- Коллективы предприятий, получившие существенные льготы при приватизации, очень быстро избавляются от своих акций, и чем больше был первоначальный пакет, тем быстрее он распродается. Реализованная в России модель приватизации привела к очень низкой эффективности вложений средств трудовых коллективов и руководителей.
- Инвестиционные фонды, предназначенные для того, чтобы предоставить возможность мелкому инвестору эффективно использовать свои средства, вкладывают их даже менее результативно, чем трудовые коллективы.
- Среди выделенных групп акционеров только АО (и иностранные инвесторы) могут быть отнесены к категории стратегических инвесторов. Они методично работают с предприятиями, начиная с небольших пакетов в 5–25% и наращивая их до размера, обеспечивающего им контроль. Все остальные группы внешних инвесторов больше заинтересованы в перепродаже акций. Однако наблюдаемое сокращение акций у отдельных категорий акционеров осуществляется преимущественно не за счет пакетов тех предприятий, где данный акционер входит в число крупнейших. В то же время инвестиционные фонды и физические лица продают даже такие пакеты.
- Исследование опровергает предположение о том, что использование разных вариантов приватизации не имеет значения, поскольку структура собственности в дальнейшем выравнивается. Вариант 1 позволяет государству сохранить за собой относительно большой пакет акций, а вариант 2а обеспечивает максимально боль-

шой пакет акций трудовому коллективу и менеджерам. Чем медленнее государство продает свои акции, тем меньше доля акций у трудового коллектива и больше – у внешних инвесторов, особенно у ЗАО и ООО. Сколько бы ни имели акций трудовые коллективы, в течение 5 лет после приватизации они избавляются почти от 40% (хотя некоторые наращивают свой пакет до контрольного или даже обеспечивающего абсолютный контроль). ЗАО и ООО интересуются всеми предприятиями, независимо от варианта, но особенно – приватизированными по варианту 1. АО предпочитают вариант 2а, инвестиционные фонды – вариант 1, физические лица и банки – вариант 2, иностранные инвесторы – 2а и 2. Концентрация собственности быстрее всего происходит на предприятиях, приватизированных по варианту 1.

- Существенное значение имеет размер предприятия. Государство предпочитает средние предприятия, ЗАО и ООО – крупные и сверхкрупные, АО – сверхкрупные и средние, инвестиционные фонды, физические лица и банки – крупные. Иностранные инвесторы интересуются, прежде всего, сверхкрупными и крупными. Чем больше предприятие, тем быстрее государство избавляется от своих акций, меньше акций у трудовых коллективов и они быстрее их продают. Наиболее крупными акционерами являются ЗАО и ООО, доля которых тем больше, чем крупнее предприятие. Инвестиционные фонды скупают акции для перепродажи, особенно сверхкрупных предприятий. Физические лица предпочитают крупные предприятия, акции средних и сверхкрупных они перепродают. Иностранные инвесторы тем активнее, чем крупнее предприятие, и имеют уже пятую часть акций сверхкрупных предприятий, хотя долго присматриваются к ним.
- Размер минимального пакета акций для крупнейшего акционера не является, как можно было ожидать, обратно пропорциональным размеру предприятия. Анализ показал, что на сверхкрупных предприятиях концентрация собственности выше, и рост концентрации собственности прямо пропорционален размеру предприятия.



## Уважаемая редакция!

Будучи в течение многих лет читателями журнала «ЭКО», всегда с интересом обращаемся к оригинальным, в известном смысле неожиданным, но объективно назревшим темам. Редкий номер характеризуется их отсутствием. Такой подход делает журнал особо привлекательным.

В № 10 журнала за 1999 г. в ряду таких публикаций можно отметить и статью В. Е. Щербака «Цезари от менеджмента, или неумелое управление предприятием». Более чем актуальная для российского менеджмента тема: с одной стороны, наша экономика зримо ощущает недостаток высокопрофессиональных управленцев, с другой стороны, во многих случаях налицо нестабильность успехов и явные ошибки руководителей.

Поскольку упомянутая статья содержит в основном личностные, относящиеся к психологии руководителя, формы и последствия неумелого управления, хотелось бы продолжить обсуждение поднятой темы и высказать соображения более общего, экономического и управленческого порядка.

---

---

## *Фундамент российского мисменеджмента*

В. Б. АКУЛОВ,  
доктор экономических наук, профессор,  
М. Н. РУДАКОВ,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Петрозаводский государственный университет

Мисменеджмент – неумелое управление, к сожалению, достаточно широко представлен в российской практике. При всем многообразии форм проявления результат чаще всего одинаков – ухудшающееся финансово-экономическое положение предприятия, банкротство, смена собственника и уп-

© ЭКО 2000 г.



руководительской команды. Безусловно, личностные характеристики руководителя выступают важнейшей из причин некомпетентных управленческих решений. Однако профессиональная неподготовленность, искаженные ценностные представления, специфика восприятия и решения управленческих проблем менеджером могут быть и следствием объективных социально-экономических условий.

Прежде всего – **специфика отношений собственности и ее организационно-правового оформления**. В силу состоявшегося разделения капитала-собственности и капитала-функции в цепочке «собственность – контроль – управление» своеобразно переплетаются интересы представителей трех субъектов: домашних хозяйств (физические лица), фирм (юридические лица) и государства. Конечно, в развитой рыночной экономике нет более мощного и влиятельного субъекта, чем государство, однако решающую роль в развитие экономики и создание общественного продукта вносит частный сектор, в функционировании и присвоении результатов которого физические и юридические лица представлены по-разному.

Логика исторического развития такова, что значимость физических лиц как организаторов и собственников фирм снижается. Неуклонно уменьшается доля индивидуальных активов в собственности на ресурсы, сужается их реальная возможность управлять собственностью. Общественное производство все более становится «экономикой юридических лиц», в распоряжении которых находятся гигантские материальные и финансовые средства. Подобная деперсонализация собственности усиливается относительной самостоятельностью процессов смены как наемных работников (в том числе топ-менеджеров), так и владельцев пакетов акций реально функционирующих фирм.

*Ярким примером экономики такого типа является современная Япония, где корпорации уже не только определяют экономическую и политическую жизнь общества, но и прямо воздействуют на благосостояние и социальный статус людей. Показательно, что при этом доля физических лиц в капитале составляет не более четверти (Окумура Х. Корпоративный капитализм в Японии. М.: Мысль, 1986).*

Переходный характер российской экономики обусловил факт начальной персонификации субъектов – организаторов фирм. В большинстве своем «создателями и собственниками» предприятий стали физические лица – члены трудовых коллективов, в том числе руководители, получившие немалую долю собственности. Произошедшее наряду с этим обособление институционального и личностного аспектов поведения руководителей предприятий означает преобладание индивидуально-группового типа управления, а значит, трансформацию советской «экономики государства» в современную «экономику физических лиц»<sup>1</sup>.

Существуют две основные группы субъектов, которые в состоянии влиять на использование собственности. Первая из них – владельцы собственности, их главная задача – принятие решений, имеющих долгосрочные, стратегические последствия: способ использования собственности (капитала), варианты дальнейшего использования средств и контроль за динамикой собственности. Кроме того, собственник должен принять принципиальное решение: управлять собственностью самому или передать в управление менеджерам. Здесь следует иметь в виду, что историческое развитие экономики уже давно подвело собственников к необходимости использовать в управлении профессионалов и создавать механизмы их высокопроизводительного труда. Профессионализация управления – предпосылка и условие существования менеджмента как разновидности общественного труда.

Вторая группа лиц, которая в состоянии изменить результаты функционирования собственности, – менеджеры, наемные управляющие, те, кому собственники доверяют права управления собственностью от своего имени и в своих интересах. Однако независимо от того, кто управляет собственностью, цели и правила работы управляющих устанавливает собственник, он же определяет их права и обязанности, а также критерии, по которым будет оцениваться менеджер. Тем самым собственник решает проблему контроля собствен-

---

<sup>1</sup> См.: Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 81–95.

ности с позиций ее сохранности и эффективности использования: менеджеры добиваются поставленных целей, принимая текущие и оперативные решения и, реализуя их, тем самым обеспечивают качественное управление собственностью.

Подобное «раздвоение» управления организацией означает своеобразное разделение властей. Собственники создают органы, реализующие законотворческую власть (собрание акционеров, совет директоров, правление) и определяющие направления развития, ориентиры и правила работы в организации, а менеджмент получает все распорядительные полномочия для достижения сформулированных целей.

И все же разделение собственников и менеджмента не может быть и не является абсолютным. Близость менеджеров к собственникам (ведь они реализуют их замыслы) находит выражение и в структуре акционерного капитала. Как правило, менеджмент организации выступает активным собственником, получая в свое владение (как условие осуществления управленческих функций, а также в качестве вознаграждения за труд) определенную часть акционерного капитала. С одной стороны, это отчасти деформирует отношения собственников и менеджмента, с другой – способствует переплетению их экономических интересов.

Чтобы достичь оптимального сочетания различных типов собственников акционерного капитала, необходимо длительное экономическое развитие. Главных тенденций здесь две. Первая выражается в изменении соотношения физических и юридических лиц среди собственников. Постоянное снижение доли первых обуславливается тем, что в большинстве своем они стремятся к получению текущих доходов в ущерб достижению стратегических целей организации, а фирмы-собственники более заинтересованы в устойчивых темпах развития как условия существования бизнеса в целом, всей системы предприятий-участников, а значит, и предпочитают не присвоение, а реинвестирование прибыли. Поэтому юридические лица стремятся перераспределить акционерную собственность (естественно, рыночными способами) в свою пользу. Эту тенденцию красноречиво демонстрирует акционерный капитал Японии.

*Если в начале 50-х годов 69% акционерного капитала в Японии находилось в руках физических лиц, то к началу 90-х их доля составила всего 24%, а 67% акционерного капитала сосредоточили в своих руках юридические лица – финансовые институты (42%) и предприятия реального сектора (25%) (Эксперт. 1998. № 13. С. 61).*

Вторая тенденция изменения структуры акционерного капитала – перераспределение собственности в пользу внешних инвесторов. Пакеты акций, принадлежащие акционерам – работникам фирмы и менеджменту, измеряются единицами процентов. Это объясняется недостаточным значением мелких пакетов акций для развития хозяйской мотивации работников и безусловным преобладанием в совокупных доходах граждан оплаты труда. Раздвоение капитала на реальный и фиктивный актуализирует известную противоречивость интересов собственников и менеджеров. Собственники не в последнюю очередь ориентированы на накопление фиктивного (рост дивидендов и курсов акций) капитала, напротив, менеджеры тяготеют к тому, чтобы реальный и фиктивный капитал, по возможности, не отрывались друг от друга.

Значительная доля в акционерном капитале внешних инвесторов позволяет реализовать концепцию распыленной структуры.

*Именно такая структура характерна для акционерной собственности США. Индивидуальные вкладчики являются держателями 48% акций. Показательно, что во многих американских корпорациях трудно найти крупных доминирующих инвесторов: доля частных и паевых пенсионных фондов составляет менее 25%, государства (в лице государственных пенсионных фондов) – около 10% (Эксперт. 1998. № 13. С. 61).*

Привлечение мелких акционеров – это не только средство мобилизации свободных финансовых ресурсов населения, но и уменьшение роли акционеров в управлении компанией (индивидуальные владельцы акций далеко не всегда имеют желание и возможность участвовать в работе органов управления), что позволяет менеджменту целенаправленно реализовывать интересы собственно акционерного общества как

экономического субъекта. С учетом сказанного посмотрим на структуру акционерного капитала России\*.

### Доля в капитале АО основных инвесторов, %

| Отрасль        | Трудовой коллектив | Менеджмент | Крупные внешние инвесторы | Мелкие внешние инвесторы | Государство |
|----------------|--------------------|------------|---------------------------|--------------------------|-------------|
| Промышленность | 52,0               | 14,2       | 11,5                      | 8,2                      | 14,1        |
| Машиностроение | 51,9               | 14,8       | 12,6                      | 7,7                      | 13,0        |
| Химическая     | 54,5               | 8,3        | 9,3                       | 11,0                     | 17,0        |
| Пищевая        | 51,3               | 13,4       | 10,8                      | 9,4                      | 15,2        |
| Легкая         | 56,1               | 13,1       | 7,3                       | 6,4                      | 17,1        |

\* По данным Госкомимущества РФ // Панорама приватизации. 1996. № 4. С. 33.

Прежде всего заметим, что преобладание среди собственников членов трудового коллектива не означает факта их консолидированного голосования при принятии стратегических решений. Чаще всего они выступают как мелкие акционеры, интересы которых едва ли идут дальше получения дивидендов. Они заинтересованы в сохранении предприятия как потребителя рабочей силы и источника заработной платы.

Получение в ходе приватизации трудовыми коллективами контрольного пакета акций не привело к перестройке и повышению эффективности управления, улучшению финансово-экономического положения предприятий. В некотором смысле администрация и внешние инвесторы могут рассматривать владение этими акциями как формальное, а их собственников – как потенциальных продавцов.

Безусловно, решающее значение для управления российскими предприятиями имеет высокая концентрация акционерного капитала в руках менеджмента. Доля капитала, принадлежащего менеджменту, практически одинакова по отраслям промышленности (за исключением химической), она существенно (на 2,7 пункта) превышает долю крупных инвесторов и сравнима лишь с собственностью государства. При этом нередки случаи, когда высшему руководителю дается дове-



ренность на управление государственным пакетом акций. В качестве альтернативы укажем на результаты западного исследования, авторы которого утверждают: если в руках высшего управляющего сосредотачивается более 5% (всего!) акций компании, у него возникает стимул жить за счет других, и его положение на руководящем посту становится непоколебимым.

Поскольку внешние инвесторы пока еще не приобрели должного положения, сложившаяся структура акционерного капитала привела к трансформации отношений собственности. Сосредоточив в своих руках текущее управление и контроль организации, менеджмент узурпировал экономическую власть на предприятиях и получил широкие возможности для реализации своих специфических интересов. *Менеджмент зачастую становится выше собственника, собственник в значительной мере утрачивает контроль над менеджментом.* Конечно, не следует забывать, что это перераспределение экономических полномочий достигнуто на основе присвоения менеджерами части собственности и адекватного участия в акционерном капитале.

Благоприятствует этому процессу и специфика образования и функционирования руководящих органов акционерных обществ. Зачастую для участия в собрании акционеров – высшем органе управления – необходимо значительное количество голосующих акций, мелкие акционеры остаются в стороне. По такому принципу формируется и совет директоров (наблюдательный совет), в работе которого принимают участие представители собственников крупных пакетов акций. Образование исполнительных органов акционерного общества может находиться в компетенции как собрания акционеров, так и совета директоров. Ответственность за назначение стимулирует хорошее отношение директората к высшим менеджерам.

В том и другом случае в составе наблюдательного и исполнительного органов власти общества происходит персонафикация акционерного капитала: создаются условия, при которых интересы организации подменяются интересами крупных собственников, в том числе и в первую очередь – менед-

жеров. В известном смысле это противоречит общеэкономической тенденции деперсонификации собственности и возрастанию роли юридических лиц, однако вполне объяснимо быстротой и спецификой формирования акционерного капитала в России.

Реализация интересов собственников и менеджмента является, безусловно, важнейшей экономической закономерностью, обуславливающей выбор и развитие форм осуществления деятельности предприятий. В условиях любой организационно-правовой формы интересы собственника – ведущие и определяющие, но механизмы их реализации различны.

Естественно-исторический процесс экономического развития обеспечил постепенность совершенствования организационных форм предпринимательской деятельности. Индивидуальные владения и партнерства превращались в корпорации с огромным числом акционеров и высокопрофессиональным самостоятельным менеджментом в течение длительного времени. Постепенно происходило и изменение экономического сознания людей, росло понимание ими потребностей развития экономики.

Российские фирмы познавали разнообразие организационного оформления бизнеса в короткие сроки, причем на основе теоретического знания и практического опыта зарубежных партнеров. Это сказалось на характеристиках собственников и менеджеров, специфике структуры организационно-правовых форм как создаваемых, так и реформируемых предприятий.

*В России в небольших фирмах трудится всего 9,6% общей численности занятых, ими создается 10–11% ВВП, в расчете на тысячу жителей в стране имеется всего 5,65 предприятий такого типа. Для развитых стран соответствующие показатели составляют: 49–78%, 50–67%, а на каждую тысячу населения приходится до 74,2 фирм (Блинов А. Условия регулирования малого бизнеса // Экономист. 1999. № 2. С. 75).*

Российский бизнес очень быстро понял пагубность последствий неограниченной ответственности. Это предопределило,

в частности, почти полное отсутствие в экономике партнерств (товариществ) и малую по сравнению с развитыми странами долю и средних и мелких фирм, для которых, как правило, характерно совпадение собственности, контроля и управления.

Усилия государства по развитию и поддержке малого предпринимательства пока не приносят ощутимых результатов. Российские бизнесмены, организуя предприятия, сразу ориентируются на ограничение риска убытков, предпочитают перекладывать основную ответственность на создаваемое юридическое лицо. Поэтому в огромных размерах привлекаются средства мелких вкладчиков, банки предоставляют, а предприятия получают значительные кредиты: *собственники и высший менеджмент рискуют только своим вкладом, зачастую не очень заботясь об эффективности использования «чужих» средств.*

Ускоренный процесс создания новых экономических структур и быстрая широкомасштабная приватизация вылились в шаблонные организационно-правовые формы предприятий. Фирмы, созданные по инициативе заинтересованных учредителей, как правило, начинали и длительное время функционируют в закрытых организационно и экономически формах – обществах (товариществах) с ограниченной ответственностью или закрытых акционерных. Даже крупные банковские структуры не избежали этого соблазна. Обоснование такого выбора организационно-правовых форм достаточно очевидно.

Что касается приватизированных предприятий, то их организационные формы определялись зачастую принудительно нормативными актами государства. При этом решающей была проблема контроля: сохранение его в руках государства, передача трудовым коллективам или сторонним (частным) инвесторам. Для решения этой задачи наиболее подходила организационно-правовая форма открытого акционерного общества, ее достоинством в условиях экономического кризиса была возможность легального и быстрого передела приватизированной собственности.

Поэтому специфика организационно-правовых форм предприятий России, их структурная неадекватность потребнос-

тям возрождения российской экономики деформируют отношения собственности и создают благоприятные условия реализации самодовлеющих интересов менеджеров. Профессиональные менеджеры, осуществляя распорядительные функции и опираясь на специфику организационно-правовых форм предприятий, в состоянии принудить собственника «делиться» доходами от собственности.

Сложившаяся в современных условиях конфигурация собственности, контроля и управления обуславливает следующие черты российского управления:

- расхождение институционального и личностного аспектов поведения менеджеров при доминировании интересов физических лиц;
- обусловленный неопределенностью и нестабильностью внешней среды сдвиг интересов экономических субъектов в сторону краткосрочных;
- ограничение свободной рыночной конкуренции и создание отраслевых, региональных и поведенческих барьеров рыночных перемещений;
- неэффективность использования большинства ресурсов и с институциональной, и с общесистемной точек зрения.

Поведение современных российских менеджеров во многом обусловлено тем, что в условиях экономического кризиса и деформированности отношений собственности вознаграждение за труд и удовлетворение личных потребностей высших руководителей отнюдь не обязательно зависят от эффективной работы предприятия. В данном случае речь идет не об использовании служебных полномочий в личных целях – зачастую контрактные условия найма руководителя гарантируют такое положение независимо от финансовых результатов функционирования организации.

Контрактные отношения между акционерами и менеджерами не исключают преследования личных интересов управляющими. Роль «высших участников» корпоративного управления зачастую больше, чем это предусматривается контрактами. Реальный руководитель предприятия всегда обладает большей информацией о действительном состоянии организации, чем собственник, осуществляющий контроль за

ним. Небрежное выполнение своих обязанностей, преследование целей, отличных от общеорганизационных, заключение сделок с заинтересованными субъектами – все это проявления дискреционного (самостоятельного) поведения менеджеров. В собственно экономическом смысле это означает получение ориентированных на непроизводственное потребление доходов физическими лицами за счет перераспределения общественного продукта на основе концентрации ими функций управления и контроля.

Неэффективность созданной экономической конструкции не вызывает сомнения, ее развитие противоречит потребностям научно-технического и экономического прогресса. Простое перекачивание ресурсов из производственной сферы в область личного потребления не может продолжаться бесконечно. Экономические ресурсы общества и предприятий должны создавать благосостояние людей. Поэтому нетрудно предугадать потребность и направление дальнейшего изменения структуры собственников капитала в России. Господство эффективных собственников и адекватная роль менеджмента должны быть его отправными пунктами.

*Позитивный вариант развития событий предполагает усиление законодательного регулирования функционирования акционерного капитала и сближение интересов менеджмента, предприятий и общества.*

В заключение остановимся еще на двух особенностях, обуславливающих «успешное» развитие мисменеджмента в России: экономическая подготовка и механизм реализации интересов менеджмента.

Нередко проводится разграничение между старым административным персоналом и новыми менеджерами. В рассматриваемом аспекте это противопоставление недостаточно правомерно. Во-первых, за годы реформ сменилась всего пятая часть директорского корпуса. Во-вторых, руководители нового поколения, как правило, выступают и в роли учредителей, собственников создаваемых предприятий, поддерживая тем самым формирующуюся традицию. В-третьих, пока нет весомых оснований для вывода о существенном превос-

ходстве новых руководителей в достижении высоких и стабильных результатов развития возглавляемых ими предприятий. Скорее, наоборот, новые менеджеры, сосредоточив свои усилия в сфере обращения (фонды и биржи, банки и финансовые компании, торговые и посреднические предприятия), быстро доказали краткосрочность своих управленческих устремлений.

Хотелось бы подчеркнуть некоторую общность указанных типов руководителей: как правило, у них отсутствует фундаментальная экономическая подготовка. И дело здесь не в отсутствии диплома о высшем экономическом образовании, он-то как раз имеется. Но это всего лишь говорит либо о традиционном (в историческом смысле), либо о «втором», послевузовском образовании. И то, и другое, к сожалению, характеризуются неадекватным рыночным условиям изучением экономической теории, статистики и экономической истории. Между тем именно эти дисциплины, по мнению Й. Шумпетера, составляют основу экономической образованности.

Особенно плохо, на наш взгляд, с изучением этих дисциплин обстоят дела в системе послевузовского образования. Нередко сокращенные сроки и ярко выраженная прикладная направленность обучения не позволяют сформировать рыночное мировоззрение слушателей, имеющих некоторый опыт практического менеджмента<sup>2</sup>. Не потому ли так часты стратегические ошибки руководителей, поспешность в оценках перспектив, нетерпеливость в достижении результатов и при этом стремление обеспечить себе необходимый размер доходов? Не случайно одной из причин низкой инвестиционной активности иностранного капитала западные менеджеры называют видную невооруженным глазом «ориентацию» российских менеджеров: сначала интересы личные, затем – организации.

---

<sup>2</sup>Показательной в этом отношении является подготовка органами Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) конкурсных управляющих: за несколько месяцев из имеющих любое высшее образование за определенную сумму денег (обучение официально платное!) готовят специалистов по реанимации «умирающих» предприятий.

Что же касается механизма реализации интересов менеджмента, то дело, возможно, в следующем. Переход в управлении (и предприятиями, и государственными структурами) от личности к команде не привел к повышению эффективности менеджмента. Рискнем назвать причину этого: приходящие к власти «команды» также нередко стремятся к реализации собственных, а не общеорганизационных или корпоративных интересов. Профессионализм их участников заключается не в выборе адекватных управленческих воздействий, но в следовании одному общему курсу, который задается лидером. Показательно, что при этом большинство приходящих к руководству лидеров заявляют о профессионализме как о решающем критерии подбора кадров управленческой команды. Поэтому можно с известной долей уверенности утверждать, что «командный принцип» работы менеджеров в российской экономике дискредитировал себя и, оцениваемый в контексте рассматриваемой темы, выступает еще одним блоком в фундаменте мисменеджмента.

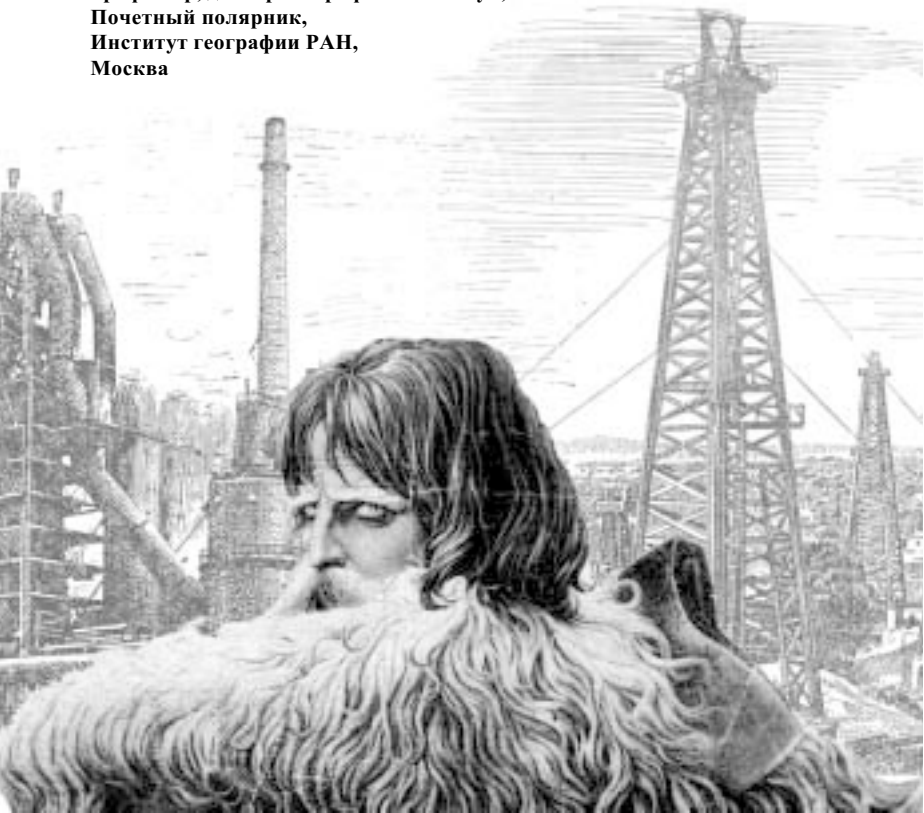
Объективные социально-экономические условия формирования и развития российского менеджмента можно охарактеризовать как благоприятные для неумелого (непрофессионального, небрежного или корыстного). Деформированность отношений собственности, неадекватная структура организационно-правового оформления бизнеса в сочетании с особенностями профессиональной подготовки и принципами работы менеджеров исторически обусловлены и в стратегической перспективе должны быть преодолены.





# Российский Север:

Г. А. АГРАНАТ,  
профессор, доктор географических наук,  
Почетный полярник,  
Институт географии РАН,  
Москва



## противоречия и надежды\*

---

\* Работа поддержана Российским фондом фундаментальных исследований (проект 98-06-80268).

© ЭКО 2000 г.





Север с его просторами, несметными богатствами, суровыми географическими условиями и трудностями освоения всегда считался, пользуясь современной терминологией, проблемной территорией. Его отличали резко выраженные противоречия при выборе путей использования ресурсов и пространства, нестабильность решений. В настоящее время все эти черты обострились. Динамичный и очень чувствительный ко всему внешнему Север, в большей степени, чем подавляющая часть других российских регионов, пострадал от лихорадки ломки старого и хаоса строительства нового. Все это, кстати, говорит о необходимости непрерывного научного слежения (мониторинга) за северными делами.

### **А нужен ли вообще Север?**

В представлении большинства россиян вопрос этот кажется парадоксальным или даже просто нелепым. Тем не менее давно известны споры об исторической роли сибирских, дальневосточных, особенно северных просторов, чего больше они приносят России – добра или зла. Споры эти имеют глубокие корни. «Против» пространств к востоку от Урала выступали те, кто считал, что Россия должна ориентироваться на Европу, восточные земли распыляют силы страны. Для евразийцев североазиатский массив олицетворял собой главный резерв развития России.

С конца 1980-х годов аргументация «антисеверян» получила подпитку: началась кампания осуждения советской политики развития новых территорий. Довольно мощная критика вроде бы погасила действенность выступлений

---

---

*30 декабря 1999 г. Григорию Абрамовичу Агранату исполнилось 80 лет, 55 из них он посвятил изучению Севера. Талантливый ученый и неутомимый исследователь все свои силы, знания, огромный практический опыт и до нынешнего дня отдает самой холодной и суровой части нашей планеты. В своем творчестве Григорий Абрамович остается прежде всего гражданином. Любите и оберегайте богатства, дарованные нам природой, – вот основной смысл его многочисленных публикаций. Мы с удовольствием поздравляем нашего давнего автора (первая его статья была напечатана в № 1 «ЭКО» за 1975 г.) и желаем ему новых успехов в многотрудной работе североведа.*

«противников» Севера. Выяснилось, однако, что не совсем. В пору обнищания государства делаются попытки доказать, что Север – финансово-экономическая обуза государства, на нем можно сэкономить.

## **Спаситель и кормилец**

Между тем расчеты и исследования показывают, что Север в целом уже сегодня является кормильцем страны, и кормильцем довольно щедрым. В 1996 г. из зоны Севера передано в федеральную казну налогов и других платежей на 28 трлн руб., обратный поток – трансферты, субвенции и другие деньги – составил 8 трлн. В 1998 г. соотношение оставалось примерно таким же. Север обеспечивает 60–70% всех внешнеторговых валютных поступлений нашего государства, или минимум 15–20 млрд дол., что соответствует размеру бюджета РФ в 1999 г. Несмотря на шаткую конъюнктуру мирового рынка сырья и топлива, этот источник куда крупнее и надежнее непредсказуемых и унижительных подачек Международного валютного фонда и других мировых банков.

Похоже на то, что и в обозримом будущем Север сохранит роль спасителя. Россия пока не имеет ничего более существенного, чем сырье, что можно было бы «заложить» в мировом экономическом «ломбарде».

В последнее время в арсенале «антисеверян» появился еще один аргумент. В будущем постиндустриальном обществе относительная роль сырья, материалов в качестве факторов производства серьезно уменьшится. Это так, но в глобальном измерении рост производства и населения сохранит, а скорее, повысит нужду в ресурсах и сырье. К стати, на Севере сосредоточены залежи редких и драгоценных металлов, необходимых для производства электронной техники – материальной основы постиндустриального общества.

Жизнь человека, рост его благосостояния, в конечном счете, зависят от материальных вещей. Важнейшие из них – нефть, газ и электроэнергия, без них современная цивилизация развиваться не может. Кто-то сказал: «Бег от нефти – бег по кругу».

На Севере – 1/6–1/7 всех мировых запасов нефти и газа. В последнее время достигнуты серьезные успехи в разработке методов добычи и использования газогидра-

тов, считающихся перспективными источниками газа и нефти, их залежи находятся в основном на дне арктических морей.

А вообще, как велики потенциальные запасы сырья и топлива всей Земли, насколько хватит их человечеству, – вопрос до сих пор не решенный, во всяком случае, противоречивый. Однако мальтузианские взгляды в исследованиях некоторых ученых просматриваются все чаще.

К сырью и топливу следует добавить потенциал территории и окружающей среды, который мы должным образом не научились оценивать. Если смотреть на все с таких широких позиций, то окажется, что пространства, еще не очень испорченные человеком и таящие большие недровые и другие природные запасы – Север в ряду первых из них, – куда богаче насыщенных наукоемкими производствами и творческими умами мегаполисов.

Можно по-иному показать вероятный рост значения сырьевых территорий. Наука, знания, творчество, словом, интеллектуальный потенциал – основа нового общества – в общем-то дело наживное, при должных усилиях и затратах его можно увеличить. Природно-ресурсный и тем более территориальный, средовой потенциал – от Бога и истории, объем его в принципе предопределен.

## **Большая политика и Север**

Государственная помощь в жизни Севера всегда была определяющей. Первые годы реформ оказались особенно тяжелыми: поступления из казны почти прекратились. Постепенно приходило осознание необходимости государственного регулирования. В 1996 г. на этот счет появился специальный закон. Обострение социально-экономического положения страны осенью 1998 г. вновь резко ухудшило ситуацию.

Крайне неустойчивое отношение к Северу в верхах, отсутствие четкой государственной политики наглядно проявились в судьбе Государственного комитета РФ по вопросам развития Севера. Он был образован в 1990 г., с тех пор 6 (!) раз меняли его статус. Осенью 1998 г. комитет ликвидировали, в мае 1999 г. – восстановили.

Результаты не замедлили сказаться. По мнению многих экспертов, в число которых входил и автор, разработанная в конце 1998 – начале 1999 гг. «Концепция

государственной поддержки северных районов» – не побоюсь сказать, «ликвидаторский» по отношению к Северу правительственный документ. Его главные цели сводятся к сокращению федеральных расходов, сужению структуры хозяйства, переходу, по возможности, на вахтовый метод освоения, переселению северян на материк, перекладыванию финансово-экономических тягот с центра на регионы.

Дело дошло до того, что в Госкомсевере создали целый отдел по организации переселения северян; выглядит это примерно так, как если бы, скажем, в Министерстве путей сообщения образовали отдел по ликвидации железных дорог.

Впрочем, рекорды безразличия, если не пренебрежения Севером продолжали ставиться. Осенью 1999 г. было объявлено о намерении Правительства РФ в начале 2000 г. снять с северян все льготы и привилегии. Правительство, видимо, просто не знает, что же делать с «этим самым Севером». К такому выводу легко прийти, просмотрев за несколько лет статьи газет и откровенные выступления высоких чиновников.

Если, однако, ставить вопрос серьезнее и глубже, то в конечном счете все это – результат отсутствия теоретически обоснованной региональной политики для Севера. По-прежнему при определении объема и направлений бюджетной и другой помощи исходят из критериев, общих для всех так называемых депрессивных районов (в 1998 г. в России их насчитывалось 28). Во главу угла ставится задача выравнивания исходных, стартовых социально-экономических условий, что делается под красивым флагом правового равенства субъектов Федерации. Меняются подчас довольно сложные системы показателей, измерителей, подходов к определению социально-экономических различий, но суть остается той же.

Подход, скажем, к Калужской и Тамбовской областям или Сочи, с одной стороны, и к Чукотке, Сахалину или зоне БАМ – с другой, в равной мере относимых к депрессивным районам, по существу, одинаков. Резко выраженная специфика последних, их значимость, перспективы, несоизмеримо большая отдача, которую, однако, заранее подсчитать трудно, недостаточно или совсем не учитываются.

Ситуация усугубляется тем, что все зависит от конъюнктуры, а точнее, от того, как тому или иному региону

или корпорации удалось или не удалось получить от центра политические и финансово-экономические, большей частью незаслуженные привилегии. Отсюда – перекосы в развитии частей северной зоны: при равных объективных условиях одни районы бедствуют, другие – живут вполне прилично. Примеры тому можно найти на севере Западной Сибири, в Республике Саха (Якутия). Среди хиреющих и буквально вымерзающих поселений Магаданской области и Камчатки совсем неплохо выглядит поселок при колымском золотом месторождении Кубака, обрабатываемом американцами.

Необходима разработка особых приемов принятия решений в области региональной политики на Севере. Современная компьютерная технология позволяет решать эту задачу для таких, как говорят, слабоструктурируемых объектов, каким является Север. Пусть не в количественной, а в экспертной, качественной форме, достаточной для принципиальных выводов. Американцы много работают в этом направлении. Известен ряд компьютерных региональных и отраслевых моделей для Арктики. Были ценные наработки в советское время, о чем, кстати, писал автор в «ЭКО» (1975. № 1; 1983. № 7). Все это позволяет выявить социально-экономическую, лучше сказать, системную, целесообразность проектов в тех случаях, когда прямые расчеты сегодняшнего дня показывают обратное. Впрочем, нужда в фундаментальной теории не может быть снята.

## **Не только осваивать, но и обживать**

---

Нерешенность проблем генеральной политики предопределяет разночтения в нахождении оптимальной структуры хозяйства. То, что одноотраслевая экономика не обеспечивает стабильное освоение территории, понятно давно. Но столь же давно выдвигавшийся вопрос о более широкой хозяйственной структуре, иными словами, о диверсификации экономики до сих пор не решается. Рынок ставит преграды выходу за рамки добывающих отраслей или отраслей первичной переработки сырья. Мало поможет ставка на устойчивое, сбалансированное развитие. Эта концепция, столь широко пропагандируемая, по существу, остается довольно расплывчатым, декларативным, противоречивым лозунгом.

Конечно, большие масштабы сырьевого освоения, крупные города, развитая инфраструктура способствуют более глубокой переработке сырья, расширению использования возобновляемых ресурсов, строительству ремонтных, обслуживающих производств, развитию сферы услуг. Рост масштабов смягчает ограничивающую роль рыночно-стоимостных рычагов. Определенное значение имеют сознательная регулирующая роль государства, разработка специальных программ, а попросту, помощь государства.

Примеры достаточно широкого развития можно найти в наиболее зрелых районах европейской части Севера, на севере Западной Сибири, в Республике Саха (Якутия) и даже в Магаданской области, где построен первый на Севере завод по тонкой аффинажной переработке золота. В духе концепции устойчивого развития известны и проекты так называемых экологических промышленных парков. На диверсификацию нацеливает и «Федеральная программа экономического и социального развития Сибири на период до 2005 года».

Однако ситуация коренным образом не меняется, да и вряд ли может измениться. До сих пор, например, как это ни выглядит парадоксальным, полностью не решена проблема снабжения местным горючим районов крупной нефтегазовой промышленности. Российский Север остается и, видимо, будет еще долго оставаться ресурсно-сырьевой территорией.

В этой связи вряд ли действенны, по крайней мере, в современных условиях России, появившиеся призывы к широкому «саморазвитию», или «самодостаточному развитию» северных районов. За этим лозунгом видно стремление к тому, чтобы все без исключения северные районы перестали просить государственной помощи.

С нерешенностью структурных хозяйственных проблем теснейшим образом связана проблема выбора систем и форм заселения, обживания территории. «Города или вахты» – вопрос не снят до сих пор, более того, ситуация регрессирует. Исходя из сугубо коммерческих соображений, пытаются кое-где даже вахтовый метод заменить экспедиционным, когда рабочие завозятся не из северных и сибирских базовых городов, а из более отдаленных мест, вплоть до зарубежья. Метод, совсем ничего не оставляющий Северу и Сибири!

Замахивались даже на Норильск, намереваясь превратить его в громоздкий полувахтовый городок. Норильск, который в 1971 г., после посещения, тогдашний премьер-министр Канады Пьер Трюдо назвал «арктическим чудом». Действительно, это так: в одном из самых суровых мест создан очень похожий по архитектурно-строительному облику на Санкт-Петербург огромный город. Он должен быть сохранен хотя бы как уникальный памятник культурного наследия.

### **Создадим там «края заповедные»**

А может быть, для Севера и отчасти Сибири главным императивом станет экология? Ведь международные организации давно призывают к полному отказу, или, по крайней мере, к резкому ограничению хозяйственного использования еще не очень испорченных человеком земель. Считается, что именно это поможет спасению человечества от неизбежной экологической катастрофы.

Видные ученые при этом утверждают, что серьезные экологические меры невозможны без радикальной, если не революционной смены «стихийно-рыночной системы» «сознательно-регулируемой системой» («для эволюционного пути времени не осталось»).

Как видим, мнения экономистов и экологов сходятся. Не станет ли Север полигоном новых явлений в обеих этих областях, не превратится ли в особую экономико-экологическую зону? А если учесть опережающие темпы развития науки и техники, то нельзя ли сказать, что Север может выдвинуться в пионеры цивилизационного процесса?

Все это, конечно, находится уже за пределом видимого, входит, как теперь говорят, в область виртуального. Но ведь наука с этого и начинается.

### **Зарубежный опыт**

В недавнем прошлом мы были сильно ограничены в рекомендациях, основанных на капиталистической практике. Теперь двери открыты, но поразительно, что уроки соседей нами не очень замечаются, даже игнорируются, и все делается, как говорится, «в точности наоборот».

Придется повторить многое, о чем автор неоднократно писал, в том числе в «ЭКО» (1991. № 2). Конечно, с новыми фактами и в новой интерпретации. Начну с роли государства. Давно признана его приоритетность на Севере, канадцы одними из первых теоретически обосновали эту приоритетность, более 30 лет назад появились их труды по «политической экономике Севера». В научных и правительственных кругах Дании прямо ставится вопрос: что лучше для Гренландии – свободный рынок или плановая экономика.

Бывший губернатор Аляски У. Хикл сказал примерно так: Аляска, Север – это ребенок, долгие годы требующий «безвозмездного ухода», но, став взрослым, «возместит кредит», если не родителям, то обществу. Это предположение оказалось правильным. Канадцы провели ретроспективный (за 20–25 лет) подсчет расходов и доходов по крупному горнодобывающему району на Севере. И что же: изначально считавшийся убыточным, он оказался прибыльным. Это давно известный в экономике так называемый мультипликаторный эффект.

Большая помощь государства проявляется в разнообразных прямых и косвенных формах – трансферты, субвенции, налоговые льготы, специальные программы. Наиболее интересное нововведение – региональные кредитные фонды, создаваемые за счет принудительных (по решению правительств) отчислений фирм, работающих на Севере. Они быстро растут, на Аляске за 1976–1998 гг. накоплено 23 млрд дол. – сумма очень внушительная для штата с населением в 600 тыс. человек и годовым бюджетом не более 3–4 млрд дол. Надежный гарант стабильности!

К этому надо добавить, что депозитные проценты с кредитного фонда ежегодно раздаются населению, получается до 1200–1500 дол. на каждого жителя. Все это дает основания для следующих суждений американских журналистов: «Аляска – единственный штат США, который больше платит населению, чем получает от него», «Аляска – социалистический штат США» и прочих в этом духе.

Кредитные фонды могли бы быть созданы и у нас. Только за счет банков и корпораций, контролирующей добычу нефти, газа, никеля и алмазов, будь на то решение Правительства, можно было бы предотвратить разруху. Ученые, наиболее активно В. А. Крюков со своими



сотрудниками, вносили на этот счет обоснованные предложения, но их не услышали.

Здесь стоит сказать о гибком отношении властей в Америке к крупным корпорациям. Серьезное участие последних в финансово-экономическом укреплении штата, видимо, заставило федеральное правительство забыть о своих разногласиях с крупными монополиями. В 1999 г. оно поощряло слияние двух нефтяных гигантов Аляски – «Бритиш петролеум» и «Атлантик Ричмонд».

Пора и нашему правительству упорядочить свои «романы» с Газпромом и другими естественными монополиями, связанными с Севером. Опора на монопольные крупные корпорации – историческая черта освоения северных территорий, особенно на первых порах. Современный пример – гидроэнергетический комплекс Джейс-Бей в районе Гудзонова залива. Практически одна корпорация ряд лет руководит сооружением и постепенным вводом в эксплуатацию каскада ГЭС общей мощностью 30–35 млн кВт, дальних ЛЭП, а также сети автомобильных дорог, аэродромов, поселений.

### **Лучшее – враг хорошему**

Наши северные соседи, как и мы, время от времени испытывают экономические трудности из-за крайней неустойчивости мирового рынка сырья и топлива. Во время нефтяного кризиса середины 80-х годов с Аляски уехали 23 тыс. чел., связанные с нефтепромыслами и их обслуживанием, но благодаря регулирующей роли государства экономический пульс штата остался нормальным.

Труднее сохранять экономическое здоровье на крайне слабо освоенном Канадском Севере. Ему в 70–80-е годы был нанесен удар резким падением спроса на железо, уран, медь и другие металлы, добыча которых составляет основу хозяйства края. Ряд горнопромышленных поселков пришел в упадок. Но благодаря государственной помощи катастрофы не произошло, население в целом продолжало расти, его жизненный уровень практически не снижался. А сейчас в совершенно безлюдной тундре строится крупный алмазный рудник, проектируются другие горнодобывающие предприятия, продолжается наращивание мощностей упомянутого гидроэнергетического комплекса.

В условиях неустойчивой конъюнктуры особое внимание уделяется диверсификации экономики. На Аляске процесс этот идет довольно успешно. Американские специалисты нередко называют как хороший пример советский опыт широкого освоения северных районов 30–50-х годов. Такова закономерность истории. На первых стадиях освоения территории, при неразвитых средствах транспорта и других чрезвычайных обстоятельствах, первопроходцам приходилось создавать на месте все необходимое для работы и жизни. Затем появлялась возможность сокращать круг вспомогательных предприятий. Так происходило повсюду. Теперь история возвращается как бы вспять, но уже совсем по иным мотивам.

По мнению американцев, главным образом благодаря диверсификации заметно снижается стоимость жизни. В центральных районах Аляски, в сравнении с тихоокеанскими штатами США, в середине 70-х годов она была выше на 40–45%, спустя четверть века – лишь на 20%. И продолжает снижаться.

Таким образом, финансово-экономические грани между Севером и обжитыми среднеширотными областями постепенно стираются. Это очень интересный вопрос. Производственные и бытовые расходы относительно удешевляются. Однако планки выравнивания, как асимптотические кривые в математике, видимо, никогда не сойдутся. И, по мнению некоторых исследователей, главным образом по причине очень высокого энергопотребления, вызванного холодным климатом. Этот фактор снять нельзя, и потому он всегда будет определять недостаточную «эффективность» северных территорий.

Вернемся к проблеме диверсификации. На пустынном Канадском Севере дело идет труднее, хотя и здесь видны кое-какие результаты. Претворяется в жизнь широкая программа развития среднего и малого бизнеса. К началу 90-х годов в Юконе и на Северо-Западных территориях, где на площади в 4 млн кв. км проживает чуть более 100 тыс. чел., к началу 90-х годов было официально зарегистрировано около 9 тыс. фирм, персонал 60% из которых не превышает 5–10 человек, а во многих состоит из 2–3 человек. Значительная часть этих мини-фирм, вероятно, уже не функционирует, но порядок цифр показывает великую тягу к предпринимательству.

Поселок Форт Смит в бассейне р. Макензи (3500 жителей) в рамках концепции устойчивого развития на­мечено превратить в экологический городок, где будут мак­симально использоваться возобновляемые ресурсы, а эксплуатация ресурсов невозобновляемых – сокращаться. Впрочем, срок реализации этого экспериментального про­екта – 2020 г.!

## **Место активного отдыха**

Пожалуй, самым важным показателем диверсификации и углубления процесса освоения территории является стре­мительное развитие туризма в северных районах. Давно отмечается относительная потеря интереса к традицион­ным рекреационным ареалам, где природа приобрела пар­ковый характер. Естественная природа дефицитна, туристы осваивают уже Антарктику, куда по морю и воздуху прибывает до 7–8 тыс. человек в год.

Аляску ежегодно посещают 1,2 млн туристов (1996 г.), их обслуживанием заняты 52 тыс. человек в сезон, 27 тыс. – круглый год. Туризм по доходам (до 1,4 млрд дол.) занимает третье место среди базовых отраслей хозяйства, после горнодобывающей и рыбной промышлен­ности. Надеются, что он займет вскоре более высокие ступени. Размах дела впечатляет. Разработаны 44 туристических маршрута, действуют многие десятки мотелей, кемпингов, туристских баз, сотни оборудованных «сторо­жек», «приютов».

Существенно, что обеспечена возможность турпоездки различным социальным слоям населения. В кемпингах, а тем более в «приютах» можно тратить 8–10 дол. в сутки, что по американским меркам очень немного. Богатые платят намного больше, останавливаясь в хороших отелях (100–200 дол. в сутки), приобретая лицензию на отстрел белого медведя или другого зверя (до 1000 дол. и бо­лее) или заказывая катание по морскому льду на везде­ходе.

Труднее организовать туризм в пустынных Юконе и Северо-Западных территориях, но их посещают уже до 100 тыс. человек в год. Обслуживанием туристов заняты 3,5–4 тыс. чел., что серьезно повышает уровень занятос­ти населения, особенно коренного.

Туризм мог бы стать мощным рычагом возрождения Российского Севера, рекреационный потенциал которого намного богаче любых других северных районов мира. В одном из экзотических туристских маршрутов Россия давно участвует. Речь идет о круизе на атомном ледоколе по маршруту Мурманск – Северный полюс – Мурманск (17–20 тыс. дол.). Дальнейшее развитие северного туризма потребует очень больших средств и усилий в организации туристической инфраструктуры и обеспечении экологической безопасности.

## **Фермеры Аляски**

Примером диверсификации, имеющим явную социальную направленность, является развитие сельского хозяйства, точнее, местной продовольственной базы. Фермы Аляски, ведущие историю с той поры, когда она была еще русской, с трудом конкурируют с южными фермерами и могут существовать лишь при щедрой финансовой и научно-технической поддержке властей. В конечном счете фермы вполне оправдывают эту помощь, обеспечивая до 40–50% потребностей крупных городов Аляски в молоке, яйцах, овощах. И достигают немалых успехов: надои коров, например, чуть ли не превышают средние показатели по США, составляя 6,9 тыс. кг в год.

В Юконе, климатические условия которого заметно суровее, чем Азиатского Севера, за 1971–1991 гг. число зарегистрированных товарных ферм, проще говоря, огородов и небольших скотных и птичьих дворов, выросло с 7 до 113! В 1991 г. они дали продукцию на 1 млн дол., что для малолюдного края совсем немало.

А мы успешно разгромили сельскохозяйственные очаги близ Норильска и Магадана, в Эвенкии и на Камчатке!

В общем, наши северные соседи делают ставку на прочное освоение и обживание территории. Мы чуть ли не насильно отселяем северян на «материк», а власти штата Аляска субсидируют (200–250 дол. в месяц) старожилов и пенсионеров, остающихся здесь жить. Недаром официальным девизом Аляски, начертанным на флажках и вымпелах, служат слова: «Север, Аляска – это будущее».

## **Не числом, а умением**

---

У нас стали много говорить о «перенаселенности» Российского Севера. Утверждение весьма спорное. Да, конечно, из-за недостаточной технической вооруженности производства, несовершенной организации труда численность производственного персонала у нас слишком велика. На нефтепромыслах на севере Аляски производительность труда в 2–3 раза выше, чем на Севере Западной Сибири.

Но надо учесть другое. Северные соседи дальше продвинулись по пути постиндустриального общества, там непрерывно растет доля занятых в нематериальной сфере. Она составляет в целом не менее 60–80%. На Аляске в торговле, транспорте, аппарате управления, финансах, информатике, сфере услуг в 1996 г. было занято 86,7% работающих! Значительно больше, чем в среднем по США, что объясняется узкой структурой базового хозяйства. У нас – в среднем 30–40%, и мы стремимся снизить эту долю (вахтовый метод!). Если разделить валовую продукцию базовых отраслей на число жителей, та же Аляска может оказаться более «перенаселенной», чем Север Западной Сибири.

Наше отставание в уровне научно-технической вооруженности хозяйства очевидно. За рубежом хорошо иллюстрируется выявленная еще советскими североведами закономерность: удельная эффективность технических и технологических нововведений на севере выше, чем в староосвоенных областях. Резкое падение мировых цен на нефть, вызвавшее в середине 80-х годов острый кризис промыслов Аляски, заставило вводить технологические усовершенствования. Были внедрены наклонное и горизонтальное бурение, расширилась закачка в скважины газа или воды в целях повышения отдачи пластов, изменена система укладки труб. Все это существенно повысило экономическую эффективность промыслов. Стоимость бурения снизилась с 2,5 тыс. дол. за 1 погонный метр в 1976 г. до 700 дол. в 1997 г. (в среднем по США с 300 до 220 дол.). Специалисты утверждают, что теперь нефтедобывающая промышленность Аляски может рентабельно работать, если мировая цена на нефть снизится до минимального уровня 5 дол. за баррель (140–150 кг), сейчас она составляет 8–10 дол.

## **Компьютер – не роскошь...**

Не менее примечателен прогресс в области связи и коммуникаций. По количеству на душу населения персональных компьютеров, средств мобильной связи, а также баз, серверов Интернета и других мировых информационно-коммуникационных сетей северные страны – Канада и особенно Финляндия, Исландия, Норвегия – сильно опережают США (данные 1997 г.). Расширяется система полярных каналов (сайтов), особое внимание уделяется «электронным библиотекам» и электронным средствам массовой информации для северных районов (проводятся специальные конференции, выходят труды по этим вопросам).

Впечатляет высокая насыщенность транспортными средствами. На Аляске насчитывается 9700 частных самолетов и вертолетов (1996 г.), что в расчете на душу населения в 16 раз превышает средний показатель по США! Еще один пример того, что Север научно-технически должен быть «вооружен» лучше.

## **Плач аборигенов**

Основные этнополитические проблемы обусловлены, скорее, всем ходом цивилизации, а не особенностями той или иной социально-экономической формации или действиями властей. Драма и трагедия малых древних народов – от Чукотки и Аляски до Судана и Австралии – произошли от того, что на их земли пришли гораздо более мощные этносы. И беды в связи с этим оказались в общем одни и те же – разрушение традиционного уклада жизни, трудности вхождения в новые ее формы, болезненные поиски своей ступени на чужой для аборигенов общественно-политической лестнице.

Все одинаково на северах. Наряду с безусловно прогрессивными изменениями возникали и сохраняются до сих пор многие уродливые формы быта, нравственности, культуры. Ошибочные, вредные нововведения были повсюду. В канадском парламенте недавно проходили слушания по поводу насильственного переселения в 30–60-х годах эскимосов, причем не только в пределах Севера, а и в южные места, где они быстро погибали. «Таммарнит», по-эскимосски ошибка – так называется вышедшая в 1994 г. в связи с этими событиями книга.

Так справедливо ли яростно ругать советскую политику национального строительства на Севере? Ведь американцы и канадцы всерьез занялись северными народами лишь в 60–70-х годах. К тому времени наши северяне уже поднялись на ступени современной культуры.

Однозначных решений жизненных проблем «первых наций», как в Америке часто называют аборигенов, до сих пор не найдено. Отсюда огромный разброс мнений и взглядов – от устройства резерваций до полной ассимиляции. Есть и совсем пессимистические утверждения о неизбежном вымирании древних северян. Пока что повсюду, как и в России, приходится идти по пути расширения помощи. Различия между странами лишь в цифрах. России, конечно, трудно соперничать с другими государствами. Если подсчитать все формы платежей и опеки, а их очень много, то Дания затрачивает до 10 тыс. дол. в год на каждого гренландского эскимоса (инуита). Канада на обустройство первой на Американском Севере этнической территории – эскимосского округа Нунавут выделила в бюджете 1999 г. на каждого его жителя до 24 тыс. дол. (!) в год. К этому надо прибавить отчисления от прибылей (до 3–4%) нефтяных и других горнопромышленных фирм, эксплуатирующих недра в районах проживания аборигенов.

Суммы получаются немалые, и вроде бы они должны позволить жить, в плане потребления, вполне прилично. Далеко не всегда это получается, во многом, если верить местным наблюдателям, из-за неприспособленности аборигенов к рыночной, коммерческой стихии. Вот заключение специальной комиссии, изучавшей в 1998–1999 гг. проблемы туземцев Аляски: «Какие слова мы бы ни выбрали для характеристики положения туземцев Аляски, нет сомнения в том, что они находятся на грани выживания».

Вообще иждивенчество, по общему признанию, не может стать конструктивным выходом с точки зрения сохранения и развития народов как этносов. Несмотря на отмеченные расхождения, большинство российских и иностранных исследователей сходятся на компромиссном пути. Это – переход от патернализма к сотрудничеству, партнерству коренных и пришлых людей, при сохранении традиционного хозяйства и постепенном вовлечении в новые сферы деятельности. И конечно, укрепление общественно-

культурной самостоятельности. Уверенности в успешной реализации всего этого, однако, ни у кого нет.

Остаются принципиально нерешенными и другие проблемы, и прежде всего, права на землю, а также формы этно-территориального устройства. Американцы не хотят создавать для аборигенов автономии, ограничиваясь договорными отношениями и административной самостоятельностью в рамках отдельных поселений или на родовой основе. Изучение этой проблемы было главной задачей упомянутой аляскинской комиссии.

Правительство Канады еще в 1993 г. приняло решение о создании упомянутого округа Нунавут (вошло в силу в 1999 г.), но судя по выступлениям видных политиков, теперь жалеет об этом. Они считают, что американский путь предпочтительнее. Кстати, многие российские специалисты также не считают исторически и в юридическом отношении правомерной систему автономных округов, в населении которых аборигены составляют очень небольшую часть.

А можно ли решить все эти проблемы в видимые исторические сроки? Вот что сказал североканадский индеец, обращаясь к «белым»: «Вам понадобилось 1000 лет, чтобы дойти от Земли до Луны. А вы хотите, чтобы мы прошли этот путь за несколько десятилетий?».

А может быть, это вообще нерешаемая задача? Ведь есть же такие в науке и жизни...

## Чужое золото

Особо сложна, лучше сказать, деликатна, чувствительна проблема, связанная с участием иностранного капитала в эксплуатации Севера, и вообще с участием иностранцев в его жизни. Говорят, что мы не можем отказаться от внешних инвестиций, в чем, впрочем, я не уверен. Пусть так, но никак нельзя забывать о неблагоприятных последствиях чужеземного вторжения. К сожалению, исследований на этот счет нет, книги и статьи главным образом показывают преимущества и выгоды, связанные с приходом иностранных фирм. Крайне слаба реакция даже на то, что ископаемые ресурсы сдаются на основе так называемых соглашений о разделе продукции, этой колониальной, грабительской, унижительной для страны договорной формы.



В последние годы на «прилавок» брошены не только сырьевые и топливные ресурсы, но и сама территория, пространство. Широко пропагандируется идея использования просторов к востоку от Урала в качестве международных транспортных коридоров. Северный морской путь как транзитная магистраль. Трансполярные авиалинии из Америки в Азию и Австралию. Железная дорога Сибирь – Аляска.

Проекты эти отражают красивую идею XXI века – создать глобальную сеть трансконтинентальных путей. Действительно, хорошо звучит: «Полярный экспресс Лондон – Ламанш – Париж – Москва – Берингов пролив – Нью-Йорк».

Но Россия сегодня и в ближайшем будущем никак не сможет быть полноправным участником этих проектов, только железная дорога Сибирь – Аляска обойдется не менее чем в 50 млрд дол. Единственное остается – быть сторожем всех этих грандиозных сооружений, может быть, хорошо оплачиваемым, но полностью зависимым от хозяев. Вроде Республики Панама.

Впрочем, дело вкуса, кому-то покажется, что это не так уж и плохо. Но ученые должны высказать свои сомнения.

### **Даже льдины плывут на Запад**

Особенно грустным примером может служить Северный морской путь. Шесть лет назад была организована так называемая Международная программа изучения пути, ведущую роль в которой стали играть норвежцы и японцы. Официально третьим участником явилась Россия, но фактически ее игнорировали. За 1993–1999 гг. было проведено 11 рабочих совещаний, но ни одного – в России.

С сугубо коммерческой точки зрения вроде бы честно: норвежцы и японцы вложили 57 млн дол., русские – всего 6 млн, да и то рублями. Впрочем, «рабочая сила» преимущественно русская, из 350 разработчиков более 200 – виднейшие арктические специалисты из России. Было выполнено 167 (!) отдельных проектов по самым разным вопросам освоения Арктики, результаты разработок в 167 книжках опубликованы в Норвегии на английском языке! Уверен, что другая крупная северная держава – Канада – не позволила бы подобное в отношении своего арктического морского пути.

Намечен очень существенный рост перевозок по Северному пути уже в первое десятилетие XXI века, главным образом за счет экспорта нефти и газа и транзитных грузов. Это, вероятно, неплохо, но чьей станет легендарная арктическая магистраль России? Если ничего не изменится, наш стареющий ледокольный и транспортный флот быстро сменится другими флагами, процесс этот уже идет. Новые хозяева вместо исчезнувших дрейфующих станций и полярной авиации оснастят трассу спутниковыми и другими навигационными и обслуживающими средствами. А знаменитые базы Диксон и Тикси могут стать памятниками прошлого, сохранив для музейной специфики заколоченные сейчас дома.

Очень все это напоминает прощальный путь советской космонавтики...

...Почти 100 лет назад американцы впервые обратились к русскому правительству с предложением построить железную дорогу Сибирь – Аляска, проект был отклонен. Приамурский генерал-губернатор (в его ведении находился северо-восток России) писал по этому поводу царю: «Подобное явление не имело прецедента в русской истории и встречается обыкновенно лишь в государствах слабых как в экономическом, так и в военном отношении, не соответствует достоинству России, крайне нежелательно, конечно, на нашей восточной окраине.... Если быстрое оживление края может быть достигнуто лишь широким покровительством иностранной предприимчивости, то лучше от него отказаться. И охраняя природные богатства нашей страны, ждать, пока развитие экономической жизни не направит естественным путем на наш ожидающий Север национальный капитал и солидную русскую предприимчивость»\*.

Времена теперь иные, иные и подходы, но совсем не мешало бы поучиться уважению к отечеству, заботе о нем, чувству национального достоинства!

### **Источник доброты**

И в связи с этим последний, довольно деликатный вопрос. Не окажут ли иностранцы, проникающие во все сферы жизни северных, особенно фланговых, пригранич-

---

\* Цит. по: Ламин В. А. Ключи к двум океанам. Хабаровск, 1981.

ных районов, неблагоприятное влияние на и без того стремительно идущий, по мнению А. И. Солженицына, «процесс духовного распада русского народа»? Север всегда считали нравственной опорой России. По мнению ряда ученых, русское население европейской части Севера является самостоятельной ветвью славянского народа, и тамошних жителей надо бы называть североросами.

С духовной утратой Севера мы потеряем источник доброты, порядочности, самоотверженности, любви к Родине. Это особенно хорошо понимают полярники. Герой Советского Союза, государственный деятель А. И. Чилингаров утверждает, что «Арктику спасут духовность и мораль». Легендой стали дух и мораль строителей БАМа.

Хорошо, что «этикой Севера» серьезно занимаются тюменские философы и социологи. Как сказал один из них, на Севере «идет системный процесс морального износа территории».

Положением Севера в культурологическом развитии России стали заниматься и московские ученые. Они поддерживают давно высказанный автором этих строк тезис об «особом духовном предназначении северных территорий России» («Мир психологии». 1996. № 4).

Дух и мораль далеки, впрочем, от должного уровня и у северных наших соседей. Рациональность, эффективность сочетаются у них со многими очень неблагоприятными чертами, хорошо знакомыми современной России. Американские журналисты написали целые книги (одна из них называется «Тяжелые сны»), в которых живописуется царившая на Аляске в пору открытия и освоения залежей нефти в 70–80-х годах атмосфера лихорадок и бумов, напоминавшая колонизацию американского Запада и золотой Клондайк XIX–XX веков. Непрестанные деловые и политические конфликты и проступки, некомпетентность действий, властей и предпринимателей, моральная разруха, криминальные операции, убийства. Гармонии нет нигде!

## **Что же делать? Извечный русский вопрос**

Коренным образом изменить государственную политику на Севере. Принять, наконец, свой путь, руководствуясь тем, что движение на Север определяется ходом мировой цивилизации, но что важнее, – всей историей России, ее нуждами, ее благополучием.



# Какие банки сильнее затронул августовский кризис 1998 г.?

**С. В. КАЗАНЦЕВ,**  
доктор экономических наук,  
заместитель директора Института экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск

## **Цель исследования и анализируемые показатели**

**Ф**инансовый кризис в России 17 августа 1998 г. стал серьезным потрясением для банковской системы страны и тяжелым испытанием для реального сектора. Несмотря на то, что с тех пор прошло немало времени, оценки как самого кризиса, так и его последствий до сих пор не квантифицированы и носят характер оценочных суждений.

Восполняя этот пробел, сосредоточим внимание на изучении количественных данных, характеризующих изменения финансового положения российских банков. Анализ статистических показателей дал основание как для выдвижения некоторых утверждений, так и для согласия или несогласия с высказанными в экономической литературе оценками последствий августовского кризиса 1998 г.

В качестве статистической информации приняты величины чистых активов, рассчитанные Центром экономического анализа агентства «Интерфакс» на основе отчетов коммерческих банков<sup>1</sup>. Наряду с активами-нетто Центр публикует

---

<sup>1</sup> Интерфакс-АиФ. 1998, № 30–31, № 38–39, № 49–50; Интерфакс-АиФ. 1999, № 13–14, № 26–27.



объемы собственного капитала и прибыли до вычета налогов (далее для простоты мы будем называть их «активы», «капитал», «прибыль»). Первые, в отличие от чистых активов, оказываются то положительными, то отрицательными. Это не позволяет определять темпы их роста, затрудняет расчет и сопоставление долей собственных капиталов банков в величине совокупного капитала. Информация же о размерах полученной банками прибыли публикуется гораздо реже, чем об активах и капитале, к тому же ряд банков не сообщает такие сведения. Все это и дало основание принять чистые активы в качестве основных исследуемых показателей, а объемы капитала и прибыли использовать как вспомогательные.

**Активы-нетто** Центр определял как балансовую оценку имущества и долговых прав банка, согласно российским нормам бухгалтерского учета. Сумма активов рассчитывалась путем уменьшения валюты баланса на величину объема регулирующих проводок.

**Собственный капитал** представлен суммой фондов банка (кроме износа и резерва по ссудам) и нераспределенной прибыли за вычетом собственных акций (долей), выкупленных у акционеров (участников), остатка по счету «Возмещение разницы между расчетами и созданным в 1994 г. резервом по ссудам» и отрицательных нереализованных курсовых разниц по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и иностранной валюты.

**Прибыль** рассчитана как сумма остатков по счетам «Доходы», «Переоценка средств в иностранной валюте – положительные разницы», «Переоценка ценных бумаг – положительные разницы», «Переоценка драгоценных металлов – положительные разницы», «Прибыль отчетного периода» минус остатки по счетам «Расходы», «Переоценка средств в иностранной валюте – отрицательные разницы», «Переоценка ценных бумаг – отрицательные разницы», «Переоценка драгоценных металлов – отрицательные разницы», «Убытки отчетного периода».

Временной горизонт исследования охватывает период с 1 апреля 1998 г. по 1 апреля 1999 г.

Из публикуемого Центром экономического анализа агентства «Интерфакс» списка 100 крупнейших, 100–150 средних и малых коммерческих банков взяты те, по которым имеются данные за рассматриваемый период. Число таких банков составило 116, из них в Москве и Московской области находятся 74, в Санкт-Петербурге – 4, в остальных регионах Российской Федерации – 38. Размеры чистых активов этих банков показаны в табл. 1.

**Активы выбранной совокупности российских банков**

| Дата                | Совокупные чистые активы банков   |                      |                    |
|---------------------|-----------------------------------|----------------------|--------------------|
|                     | Москвы<br>и Московской<br>области | Санкт-<br>Петербурга | других<br>регионов |
| <i>Млрд руб.</i>    |                                   |                      |                    |
| 01.04.98            | 298,5                             | 9,1                  | 25,6               |
| 01.07.98            | 315,0                             | 8,9                  | 30,9               |
| 01.10.98            | 435,2                             | 11,8                 | 31,1               |
| 01.01.99            | 479,1                             | 14,5                 | 34,0               |
| 01.04.99            | 558,1                             | 19,4                 | 40,6               |
| <i>Структура, %</i> |                                   |                      |                    |
| 01.04.98            | 89,6                              | 2,7                  | 7,7                |
| 01.07.98            | 88,8                              | 2,5                  | 8,7                |
| 01.10.98            | 91,0                              | 2,5                  | 6,5                |
| 01.01.99            | 90,8                              | 2,8                  | 6,4                |
| 01.04.99            | 90,3                              | 3,1                  | 6,6                |

Поскольку нас в первую очередь интересует 1998 г., когда в России произошел финансовый кризис, была оценена связь величины чистых активов выбранной совокупности банков с размерами их собственных капиталов и прибыли по состоянию на 01.04.98 г. и 01.01.99 г. Оказалось, что между объемами чистых активов и собственного капитала, взятыми как на первую, так и на вторую дату, существует положительная линейная корреляционная связь с двусторонним уровнем существенности 1% (коэффициенты линейной корреляции равны 0,867 и 0,575 соответственно). Такая связь еще раз подтверждает, что из этих двух показателей достаточно исследовать один.

Что касается прибыли, то установлена корреляционная связь величин полученной за I квартал 1998 г. прибыли банков, взятой до вычета налогов, с объемами нетто-активов и собственного капитала банков на 01.04.98 г. (коэффициенты линейной корреляции равны 0,526 и 0,628 соответственно), а также прибыли за 1998 г. с капиталом на 01.01.98 г. (коэффициент линейной корреляции равен 0,590).

Статистическая проверка (оценка на выброс) показала, что при группировке выбранных банков по регионам банки Санкт-Петербурга правомернее объединять с банками Москвы и Московской области; вторую группу составят регионы.

Наличие линейной корреляционной связи между активами и капиталом, капиталом и активами на 01.04.98 г. и прибылью за I квартал 1998 г. подтверждено для каждой из этих двух групп банков. А вот корреляционная связь капитала на 01.01.99 г. с прибылью за 1998 г. наблюдалась только у первой группы банков. Все эти виды связей положительны и значимы с двусторонним уровнем существенности 1%.

Кроме того, для выборки региональных банков установлена отрицательная линейная корреляционная связь величин их нетто-активов, взятых по состоянию на 01.04.98 г. и 01.01.99 г., с объемами прибыли, полученной за 1998 г. (коэффициенты корреляции равны  $-0,585$  и  $-0,527$  соответственно).

### **Чистые активы, собственный капитал и прибыль банков**

**В** России распространено мнение, что от начавшегося в августе 1998 г. финансового кризиса больше пострадали крупные московские банки, что он меньше ударил по мелким и средним региональным банкам. Вот, например, высказывания двух российских банкиров.

*А. Л. Костин*, председатель правления Внешэкономбанка: «По большому счету банковский кризис затронул прежде всего московские крупные банки. В регионах кризис был намного меньше»<sup>2</sup>.

*А. В. Эмдин*, председатель правления петербургского Промстройбанка: «Средние и мелкие региональные банки пострадали от кризиса гораздо меньше»<sup>3</sup>.

Количественный же анализ величин приростов чистых активов рассматриваемой выборки банков не подтверждает такое представление. Посмотрим на приведенные в табл. 2 данные. Они показывают, что доля московских банков в совокупной величине чистых активов включенных в исследуе-

---

<sup>2</sup> Независимая газета. 1999. № 175. С. 10.

<sup>3</sup> Экономика и жизнь. 1999. № 43. С. 27

мую выборку банков с 1 июля по 1 октября 1998 г. повысилась, а региональных банков – снизилась на 2,2 процентных пункта (п. п.). В рассматриваемом периоде это наибольшее изменение структуры нетто-активов.

Таблица 2

### Структура чистых активов банков, %

| Банки                       | 01.04.98 | 01.07.98 | 01.10.98 | 01.01.99 | 01.04.99 |
|-----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Москвы и Московской области | 89,6     | 88,8     | 91,0     | 90,8     | 90,3     |
| Санкт-Петербурга            | 2,7      | 2,5      | 2,5      | 2,8      | 3,1      |
| Регионов                    | 7,7      | 8,7      | 6,5      | 6,4      | 6,6      |
| Всей выборки                | 100,0    | 100,0    | 100,0    | 100,0    | 100,0    |

Оказывается, что темп роста совокупных чистых активов у банков первой группы, активы которых в период с 1 июля по 1 октября 1998 г. увеличились, был выше, чем у региональных банков, которые также нарастили за это время свои активы. У тех же банков первой группы, чистые активы которых сократились, темпы снижения общей величины активов были ниже, чем у банков второй группы (табл. 3). Следовательно, начавшийся в августе 1998 г. финансовый кризис сильнее повлиял на величину активов региональных банков, чем на размеры активов банков Москвы и Санкт-Петербурга.

Таблица 3

### Среднемесячные темпы роста чистых активов банков в июле–сентябре 1998 г., %

| Динамика активов | Группа банков |        |
|------------------|---------------|--------|
|                  | первая        | вторая |
| Рост             | 119,6         | 108,1  |
| Снижение         | 92,8          | 77,6   |

Более того, в первой группе чистые активы крупных банков пострадали меньше, чем средних и мелких. Об этом наглядно свидетельствуют представленные в табл. 4 и 5 данные. А вот среди региональных банков кризис одинаково ударил по чис-



тым активам как относительно более крупных, так и средних и мелких банков. Статистическая проверка гипотезы о равенстве приведенных в третьем столбце табл. 4 средних по выборкам показала, что они не различаются. Заметим, что одни региональные банки можно называть крупными лишь по отношению к другим региональным банкам. Поэтому приведенное выше слово «относительно» использовано не случайно. В список же 100 крупнейших банков России Центр экономического анализа агентства «Интерфакс» в рассматриваемый период включал от 19 до 25 банков, находящихся вне Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга: 23 – на 01.04.98 г., 24 – на 01.07.98 г., 25 – на 01.10.98 г. и 01.04.99 г., 19 – на 01.01.99 г. На 1 июля 1998 г. активы-нетто наиболее крупного из них («Газбанк», г. Самара) равнялись 3259 млн руб., что несколько ниже, чем приходящиеся в среднем на один из 39 банков первой группы, чистые активы которых с 1 июля по 1 октября 1998 г. не уменьшились, но темп их роста был ниже среднего по банкам первой группы (табл. 5).

Таблица 4

**Средняя величина чистых активов банков  
на 1 июля 1998 г., млн руб.**

| <b>Динамика темпов роста активов<br/>в период с 01.07.98 по 01.10.98</b> | <b>Группа банков</b> |               |
|--|----------------------|---------------|
|  | <b>первая</b>        | <b>вторая</b> |
| Выше средних по выборке  | 8098                 | 743           |
| Ниже 100%  | 1817                 | 935           |

Результаты статистической проверки гипотезы о равенстве дисперсии среднемесячных темпов роста чистых активов банков первой и второй группы свидетельствуют, что дисперсия темпов роста активов банков первой группы в апреле–июне 1998 г. была меньше, чем второй. В июле–сентябре того же года ситуация изменилась на противоположную. Статистическое сравнение дисперсий показало, что в июле–сентябре по отношению к апрелю–июню 1998 г. дисперсия темпов роста у первой группы банков выросла, а у второй – сократилась. Это дает основание предположить, что одним из последствий финансового кризиса 1998 г. было усиление дифференци-

ции темпов роста активов центральных банков и уменьшение разброса в темпах роста активов региональных банков. Насколько мне известно, такое влияние кризиса российские исследователи еще не отмечали.

Таблица 5

**Характеристики банков Москвы и Санкт-Петербурга  
в зависимости от темпов роста чистых активов**

| Показатель  | Темп роста активов |                        |                  |
|---|--------------------|------------------------|------------------|
|   | ниже<br>100 %      | от 100%<br>до среднего | выше<br>среднего |
| <i>01.04.98–01.07.98</i>  |                    |                        |                  |
| Число банков  | 43                 | 14                     | 21               |
| Среднемесячные темпы роста активов, %                           | 96,8               | 100,7                  | 107,8            |
| Средние активы, приходящиеся на один банк на 01.04.98, млн руб. | 2645               | 342                    | 4646             |
| <i>01.07.98–01.10.98</i>  |                    |                        |                  |
| Число банков  | 20                 | 39                     | 19               |
| Среднемесячные темпы роста активов, %                           | 92,8               | 105,0                  | 119,6            |
| Средние активы, приходящиеся на один банк на 01.07.98, млн руб. | 1817               | 3425                   | 8098             |

В последующие периоды (01.10.98 г. – 01.01.99 г. и 01.01.99 г. – 01.04.99 г.) дисперсии темпов роста рассматриваемых групп банков уменьшались. При этом в обоих периодах дисперсии в первой и второй группах существенно не различались. Это свидетельствует о сближении темпов роста чистых активов в исследуемой выборке банков.

Выше мы говорили о том, что для выборки в целом и для банков первой группы статистическая проверка не подтвердила гипотезу о наличии отрицательной линейной корреляционной связи объемов чистых активов и прибыли. Это дает основание полагать, что и в части прибыли региональные банки пострадали от финансового кризиса 1998 г. не меньше, чем банки Москвы и Санкт-Петербурга.

Однако если судить по динамике объемов прироста собственного капитала банков, то последствия финансового кризиса для банков Москвы действительно могли быть более

серьезными, чем для региональных (столбец 3 табл. 6). В июле–сентябре 1998 г. темп роста совокупного собственного капитала московских банков был на 19,3 п. п. меньше, чем в апреле–июне, региональных банков – на 18,9 п. п., что я не стал бы интерпретировать как существенно более сильное влияние финансового кризиса на банки Москвы. Наименьшее падение темпов роста капитала (на 3,8 п. п.) наблюдалось в группе банков Санкт-Петербурга.

Таблица 6

**Темпы прироста капитала, % к началу периода**

| <b>Банки</b>                      | <b>01.04.98–<br/>01.07.98</b> | <b>01.07.98–<br/>01.10.98</b> | <b>01.10.98–<br/>01.01.99</b> | <b>01.01.99–<br/>01.04.99</b> |
|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Москвы<br>и Московской<br>области | 6,4                           | –12,9                         | 20,3                          | –25,8                         |
| Санкт-Петербурга                  | –8,0                          | –4,2                          | 12,3                          | 7,4                           |
| Регионов                          | 17,0                          | –1,9                          | –1,2                          | –1,9                          |
| Всей выборки                      | 7,4                           | –11,2                         | 16,9                          | –22,1                         |

Приведенные в табл. 6 данные показывают, что изменения относительных приростов (уменьшений) объемов собственного капитала банков Москвы носили более скачкообразный характер, чем банков других городов страны. Поэтому не исключена вероятность того, что наблюдавшееся в июле–сентябре 1998 г. (столбец 3 табл. 6) у московских банков большее, чем у региональных, сокращение размеров собственных капиталов было очередным скачком в динамике их совокупного капитала.

Далее, если судить по показателю чистых активов, то доля активов-нетто банков первой группы в общем объеме активов выборки имеет тенденцию к повышению, а региональных банков – к снижению (см. табл. 2). При переходе к показателю собственного капитала получаем другую картину: доля банков первой группы в совокупной величине собственного капитала имеет тенденцию к уменьшению, а второй – к росту. При этом в структуре собственного капитала доля региональных банков примерно в два раза выше, чем в структуре чистых активов (табл. 7).

**Структура собственного капитала банков, %**

| <b>Банки</b>                      | <b>01.04.98</b> | <b>01.07.98</b> | <b>01.10.98</b> | <b>01.01.99</b> | <b>01.04.99</b> |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Москвы<br>и Московской<br>области | 85,2            | 84,4            | 82,8            | 85,2            | 81,1            |
| Санкт-<br>Петербурга              | 2,2             | 1,9             | 2,1             | 2,0             | 2,8             |
| Регионов                          | 12,6            | 13,7            | 15,1            | 12,8            | 16,1            |
| Всей выборки                      | 100,0           | 100,0           | 100,0           | 100,0           | 100,0           |

**Другие показатели**

**П**олученные выше несовпадения в оценках положения банков говорят о том, что у банков первой группы выше доля заемных средств, и напоминают о недостаточности рассмотрения рядов активов и капитала банков без анализа их качественного состава. Последний мы оценили на основе опубликованных Центром экономического анализа агентства «Интерфакс» показателей долей ликвидных активов в суммарных активах банков по состоянию на 1 апреля 1998 г., отношения размера балансовой открытой валютной позиции (разницы между балансовыми активами банков в иностранной валюте и их балансовыми обязательствами в иностранной валюте) к объему собственного капитала по состоянию на 1 июля 1998 г., долей государственных ценных бумаг в капитале банков на 1 июля и 1 октября 1998 г. и по динамике объемов вкладов населения. К сожалению, у нас нет информации на другие даты для более подробного исследования этого вопроса.

Линейная корреляционная связь рядов величин чистых активов и долей ликвидных активов не обнаружена, однако статическая проверка показала, что у банков первой группы средняя арифметическая долей ликвидных активов выше, чем у банков второй группы (табл. 8). Это дает основание полагать, что на 01.04.98 г. активы центральных банков были более ликвидны, чем региональных, то есть с точки зрения

ликвидности активов банки первой группы находились в лучшем положении, чем второй. Следовательно, при прочих равных условиях им было легче пережить финансовый кризис.

Таблица 8

**Средние арифметические доли ликвидных активов,  
банковской открытой валютной позиции  
и государственных ценных бумаг, %**

| Показатель  | Банки                                  |                           |                             |               |
|---|--|---------------------------|-----------------------------|---------------|
|   | Москвы<br>и Москов-<br>ской<br>области | Санкт-<br>Петер-<br>бурга | первой<br>группы –<br>всего | регио-<br>нов |
| Доля ликвидных активов на 01.04.98  | 51                                     | 43                        | 50                          | 38            |
| Отношение размера балансовой открытой валютной позиции к объему собственного капитала на 01.07.98 | -57                                    | -30                       | -55                         | -14           |
| Доля государственных ценных бумаг в капитале банка на 01.07.98                                    | 97                                     | 44                        | 94                          | 41            |

Одновременно центральные банки (прежде всего московские) имели большие обязательства в иностранной валюте, чем региональные: проверка показала существенное различие средних арифметических отношений размера балансовой открытой позиции к объему собственного капитала банков (табл. 8). Поэтому опять же при прочих равных условиях последовавшее за финансовым кризисом августа 1998 г. резкое падение валютного курса рубля должно было сильнее ударить по банкам первой группы.

Кроме того, на 01.07.98 г. средняя доля государственных ценных бумаг в капитале банков первой группы была, как показала статистическая проверка, выше, чем у банков второй группы. Поэтому невозможность свободно реализовать государственные ценные бумаги, обусловленная августовским кризисом 1998 г., для банков первой группы должна была быть более болезненной, чем для региональных.

С 1 июля по 1 октября 1998 г. доля государственных ценных бумаг в капитале банков повысилась у 58,3%, снизилась – у 35,4% и осталась неизменной у 6,3% рассматриваемых банков (табл. 9). Эти же показатели у банков первой и второй группы отклонялись от вышеприведенных в пределах от –0,2 до +0,5 п. п. Статистическая проверка подтвердила гипотезу о равенстве средних величин чистых активов в группе банков, доля государственных ценных бумаг в капитале которых с 1 июля по 1 октября 1998 г. повысилась, и в группе банков, в которых эта доля снизилась. На этом основании можно утверждать, что в рассматриваемый период изменение доли государственных ценных бумаг в капитале исследуемой совокупности банков не зависело от размера банков и их принадлежности к первой или второй группе.

Таблица 9

**Средняя величина чистых активов банков  
на 1 июля 1998 г.**

| <b>Показатель и его динамика<br/>с 1 июля по 1 октября 1998 г.</b> | <b>Чистые активы,<br/>млн руб.</b> | <b>Доля банков<br/>в выборке, %</b> |
|--|------------------------------------|-------------------------------------|
| <i>Доля государственных ценных бумаг в капитале банка</i>          |                                    |                                     |
| Повысилась   | 3282                               | 58                                  |
| Понижилась   | 3451                               | 35                                  |
| <i>Темпы роста вкладов населения</i>                               |                                    |                                     |
| Выше средних   | 4834                               | 38                                  |
| Ниже 100%  | 1650                               | 43                                  |

Судя по показателю прироста вкладов населения, положение банков первой группы во временном интервале, близком к началу финансового кризиса 1998 г., было лучше, чем региональных (табл. 10). С 1 июля по 1 октября 1998 г. объем вкладов населения в банки Москвы и Санкт-Петербурга вырос на 25%, а в региональные банки – сократился на 4,5%. В этот период уменьшение вкладов населения отмечалось в 28% рассматриваемых московских и 68% региональных банков.

Статистическая проверка показала, что величина чистых активов, приходящихся в среднем на один банк из числа тех, где темп роста вкладов населения в период с 1 июля по 1 октября 1998 г. был выше среднего по выборке (120,5%),

больше, чем аналогичная величина в группе банков, у которых объемы вкладов населения снизились (табл. 9).

Таблица 10

**Группировка банков по темпам роста вкладов населения в период с 1 июля по 1 августа 1998 г.**

| Темп роста вкладов населения                               | Банки                       |                  |                       |               |
|--|-----------------------------|------------------|-----------------------|---------------|
|  | Москвы и Московской области | Санкт-Петербурга | первой группы – всего | второй группы |
| <i>Выше средних по выборке</i>                             |                             |                  |                       |               |
| Доля банков, %   | 50                          | 33               | 49                    | 18            |
| Средние чистые активы, приходящиеся на один банк, млн руб. | 5730                        | 1348             | 5584                  | 1079          |
| Рост вкладов, %  | 150                         | 175              | 150                   | 142           |
| <i>От 100% до среднего темпа роста</i>                     |                             |                  |                       |               |
| Доля банков, %   | 22                          | 0                | 21                    | 15            |
| Средние чистые активы, приходящиеся на один банк, млн руб. | 4864                        | –                | 4864                  | 420           |
| Рост вкладов, %  | 112                         | –                | 112                   | 109           |
| <i>Ниже 100 %</i>  |                             |                  |                       |               |
| Доля банков, %   | 28                          | 67               | 30                    | 68            |
| Средние чистые активы, приходящиеся на один банк, млн руб. | 2558                        | 3352             | 2646                  | 870           |
| Рост вкладов, %  | 82                          | 87               | 83                    | 85            |

Подведем итоги.

Судя по динамике объемов чистых активов, вошедших в исследуемую выборку банков, августовский кризис 1998 г. больше затронул региональные и некрупные банки. В рассматриваемый период размеры их активов снижались быстрее и росли медленнее активов центральных и крупных банков. Доля центральных банков в структуре активов выросла.

Если в апреле–июне 1998 г. разброс темпов роста чистых активов в анализируемой группе региональных банков был больше, чем в группе центральных банков, то в июле–сентябре 1998 г. ситуация изменилась на противоположную. С 1 октября 1998 г. по 1 января 1999 г. и с 1 января по 1 апреля 1999 г. разброс темпов роста активов в обеих группах существенно не различался. Это дает основание предполагать, что одним из последствий кризиса было увеличение дифференциации в темпах роста у центральных банков и уменьшение – у региональных.

В рассматриваемый отрезок времени вклады населения сосредоточивались преимущественно в банках Москвы и Санкт-Петербурга, концентрировались в крупных банках.

Сильнее, чем на активы, финансовый кризис повлиял на объемы собственного капитала банков. Больше всего его объемы уменьшились у московских банков. Однако выполненный анализ не дает оснований считать, что различие в падении темпов роста капитала московских и региональных банков было существенным.

Темпы роста собственного капитала включенных в выборку банков Москвы менялись в исследуемый период более неравномерно, чем банков Санкт-Петербурга и региональных. При этом доля центральных банков в объеме совокупного капитала рассматриваемых банков имела тенденцию к снижению, а региональных – к росту.

В ходе исследований не найдено подтверждений того, что финансовый кризис привел к существенно большему снижению относительного размера прибыли центральных банков, чем региональных.

С позиций ликвидности активов центральным и крупным банкам было легче, чем региональным, пережить кризис 1998 г., а с точки зрения взятых на себя обязательств в иностранной валюте и доли государственных ценных бумаг в капитале банка – труднее.

В заключение отметим, что в принципе выполненные исследования могут быть проведены и на основе других количественных показателей. Кроме того, есть еще и качественные характеристики результатов деятельности и экономического положения банков. Поэтому представленные здесь результаты верны с точностью до использованных показателей.





В октябре 1999 г. в Совете Федерации Федерального Собрания РФ состоялся российско-германский семинар «Инвестиционные условия и стратегии финансирования регионов». С российской стороны в его подготовке и проведении принимали участие научно-экспертный совет при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ, комитеты Совета Федерации по вопросам экономической политики, по бюджету, налоговой политике, финансовому, валютному и таможенному регулированию, банковской деятельности. С немецкой — Посольство Федеративной Республики Германия в России, Федеральное министерство экономики и технологии, другие учреждения.

Материалы семинара публикуются в специальном выпуске журнала «Вестник Совета Федерации». Мы же начинаем знакомить читателей с некоторыми из выступлений на этом семинаре<sup>1</sup>.

---

---

## Направления активизации инвестиционного процесса в субъектах Российской Федерации

С. Н. ХУРСЕВИЧ,

начальник отдела финансово-экономического регулирования  
федеративных отношений Министерства экономики России,  
Москва

Одна из главных причин низкой инвестиционной активности в реальном секторе экономики — слабая окупаемость большинства инвестиционных проектов. Она обусловлена высокой ценой «живых денег».

Основными условиями привлечения инвестиционных ресурсов в любой их форме являются:

- наличие сбытовой системы, четкое представление о формах оплаты произведенной продукции;

---

<sup>1</sup> Выступления публикуются с сокращениями и с литературной редакцией «ЭКО».



- отлаженное взаимодействие предприятий, осуществляющих конечную сборку продукции, с предприятиями-партнерами;
- определенность объемов и форм оплаты поставленного сырья, полуфабрикатов и комплектующих.

Осуществляемые в России исключительно в неденежной форме инвестиции не позволяют наладить полноценную производственную деятельность. Следствие этого – инвестиционный процесс ограничивается отраслями с высокой скоростью и степенью окупаемости вложений. Это преимущественно отрасли, обслуживающие сферу обращения. Поэтому ключом к повышению инвестиционной активности служит совмещение денежных и товарно-материальных инструментов инвестиций.

Специфика современного состояния российской экономики вынуждает рассматривать платежеспособный спрос не только в денежной, но и в товарной форме. Поскольку необходимо, чтобы денежная составляющая инвестиций соответствовала объему денежного спроса на производимую продукцию, она, как правило, должна ограничиваться выплатой заработной платы и закупкой узкого круга товаров, работ и услуг.

В соответствии со структурой спроса основной инвестиционный ресурс поступает в товарно-материальной форме. Организация, предоставляющая денежную часть инвестиций (банк, инвестиционный фонд и пр.), должна иметь полный контроль за всем процессом производственной деятельности, выделяя средства напрямую предприятиям-партнерам в соответствии с договором с головной компанией.

Суть предлагаемого механизма инвестиционной деятельности состоит в том, что на основе существующей информации о рыночной конъюнктуре головная компания организует:

- размещение заказов на изготовление соответствующих видов продукции;
- привлечение средств, необходимых для финансирования расходов по выплате заработной платы предприятий-партнеров;
- привлечение инвестиционных ресурсов предприятий-партнеров в товарно-материальной форме и предоставляет им соответствующие гарантии;
- сборку и реализацию конечной продукции, а также оплату привлеченных инвестиционных ресурсов в оговоренной форме.



Предложенный механизм позволит:

- обеспечить условия для притока отечественных и иностранных инвестиций в реальный сектор экономики субъектов Российской Федерации в денежной и товарно-материальной форме;
- использовать научно-технический и производственный потенциал предприятий отечественной промышленности для производства продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках;
- снизить затраты бюджета на реализацию социальных программ, связанных с реструктуризацией отечественной промышленности;
- осуществить поддержку отечественной науки и производства без расходов из бюджетной системы, одновременно решив вопросы трудоустройства бывших сотрудников оборонных предприятий, а также их социальные проблемы;
- достигнуть положительного политического эффекта перед парламентскими и президентскими выборами;
- сформировать реальную альтернативу такой своеобразной форме кредитования промышленности, как неплатежи.

## **Защита частных иностранных инвестиций в Российской Федерации и содействие их осуществлению**

**Ю. ФОСС,**  
Федеральное министерство экономики и технологий,  
Германия

### *Положение дел*

Суммарный объем всех частных иностранных прямых инвестиций (ЧИПИ) в экономику России на 1 июля 1999 г. равнялся 11,6 млрд дол. В то же время произошедшая с 1991 г. утечка капиталов из РФ оценивается в размере от 120 до 130 млрд дол. Таким образом, Россия является страной, осуществляющей экспорт капитала.



С учетом существенного сокращения портфельных инвестиций и торговых кредитов, а также, как минимум, временной приостановки ориентированных на Россию программ МВФ и Мирового банка ЧИПИ явно становятся наиболее важным внешним источником финансирования экономического роста в РФ.

Несмотря на финансовый кризис, мораторий на осуществление платежей и реструктуризацию долгов, сохраняется долгосрочный стратегический интерес иностранных предприятий к деятельности в РФ. По сравнению с первым полугодием 1998 г. уровень ЧИПИ в первом полугодии 1999 г. вырос с 1,5 до 2,4 млрд дол.

ФРГ занимает второе место после США среди стран, вкладывающих свои инвестиции в Россию. Их общий объем в середине 1999 г. составил 2,3 млрд дол.

Сложившаяся ранее концентрация ЧИПИ в регионе «большой Москвы», достигавшая временами 80%, сменяется широким охватом других регионов. В первом полугодии 1999 г. на долю Москвы приходилось лишь около 22% всех ЧИПИ в РФ.

Как и прежде, главное препятствие для привлечения ЧИПИ в РФ – неудовлетворительные правовые, институциональные и административные рамочные условия.

Несовершенные рамочные условия, отпугивающие иностранных инвесторов, становятся причиной высокого уровня бегства капиталов и паралича отечественной инвестиционной деятельности. Поэтому улучшению этих рамочных условий нет альтернативы; его значение для экономического развития РФ неизмеримо больше, чем относительно скромные, чисто количественные показатели ЧИПИ (0,8% валового общественного продукта в 1997 г.).

### ***Рамочные условия для ЧИПИ – два уровня и три системы нормативно-правовых актов***

Есть два уровня нормативно-правовых актов: нормативный и институциональный (административный). Нормативный уровень охватывает все правовые нормы, касающиеся

разрешительных процедур, отношения, защиты и поддержки ЧИПИ; институциональный касается ведомственной инфраструктуры и механизмов реализации совокупности нормативно-правовых актов в практике административной деятельности. В РФ нормативный уровень находится в первоочередном ведении Федерации, в то время как главная роль в административном претворении правовых норм принадлежит регионам.

На нормативном уровне необходимо различать внешние и внутренние нормативно-правовые акты; законодательство Федерации и законодательства субъектов Федерации (регионов), включая уровень местного самоуправления; общее и специальное законодательство, касающееся правового урегулирования иностранных инвестиций.

К внешним нормативно-правовым актам РФ относятся главным образом:

- двусторонние взаимные соглашения по обоюдной защите инвестиций, подписанные с 51 страной-партнером, в том числе со всеми важнейшими промышленно развитыми государствами (Договор о взаимном поощрении инвестиций с ФРГ от 13 июня 1989 г.);
- свыше 20 договоров об избежании двойного налогообложения (Договор с ФРГ от 26 мая 1996 г.);
- Соглашение о партнерстве и сотрудничестве с Европейским Союзом от 30 октября 1997 г.;
- соответствующие многочисленные многосторонние договоры, ратифицированные РФ;
- договоры об инвестициях, которые подчинены международному праву, в частности договоры о разделении промышленного производства (production sharing).

В соответствии с п. 4 ст.15 российской Конституции «международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора». Таким образом, международные договоры могут применяться непосредственно, и в случае возникновения противоречий им отдается предпочтение перед российскими законами.

Договоры о защите инвестиций РФ соответствуют международным стандартам (в мире существует свыше 1300 подобных договоров). За исключением договоров с США, которые направлены на защиту инвестиций, разрешенных в РФ (post-establishment treatment), договоры о защите инвестиций гарантируют прежде всего:

- ❑ защиту от национализации и вмешательств, равноценных экспроприации;
- ❑ свободу передвижения капиталов в связи с частными иностранными прямыми инвестициями (ЧИПИ);
- ❑ обеспечение равного с отечественными предпринимателями режима, а также режима максимального благоприятствования;
- ❑ доступ к международному третейскому судопроизводству как в случае споров между государствами, подписавшими договор (межгосударственных споров), так и в случае споров между одной из договаривающихся сторон и инвестором другой стороны (споры с инвестором).

Таким образом, немецкие инвесторы могут предъявить требования, вытекающие из договоров о защите инвестиций с РФ, непосредственно в международном арбитражном суде.

Некоторые договоры, в том числе и немецко-российский, содержат, помимо прочего, своеобразное «защитное» ограничительное условие, согласно которому договорные права немецких инвесторов по отношению к РФ и ее регионам подпадают под действие договоров о защите инвестиций.

Принцип максимального благоприятствования (ст. 7 п. 1 немецко-российского договора) дает право инвесторам на такое же благоприятное отношение, как и то, о котором Россия договорилась с какой бы то ни было третьей страной. Тем самым немецкие инвесторы могут предъявить претензии относительно гарантий, предусмотренных договорами для США, Китая, Великобритании и т.д. (так называемая «теория сливок»). Максимальное благоприятствование замыкает, таким образом, все договоры о защите инвестиций с РФ в общую сеть всеохватывающей системы защиты инвестиций, признанной каким бы то ни было договором РФ.

Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между РФ и ЕС от 30.10.97 г. является объемным договорным документом, обеспечивающим либерализацию передвижения товаров,

услуг и капиталов в отношениях между РФ и ЕС, экономического сотрудничества, а также способствующим постепенному приближению российского права в сфере экономики к европейским стандартам. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве предусматривает непосредственно действующие права и обязанности договорных сторон – РФ, с одной стороны, и ЕС вместе с 15 странами-членами – с другой, а также содержит декларацию политических намерений по постепенной интеграции российской и европейской экономических систем. Наиболее важными для европейских иностранных инвесторов являются следующие положения Соглашения о партнерстве и сотрудничестве.

- ✓ Передвижение товаров. Раздел III вводит в силу положения о важнейших товарных группах (ГАТТ/ВТО) во взаимоотношениях между РФ и ЕС еще до вступления РФ в Международную организацию труда.
- ✓ Создание предприятий. Раздел II гарантирует европейским предприятиям безусловный режим максимального благоприятствования и такое же отношение, как и к внутреннему инвестору, с учетом отраслевой специфики, при основании дочерних предприятий или создании филиалов в РФ.
- ✓ Прием на работу ключевых сотрудников. Статья 32 предусматривает право европейских предприятий принимать на работу в представительствах в РФ иностранных руководителей и специалистов.
- ✓ Передвижение капиталов. Статья 52 обеспечивает свободное передвижение капиталов в связи с европейскими ЧИПИ в России.
- ✓ Сотрудничество в целях постепенного приближения российского экономического права к стандартам ЕС в важнейших областях (статья 51).
- ✓ Общие гарантии защиты прав субъектов экономической деятельности европейских стран в России, включая международное третейское судопроизводство и выбор права согласно договору.

Россия присоединилась к многочисленным многосторонним конвенциям, которые являются особенно важными для иностранных инвесторов. К их числу относятся Конвенция о создании Агентства по предоставлению инвестиционных гарантий на многосторонней основе (АПИГ) 1998 г., которая дает возможность АПИГ, связанному с Мировым банком,

осуществлять страхование политических рисков в РФ; так называемая Нью-Йоркская конвенция 1958 г. об исполнении решений международного арбитража, а также другие конвенции по защите интеллектуальной и промышленной собственности.

РФ подписала, но еще не ратифицировала две важных конвенции, имеющих существенное значение для иностранных инвесторов. Это так называемая ICSID – Конвенция 1965 г.; присоединение к ней России открыло бы доступ иностранным инвесторам при решении споров с российскими ведомствами к арбитражному центру «ICSID», включенному в структуру Мирового банка, и Хартия по энергетике – договор 1994 г., ратификация которого обеспечила бы гарантии деятельности инвесторов в энергетическом секторе в рамках международного права.

### ***Федеральное законодательство***

В федеральном российском законодательстве выделим специальное и общее законодательство.

Специальное законодательство в области правового регулирования иностранных инвестиций. Главным правовым документом, регулирующим ЧИПИ, является Федеральный закон от 14 июля 1999 г. об иностранных инвестициях в РФ., упраздненный Закон 1991 г.

Новый Закон об иностранных инвестициях обеспечивает:

- ❖ такой же режим деятельности (ст. 4 п. 2), как и отечественным субъектам хозяйствования иностранным инвесторам в РФ (с некоторыми оговорками);
- ❖ распространение на несамостоятельные отделения иностранных предприятий, вследствие чего представительства инофирм получают право, помимо чисто представительских функций, заниматься коммерческой деятельностью (ст. 4 п. 3);
- ❖ гарантии по защите прав, сопоставимые с гарантиями в договорах о защите инвестиций;
- ❖ участие иностранных инвесторов в приватизации;
- ❖ таможенные льготы для «приоритетных инвестиционных проектов», т.е. для проектов с общим объемом инвестиций в размере не менее 1 млрд руб. или долевым участием иностранного капитала в размере не менее 100 млн руб., включенных федеральным Правительством в перечень приоритетных проектов (ст. 17 п. 2);



- ❖ гарантию в виде «стабилизирующей» оговорки в пользу приоритетных инвестиционных проектов, а также неприоритетных проектов с долевым участием иностранного капитала, составляющим не менее 25%. Такие инвестиции защищены от повышений таможенных и налоговых тарифов и других изменений законодательства, ухудшающих условия деятельности на максимально возможный срок амортизации капитала (до 7 лет), однако эта защита ослаблена рядом оговорок, внесенных в порядке исключения (ст. 9);
- ❖ право субъектам Федерации (регионам), а также органам местного самоуправления предоставлять иностранным инвесторам за счет своих бюджетов гарантии и льготы;
- ❖ гарантию защиты прав в российских судах и, в той мере, в какой это предусмотрено в международных договорах РФ, в международных арбитражных судах.

В целом новый Закон об иностранных инвестициях оценивается скептически. В качестве главных недостатков называются ограничения льгот, которые, за исключением региональных или местных программ, предоставляются только для реализации крупных проектов; ограничения, касающиеся обеспечения условий хозяйствования наравне с резидентами и гарантий стабильности, а также нераспространение сферы действия закона на банки и страховые компании.

Новый Закон об иностранных инвестициях должен быть дополнен законодательными механизмами его реализации и постановлениями Правительства, включающими следующее:

- ☒ перечень законов, которыми ЧИПИ должны быть либо ограничены, либо полностью запрещены, и который необходимо принять в форме специального закона;
- ☒ перечень приоритетных инвестиционных проектов в форме постановления Правительства;
- ☒ федеральную программу привлечения иностранных инвестиций (ст. 23).

Закон о «Соглашениях по разделению промышленного производства» 1996 г. с принятыми в начале 1999 г. дополнениями дает основу для разведки и добычи месторождений нефти и газа на базе международных договоров, заключаемых между РФ и иностранными консорциумами-инвесторами и предусматривающих разделение промышленной продукции между РФ и инвесторами. Однако этот Закон нуждается в многочисленных законах, обеспечивающих его реал-

лизацию. В первую очередь необходимо утвердить список месторождений, на которые распространяется его действие. Кроме того, следует внести дополнения в 12 федеральных законов, чтобы избежать противоречий.

В апреле 1996 г. Государственная Дума в первом чтении приняла правительственный проект Закона «О концессионных договорах, заключаемых между российскими и иностранными инвесторами». После этого в составе Думы была образована рабочая группа, которой оказывалась консультативная поддержка в рамках программы «ТРАНСФОРМ». В мае 1999 г. эта группа прекратила свою деятельность. В сентябре 1999 г. было принято решение возобновить работу, чтобы подготовить проект ко второму чтению. Закон, который планируется принять, должен создать основу для финансирования инфраструктурных проектов (включая контракты типа BOTs и BOOs).

В июне 1999 г. Дума в первом чтении приняла правительственный проект «О зонах свободной экономической деятельности». Второе чтение было запланировано на ноябрь.

Общее законодательство. Иностранные инвесторы соблюдают те же рамочные условия, что и резиденты. Наиболее серьезные препятствия для инвестиций касаются не специального законодательства по иностранным инвестициям, а правового поля в целом и его реализации на практике. Ниже называются наиболее существенные из барьеров для инвестиций. В их основу положен анализ Союза немецкой промышленности в РФ и исследования Института экспертов при Консалтинговом совете по иностранным инвестициям.

→ Недостаточная правовая безопасность:

- законы, как правило, вступают в силу сразу же после их опубликования, подзаконные нормативные акты – довольно часто даже без их адекватного опубликования;
- иногда новые законы, прежде всего в области налогов и таможенных тарифов, применяются как имеющие обратную силу;
- законы зачастую недостаточно согласуются друг с другом, вследствие чего нередки непоследовательность и пробелы (например, инвестиционная деятельность регулируется законами «Об инвестиционной деятельности в РФ», «Об ино-

странных инвестициях в РФ» и «Об инвестициях в форме долевого участия в капитале»);

- несоблюдение международных договоров (в частности договора о предотвращении двойного налогообложения) и положений законов (например, положения о регистрации Закона об иностранных инвестициях) со стороны российских официальных служб;
- различное, зачастую произвольное толкование законов российскими ведомствами;
- несоблюдение важнейших принципов административной деятельности в правовом государстве: равенство перед лицом закона, соразмерность, запрет произвола и обратной силы;
- необязательность и ненадежность сведений, предоставляемых официальными службами;
- неэффективная судебная защита и исполнение приговоров;
- неудовлетворительная защита от экономической преступности и коррупции.

➔ Недостатки в следующих областях права:

- налоги и таможенные правила (например, не укладывающиеся в нормальные представления доплаты по штрафам в зависимости от размера задолженности, нереалистичные принципы расчетов и начислений, произвол в исполнении);
- право, регулирующее деятельность предприятий (пример: недостаточная защита акционеров, составляющих меньшинство, отсутствие защиты конфиденциальности реестра предприятия);
- защита интеллектуальной собственности (89% программного продукта в России изготавливается пиратским способом);
- валютное право (сверхсложное, непрозрачное);
- правовые нормы, регулирующие отношения несостоятельного должника и кредитора (практическая незащищенность от сокрытия имущества, минимальные возможности страхования кредитов);
- право в сфере недвижимости (ненадежность ипотечных прав);
- сертификация импортных товаров;
- банки и страховые компании (максимальное долевое участие иностранного капитала в страховых компаниях – 49%).

### ***Региональное законодательство***

Количество региональных программ инвестиционной поддержки скачкообразно увеличилось – с 5 в начале 1998 г. до

45 осенью 1999 г. В большинстве случаев предлагаются льготы фискального характера за счет региональных бюджетов.

Но хотя за счет дорогих программ поддержки предпринимаются попытки привлечь иностранных инвесторов, отпугивают недостатки в работе региональных администраций. К ним относятся противоречия между федеральными законами и региональным законодательством (особенно в сфере налогообложения), бюрократизм, коррупция (особенно при лицензировании и регистрации), а также действия в сфере конкуренции в пользу местных предпринимателей.

### ***Инвестиционная поддержка и страхование***

Российские организации. В 1995 г. под эгидой Министерства экономики был учрежден «Foreign Investment Promotion Center» (Центр поддержки иностранных инвестиций). Он выполняет, главным образом, информационные функции и осуществляет поддержку проектов.

В том же году учреждается «Foreign Investment Advisory Council» (FIAC) (Консалтинговый совет по иностранным инвестициям). С российской стороны в него входят премьер-министр (в качестве председательствующего), председатели Совета Федерации и Думы, а также министры ключевых министерств. Со стороны Запада в нем работают ведущие представители 30 международных концернов. Консалтинговый совет разрабатывает конкретные рекомендации по улучшению инвестиционного климата в РФ. Его деятельность в 1995–1997 гг. считалась успешной, но с 1998 г. его рекомендации практически не находят применения. Причина такого положения видится, скорее, в частой смене правительств в России, нежели в потере авторитета советом.

По рекомендации Консалтингового совета в настоящее время вынашиваются планы по учреждению государственного российского Агентства по страхованию иностранных кредитов и инвестиций, в особенности от политических рисков.

Иностранные организации. Агентство по предоставлению инвестиционных гарантий (АПИГ) и большинство государств, осуществляющих экспорт капитала, в принципе предлагают страховую защиту иностранных инвестиций в РФ.

По состоянию на 30.09.99 г. максимальный размер ответственности ФРГ по всем гарантиям в России составил 3,3 млрд немецких марок. Аналогичная сумма для всех стран СНГ, Центральной и Восточной Европы, а также Турции, вместе взятых, составляет 5,3 млрд немецких марок! В настоящее время не закончено рассмотрение 90 заявок на общую сумму в 1,6 млрд марок.

Сравнение максимального уровня ответственности в 3,3 млрд немецких марок и совокупного объема немецких частных прямых инвестиций в РФ в 2,3 млрд немецких марок свидетельствует о том, что многие запланированные инвестиции в РФ не осуществлены и почти все немецкие инвесторы подают заявки на предоставление ФРГ гарантий в РФ.

Практически все промышленно развитые государства страхуют кредиты для экспорта своих экспортеров. В ФРГ управление этой системой осуществляется акционерной компанией по страхованию кредитов «Гермес».

Страхование кредитов по экспорту является важным для частных иностранных прямых инвестиций в силу двух обстоятельств. Большинство инвестиций вне сырьевого сектора ориентированы на экспорт, в связи с чем готовность к инвестициям уменьшается пропорционально возможностям финансирования экспортных поставок; большинство инвестиционных проектов финансируется в значительной степени за счет экспорта промышленного оборудования, вследствие чего долевые части капитала и экспортные кредиты оказываются в одном и том же пакете финансирования.

С момента введения российской стороной моратория на осуществление платежей во второй половине 1998 г. гарантии, предоставляемые компанией «Гермес», распространяются только на краткосрочные сделки (со сроком платежа максимум 180 дней), финансирование проектов и бартерные операции. Тем не менее в 1998 г. были представлены новые гарантии на общую сумму в 3,2 млрд марок.

Финансирование проектов подразумевает такие формы, при которых все инвестиции и кредиты в связи с проектом могут быть рефинансированы за счет будущих денежных поступлений от данного проекта. Тем самым все спонсоры проектов,

так же как и инвесторы, берут на себя часть риска. Предоставление возможностей по финансированию проектов является одной из форм содействия инвестициям.

### *Предложения*

В части защиты инвестиций, гарантируемой международным правом, предлагается разработать проект оформления соглашений по инвестированию проектов. Целесообразна разработка соглашений-образцов, которые могут быть положены в основу предварительных переговоров в каждом отдельном случае. В этой связи необходимо выяснение полномочий заинтересованных учреждений на региональном уровне по заключению подобных договоров, а также степени необходимого участия со стороны федеральных органов.

В области финансирования проектов предлагается изучить возможности проектного финансирования в разрезе определенных секторов и типов проектов. В таком случае возможно создание образцовых моделей финансирования в качестве основы, используемой при переговорах в каждом отдельном случае. В этой связи можно было бы найти и показать варианты решений по преодолению типичных для предыдущих переговоров проблем, включая предложения по взаимодействию федеральных и региональных органов власти. Такая предварительная работа позволила бы расширить проектное финансирование и вовлечь в него средние по объемам проекты.

Даже с учетом изложенных выше предостережений нецелесообразно полностью отказываться от инвестиционных стимулов. Однако в свете международного опыта их следует применять целенаправленно и, как правило, при условии выполнения четко нормированных фактических обстоятельств; решения в каждом конкретном случае должны приниматься в результате достаточно прозрачных процедур. Предлагается разработать руководство по применению инвестиционных стимулов, в котором в свете международного опыта уточнились бы критерии и процедуры предоставления соответствующих льгот.

Свободные экономические зоны в большинстве случаев создаются с целью предоставления налоговых и таможенных



преимуществ. С учетом того, что улучшения правовых и административных рамочных условий по всей РФ достигнуть довольно сложно, возникает вопрос о возможности создания концепции особых экономических зон в качестве административных анклавов с эффективным и целостным управлением и правовой практикой («Сингапуры» в РФ).

Предлагается изучить возможность образования Агентства по инвестиционному и кредитному страхованию в качестве совместного учреждения Федерации и ее субъектов. В таком случае его структура и финансирование могли бы быть организованы по подобию АПИГ, связанного с Мировым банком. АПИГ живет за счет собственной успешной деятельности по предотвращению случаев нанесения ущерба. С момента своего основания в 1988 г. ему не пришлось реализовать ни одной операции по возмещению ущерба.

Предлагается также проанализировать мировой опыт и изучить вопрос о возможности создания подобных агентств в регионах РФ.

## **Правоохранительное обеспечение инвестиционных проектов**

**А. С. ВОРОБЬЕВ,**  
Федеральная служба налоговой полиции,  
Москва

В настоящее время инвестиционный климат в России складывается в основном под воздействием многочисленных рисков, ставших стеной между рынком инвестиционного капитала и заемщиками. Наличие и величина таких рисков определяются аналитиками исходя из оценки опыта инвестиционной деятельности и реальных возможностей механизмов, обеспечивающих такого рода деятельность.

Анализ текущей инвестиционной деятельности позволяет говорить о том, что иностранные инвесторы рассматривают Россию в основном как источник получения за короткий про-



межуток времени значительной прибыли при незначительных затратах ресурсов, а не как равноправного партнера. В результате инвесторы игнорируют неблагоприятные факторы, в том числе требующие вмешательства правоохранительных органов, или даже используют их в своей деятельности. К таким факторам относятся:

- работа с фирмами, имеющими сомнительную деловую репутацию;
- осуществление сделок, в которых используются денежные суррогаты, взаимозачеты, бартерные отношения;
- поддержка непрозрачности финансовых, товарных отношений при осуществлении сделок;
- взятки;
- работа с имуществом, на которое нет права собственности или действующее право деятельности не соответствует заявленным правам;
- игнорирование существующих в регионах инфраструктур по обеспечению инвестиций (например, региональных и межрегиональных ассоциаций, страховых компаний, фондов и банков развития);
- вмешательство в отлаженные деловые схемы.

Перечисленные факторы могут исходить от любого субъекта инвестиционного проекта и могут оказать значительное влияние как на других субъектов, так и на проект в целом. Воздействие таких факторов на инвестиционную деятельность обычно удается выявить только при неблагоприятном для инвестора результате. Как правило, это становится достоянием средств массовой информации и в дальнейшем используется аналитиками при расчете значений соответствующих рисков.

Например, «Transparency International» (TI) опубликовало рейтинги стран по двум показателям. Первый – The Bribe Payers Index (BPI) – показывает способность фирм определенной страны давать взятки. В частности, Германия и США занимают среднее положение в таблице (BPI = 6,2). Наилучшее значение имеет Швеция (8,3), а наихудшее – Китай (3,1). Россия в таблице не представлена.

Второй показатель – The Corruption Perceptions Index (CPI) – ранжирует 99 стран по предрасположенности к кор-



рупции. Германия и США занимают соответственно 14-е и 18-е места (CPI = 8; 7,5). Наилучшее значение имеет Дания (10), а наихудшее – Камерун (1,5). Россия находится на 82-м месте (CPI = 2,4).

В настоящее время российские заемщики инвестиционных средств уже столкнулись с проблемой значительного увеличения процентных ставок на основании показателя CPI, хотя TI предупреждает о неправомерности интерпретации и категоричных заключений по представленным индексам. Это связано с отсутствием достоверных данных для всех стран, а также с тем, что расчет, например, CPI основан на опросах, которые базируются на ограниченных данных и отражают исключительно мнения экспертов.

В России можно проследить, как выстраивается и растет стена виртуальных рисков:

→ реализуются инвестиционные проекты без учета вышеперечисленных неблагоприятных факторов (в основном это краткосрочные, рискованные проекты вне области реального сектора экономики);

→ реализация таких проектов часто приводит к неудаче, а сведения о таких неудачах занимают больший объем среди данных, используемых аналитиками для поднятия значения рисков (так как количество серьезных, долговременных проектов незначительно);

→ в свою очередь использование аналитических материалов еще более отпугивает серьезных инвесторов и дает повод к использованию еще более рискованных проектов, далее процесс повторяется в виде порочного круга, основу которого составляет виртуальная стена рисков.

Разорвать такой круг возможно только при наличии полной, оперативной и достоверной информации об инвестиционной обстановке в стране и использовании возможностей реальных механизмов, обеспечивающих инвестиционную деятельность. Один из таких механизмов – деятельность федеральных органов налоговой полиции Российской Федерации.

Федеральные органы налоговой полиции, являясь составной частью сил обеспечения экономической безопасности РФ, осуществляют правоохранительное обеспечение экономической безопасности государства, защиту его экономических ин-

тересов в части выявления, предупреждения и пресечения налоговых преступлений, обеспечения своевременности и полноты поступления в бюджетную систему и внебюджетные фонды Российской Федерации федеральных и местных налогов, сборов и других обязательных платежей.

В условиях ограниченного объема бюджетных средств приоритетным направлением становится привлечение как отечественного, так и зарубежного инвестиционного капитала. Однако инвестиционная деятельность в России сопровождается рядом негативных явлений. По различным оценкам, все, что связано с «теневой» экономикой – взятки чиновникам, плата преступным группировкам, уход от налогообложения, составляет более 40% от суммы первоначальных инвестиций. По данным Минфина РФ, около 40% ВВП находится в области «теневой» экономики, более 10 млрд дол. ежемесячно «оседают» за границей, в том числе под прикрытием инвестиционной деятельности.

В действиях зарубежных инвесторов отмечаются случаи неоправданного завышения стоимости работ, необоснованного вытеснения российских предприятий из инвестиционных проектов, проведение работ (в том числе поставок из-за рубежа материалов, услуг), не предусмотренных проектом, несвоевременное исполнение обязательств перед бюджетной системой Российской Федерации. Подобные действия существенно увеличивают затратную часть проектов, которая возмещается за счет уменьшения доли российской стороны.

В настоящее время Федеральная служба налоговой полиции России ведет работу по отдельным субъектам инвестиционных проектов более чем в 50 регионах России. Общий объем инвестиций по этим проектам превышает 100 млрд дол. Основные проекты реализуются США, Францией, Англией, Германией, Италией, Швейцарией, Норвегией, Японией, Украиной, Грузией, Правительством России и самими субъектами Российской Федерации.

Федеральными органами налоговой полиции в процессе сопровождения инвестиционных проектов реализуются мероприятия по предупреждению, выявлению и пресечению схем увода инвестиционных средств в «теневую» экономику, не-

возврата средств, невыполнению заявленных обязательств субъектами инвестиционной деятельности, покушению на инвестиционные активы со стороны преступных элементов.

Зарубежный опыт и опыт, полученный федеральными органами налоговой полиции при сопровождении инвестиционных проектов, даст основание констатировать следующее.

→ К разработке вышеназванных схем привлекаются как отечественные, так и зарубежные высококлассные специалисты. Разработка и реализация схем требуют значительных, в том числе и финансовых ресурсов.

→ Схемы определяют место, время и ресурсы, необходимые для поддержания управленческих, финансовых и товарных отношений, складывающихся между субъектами инвестиционной деятельности.

→ Разработка, реализация и контроль за исполнением схем осуществляются в сфере высоких технологий. Используются различные электронные системы – банковские, обеспечивающие финансовые и фондовые рынки, межбанковских платежей, международные информационные системы, Интернет (в том числе для проведения платежей, покупок, реализации услуг, в частности электронной почты), новейшие телекоммуникационные системы, в том числе с использованием спутниковых каналов связи, и т.п.

→ При затруднениях в реализации отдельных элементов схем осуществляется лоббирование, в том числе на высшем уровне законодательной и исполнительной властей, решений, устраняющих причины затруднения.

→ Ущерб от реализации схем обычно выявляется через значительный интервал времени. Полностью ущерб в большинстве случаев не возмещается, а попытки его возмещения требуют значительных ресурсов.

→ Эффективность противодействия схемам тем выше, чем раньше они выявлены. Однако сами инвестиционные проекты – сложная система, включающая сотни и тысячи субъектов.

К примеру, по проекту «Сахалин-1» в качестве подрядчиков задействовано более 200 предприятий только Приморского края. Охватить все их отношения ограниченными силами федеральных органов налоговой полиции невозможно. Фактор ограниченности правовых, кадровых, финансовых, информационных и материально-технических ресурсов, требуемых для противодействия схемам, использующим вы-

сокие технологии, может быть компенсирован только путем объединения усилий и координации действий правоохранительных органов при тесном взаимодействии с органами исполнительной и законодательных властей, а также субъектами инвестиционной деятельности.

→ В рамках противодействия транснациональным преступным группировкам большое значение приобретает сотрудничество с международными организациями, а также правоохранительными и налоговыми органами, специальными службами иностранных государств, использование их возможностей и опыта, а также организация информационного обмена с ними.

В связи с вышеизложенным в целях повышения эффективности правоохранительного обеспечения инвестиционных проектов целесообразно основное внимание сосредоточить на предупреждении противозаконных действий субъектов инвестиционных проектов.

В настоящее время Федеральная налоговая полиция России:

- поддержала предложения Экспертно-консультативного совета по проблемам национальной безопасности при Председателе Государственной Думы о создании при Федеральной налоговой полиции России Оперативного центра по правоохранительному контролю инвестиций;
- предложила создать секцию правоохранительного обеспечения инвестиционных проектов при Консультативном совете по иностранным инвестициям в России;
- заключила более 20 соглашений с правоохранительными органами зарубежных стран, в том числе 10 соглашений с правоохранительными органами СНГ;
- стала инициатором создания Координационного совета руководителей органов налоговых расследований государств – участников Содружества независимых государств.

Таким образом, федеральные органы налоговой полиции, основываясь на своевременной, полной и достоверной информации, могут рассматриваться как одни из механизмов, разрушающих виртуальную стену рисков и обеспечивающих благоприятный инвестиционный климат в России.

**Подготовила Л. В. ЗЕЛЕНОБОРСКАЯ,**  
кандидат экономических наук,  
Москва



## Об экономических законах нельзя забывать

**Игнатовский П. А. Экономика, человек и государство. М.; Русь, 1998, – 212 с.**

«Над всем главенствуют интересы. Определенные интересы тех или иных групп, слоев, кланов, отдельных личностей, регламентируемые интересами общества. Как, каким образом? Это – кардинальнейший вопрос...» – пишет видный ученый-экономист П. А. Игнатовский во введении к своей новой книге.

Автор стремится восстановить «в правах» диалектику как метод научного познания идущих в России политических и экономических процессов. Он утверждает, что науку надо освободить от роли служанки, обхаживающей власть имущих в постсоциалистической России. И эта проблема актуальна, как никогда прежде.

Экономические законы не зависят от сознания и воли людей. Однако «умелое, отражающее объективные потребности производства управление во многом предопределяет успех жизнедеятельности не только отдельного производственного коллектива, но и всего общества».

Игнатовский ссылается на марксистский закон обобществления производства и капитала. По его мнению, действие этого закона объективно привело капитализм к применению новых форм организации и управления. И потому капитализм поднялся на беспрецедентный уровень производительности труда и эффективности производства.

Автор констатирует: Россия оказалась на грани экономической и социальной катастрофы. То, что происходит сейчас в российской экономике, нельзя назвать иначе, как беспримерное движение вспять, невысказанное при разумной и объективно обоснованной политике государства.

Первопричина происходящего в том, что интересы общества и человека, предопределяемые действием экономических законов, сознательно, посредством передела собственности, принесены в жертву интересам меньшинства людей, – так считает автор. Российские обладатели частной собственности не заинтересованы в развитии производства, науки и социальной сферы. Они устремлены на увеличение личного потребления за счет других.

По логике и аргументации автора, альтернатива капитализму содержится в нем самом, в объективных закономерностях его развития. Нельзя сравнивать ранний капитализм на Западе и в России, потому что там не были разрушены производительные силы, напротив, они получили быстрое развитие. И сейчас там имеется перспектива для превращения капиталистического производства в некапиталистическое, основанное на общественной собственности.

В книге утверждается, что объективные законы рынка не действуют в России, поскольку игнорируются, попираются и извращаются, прежде всего политической властью.

Книга заставляет задуматься, она полезна для широкой читательской аудитории, сотрудников научных и учебных учреждений.

**Б. К. ЗЛОБИН, доктор экономических наук, Москва**





# НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ:

## ВЗГЛЯД ЭКОНОМИСТА А

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

*Влияние научно-технического прогресса на развитие экономики Российской Федерации постоянно и широко обсуждалось 10 и более лет назад, а сейчас эта проблема как бы ушла в тень, поскольку коммерчески не востребована. Работы на этом направлении серьезно не финансируются и не поддерживаются, не имеют определенных заказчиков.*

### Высокие падают первыми

Утверждение о том, что экономический рост любой страны напрямую зависит от высоких технологий, сомнений не вызывает. Эта связь реализуется прежде всего через рост производительности общественного труда. Такое влияние особенно заметно на примере США. Так, если станки с ЧПУ давали, в сравнении с универсальным оборудованием, рост производительности труда в 1,8–2,5 раза, то обрабатывающие центры – в 2,5–4 раза, гибкие производственные системы, – в 5–8, интеллектуальное производство, распространяющееся с начала 90-х годов, – в 10–12 раз. CIM-технологии (Computer Integrated Manufacturing) позволяют поднять производительность в 12–18 раз, а CALS-технологии (Continuonus Acqunsition and Life Cycle Support), еще только завоевывающие рыночное пространство, – в 20–25 раз!\* Последние позволяют в непрерывном режиме информационно

---

\* Сироткин О. Технологический облик России на рубеже XXI века // Экономист, 1998. № 4.



поддерживать жизненный цикл изделия или продукта, интегрируют планирование и управление всем жизненным циклом изделий, от проектирования до изготовления, продажи и утилизации, а также формирование общих баз данных и систем документооборота.

Если взять валовой внутренний продукт наукоемких технологий и в целом валовой внутренний продукт США, то можно увидеть, что технологический прорыв произошел в 90-е годы. Для США это – самые удачные годы за прошедшее столетие, когда темп прироста ВВП наукоемких технологий вырос в десятки раз. Наукоемкие технологии выполняют роль своеобразного «подъемного крана» для всего валового внутреннего продукта США.

В настоящее время двигатель американской экономики – сфера высоких технологий и услуг, а не традиционное производство. Но и в традиционных отраслях распространяются высокие технологии как практический выход научных разработок.

Высокие технологии дают высокооплачиваемые рабочие места в сфере производства и услуг, и, конечно, более высокую прибыль в расчете на одного работника. Другими словами, здесь комфортно чувствуют себя и наемные работники, и предприниматели. Тем самым генерируется элемент стабильности в обществе.

Россия в 60–70-е годы по количеству универсального оборудования в 3 раза превосходила весь остальной мир. Но постепенно ситуация ухудшалась, заметно обострившись к началу 90-х годов. В развитых странах продолжался рост производительности труда на базе технического обновления, а в России она падала. И сейчас мы находимся на уровне конца 70-х годов.

В последнее десятилетие уходящего столетия в РФ складывалась экономика преимущественно сырьевой направленности, почти полностью зависящая от внешних факторов. Масштабы регресса научно-технического потенциала беспрецедентны. В промышленном производстве спад, который продолжается уже 10 лет. Больше всего страдают наукоемкие, или высокие технологии, и соответствующие отрасли.

В научно-технической и инвестиционной политике СССР в послевоенные годы существовало две системы. Первая – отрасли ВПК и военные НИОКР, вторая – гражданские отрасли и гражданские НИОКР. Лидером высоких технологий выступали военные НИОКР: сюда шло 75% финансирования всех НИР из госбюджета, 15–20% годовых инвестиций тратилось на развитие опытно-экспериментальной базы.

Военные НИОКР вели специалисты высшей квалификации, здесь был высокий уровень оплаты труда, внедрялось управление на основе программно-целевых методов. В итоге отрасли ВПК выпускали такую продукцию, которая и сейчас занимает лидирующее место на мировом рынке вооружений.

А гражданские отрасли финансировались по остаточному принципу, имели соответствующий уровень продукции и испытывали проблемы внедрения новшеств. Подавляющую часть сложной бытовой техники выпускали отрасли ВПК. К чему привела подобная раскладка экономических сил?

### **Бермудский треугольник для ВПК России**

**В** СССР 70–80-е годы были периодом упущенных возможностей. В экономике можно было выделить четыре главных сектора. Первый – военно-промышленный комплекс, перманентно обновляемый технологически. Второй – топливно-энергетический, нацеленный на форсированный рост добычи первичных ресурсов и на потребление импортного оборудования. Третий сектор – инвестиционный, находившийся в постоянной стагнации. И комплекс потребительских отраслей, в которых нарастала деградация.

Воспроизводственный процесс в экономике СССР был экстенсивным. Социальный результат – достижение такого уровня потребления, который был в странах Запада в 60-е годы. Непрерывное падение темпов экономического роста, естественно, никого не устраивало. Все понимали ущербность такой экономической системы, и поэтому был провозглашен курс на перестройку.

Предполагалось довести к 2000 г. долю машиностроения в валовой продукции промышленности до 42–44%, поднять уровень и полностью обновить производственный аппарат всех



отраслей народного хозяйства, довести годовые темпы прироста валового национального продукта до 6%. Какие пути предлагались для этого?

**Первое.** В большей степени нагрузить отрасли ВПК производством гражданской продукции. **Второе.** Передать отдельные отрасли гражданского машиностроения в ведение ВПК с их модернизацией. **Третье,** и это самое главное. Передать военные технологии и оборудование в гражданские отрасли для их переоснащения и создания новых производств. Эта схема не была реализована.

Что же в конечном счете получилось? В 1987 г., по оценке ЦРУ, военные расходы в СССР были 303 млрд дол. – это равно расходам в США. В 1989 г. военные расходы СССР составили 36% подобных расходов США. А через 10 лет это соотношение сократилось до 1,7%.

В реальном выражении объем военной продукции в России уменьшился в 7 раз по сравнению с 1992 г. и не менее чем в 12 раз по сравнению с 1989 г. В США реальная величина военных закупок государства после конца «холодной войны» снизилась лишь на 25%. В последнее время расходы Пентагона вновь стали расти. На войну в Югославии было выделено еще 13 млрд дол.

В 1999 г. военные расходы в США в 6,5 раз превышали все бюджетные доходы Российской Федерации. Серьезный вопрос – откуда в СССР находили деньги на эти цели и почему их не стало в РФ? Такое падение военных расходов не могло быть естественным даже на фоне спада всей экономики, а российский экспорт вообще пострадал не очень сильно.

В цивилизованных странах конверсия осуществляется постепенно. Государство активно помогает конверсионному предприятию в поиске ниш рынка, финансирует подготовку производства для выпуска нового изделия (включая приобретение необходимого оборудования) и т. п. Процесс конверсии длится 5–7 лет.

В РФ конверсируемые предприятия были практически предоставлены самим себе. Сначала средств выделялось в 3–5 раз меньше необходимого, а с 1995 г. финансирование вообще прекратилось.

Инновационная активность предприятий РФ продолжает падать. Новые научные разработки внедряют сегодня всего 5–6% отечественных товаропроизводителей. Реалии таковы, что рынок наукоемкой продукции в мире захвачен развитыми странами во главе с США. Россия располагает лишь 0,3% этого рынка.

Положение усугубляется изношенностью производственного оборудования: его средний возраст в промышленности России – около 15 лет; более четверти оборудования – в возрасте 25 лет и старше.

И в прежние времена присутствие СССР на мировых рынках машинотехнической продукции было традиционно ограниченным. Исключение составлял рынок вооружения. Кстати говоря, на том же рынке вооружений сейчас мы продаем вооружение, в то время как раньше предоставляли бесплатно. Но средства, получаемые на рынке вооружений, в военные отрасли поступают не полностью.

Сейчас положение усугубилось тяжелейшим состоянием технологической системы промышленности и вымыванием квалифицированных кадров.

## **Кадры решают все**

**Д**ля внедрения высоких технологий производственный аппарат народного хозяйства России – область совершенно безграничная. Весь он нуждается в обновлении, естественно, на базе высоких технологий, обеспечивающих крутой рост производительности труда.

Но для того чтобы выйти из кризиса и начать возрождение реального сектора экономики, требуется квалифицированная рабочая сила. Многие у нас и за рубежом считают, что специалистов высокого уровня в России более чем достаточно. Что показывает анализ реальной ситуации?

В прошедшем десятилетии сумели сохранить своих специалистов в нефтедобывающей и газодобывающей промышленности, в энергетике, чего нельзя сказать о машиностроении.

За время реформ потеряно более 70% персонала в приборостроении, точном машиностроении, станкостроительной промышленности, радиопромышленности, электронной и в

других наукоемких отраслях. Народ ушел в сырьевые и другие «устоявшие» в рыночных условиях отрасли. В машиностроении из 10 млн человек к началу 1999 г. осталось 3,9 млн. Разумеется, ушли лучшие, остались преимущественно люди предпенсионного возраста и старше.

Серьезной проблемой для экономики России стала «утечка мозгов». Я называю это «степенью усидчивости кадров». На первом месте по «усидчивости» США, а Россия – на последнем месте (среди 34 стран, подвергшихся обследованию). Авторитетное исследование, проведенное в Швейцарии, завершилось следующим выводом: неудивительно, что в условиях экономической неразберихи и падения уровня жизни высокообразованные люди России склонны к эмиграции. Желających уехать в России больше, чем в таких странах, как Индия, Филиппины, Колумбия, ЮАР (Economist, July 10, 1999).

Сенат США расширил программу приглашения иностранных специалистов. Существующий закон предусматривал выдачу 65 тысяч виз в год для временной работы квалифицированным иностранным рабочим. Уже в начале мая 1998 г. эта квота была исчерпана. В 1999 г. она увеличена на 30 тыс. виз, а на последующие четыре года установлена годовая квота 115 тыс. виз. За счет своих выпускников США может удовлетворить лишь 25% кадровой потребности высокотехнологичных отраслей экономики. А Россия по этой проблеме чувствует себя более уверенно – такая потребность удовлетворяется на 80%.

### **ВПК: позиции для старта в XXI век**

**Н**ачинать надо с госзаказа на военно-техническую продукцию для перевооружения армии. Во-вторых, предстоит освоить производство высокотехнологической гражданской продукции (например, ракеты для запуска гражданских спутников, навигационные станции и т. п. и наращивать ее выпуск с помощью военных отраслей (вернее, того, что от них осталось). И третье – экспорт вооружений. Он не только позволяет получить живые и верные деньги, но и дает работу нашим специалистам.

Система ВПК в первые десятилетия будущего века будет нуждаться в мощной государственной поддержке. В определяющем значении госзаказа никто не сомневается.

## Нефтедоллары вчера и сегодня

**В** чем можно найти опору для движения вперед? В 1990–1996 гг. доля машиностроения в общем объеме промышленного производства России снизилась с 31 до 16%, в то время как планировалось поднять ее до 42–44%. В общем объеме инвестиций доля машиностроения упала с 10 до 5%, а сырьевого сектора – возросла с 5 до 46%. В общем объеме российского экспорта сырье составляло в 1996 г. 70%, в объеме материального производства – 30, а во всем ВВП – 15%. Это гигантские цифры, такого нет ни в одной развитой стране!

Если принять такое положение сырьевого сектора в качестве долгосрочной перспективы, а для этого есть основания, особенно с учетом энергетических проектов со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, то этот сектор может стать спонсором многих отраслей производства и науки. Собственно говоря, так уже и есть, хотя и в скромных размерах.

Нужна последовательная трансформация отечественного сырьевого сектора, особенно нефтегазового, в высокотехнологичный. Нефтегазовый сектор Америки в техническом отношении – на уровне космических систем. У нас это тоже предполагалось сделать на стыке 80–90-х годов. на базе отечественных предприятий. Главная роль при этом отводилась конверсии предприятий ВПК.

На этом направлении имеются позитивные результаты. Адресные конверсионные программы реализуются на предприятиях европейской части, на Урале и в Сибири. Логика простая: повышение технологичности открывает для сырьевого сектора новые возможности для роста производства и снижения издержек. Это, в свою очередь, должно увеличить и доходы государства, в том числе от экспорта.

Важно при этом избежать ошибок 70–80-х годов. Тогда сотни миллиардов нефтедолларов могли бы сыграть важную роль в технологической реконструкции производственного аппарата народного хозяйства, но были бездарно проедены.

## В погребѣ не нужен сотовый телефон

Еще одна опора для развития высоких технологий – деньги населения. Оно становится прямым и косвенным потребителем высоких технологий. Люди привыкают жить все более комфортно, работать и зарабатывать, не выходя из дома. Конечно, в России это пока распространено не так широко, как в западных странах, но наше население идет к этому.

В СССР на период 1986–2000 гг. планировалось, что население превратится в серьезный субъект конечного потребления. Основной диспропорцией советской экономики называлась низкая оплата труда, особенно квалифицированного. Предполагалось в течение 10–15 лет эту диспропорцию устранить, непрерывно увеличивая доходы всего населения.

Постоянно растущее население с постоянно увеличивающимися душевыми доходами и расходами, при развитии институтов кредитования и социального страхования, могло бы стать локомотивом для развития высоких технологий и экономического роста.

Население может быть и прямым, и косвенным потребителем высоких технологий. Под косвенным подразумеваются, например, требования к ассортименту и качеству потребительских товаров и услуг. Растущие запросы потребителя требуют использования высоких технологий, будь то жилищное строительство или услуги туристических фирм. Неизбежно развитие отраслей обрабатывающей промышленности.

Это отчетливо прослеживается в США. Во второй половине 90-х годов люди продолжали тратить свои заработки и накопления на продукцию традиционной экономики: автомобили, продовольственные товары, электробытовые приборы, одежду и т. д. Но в целом роста покупок здесь нет.

А вот новая экономика – телефонная связь, развлечения и отдых, кабельное телевидение, финансовые операции в различных банках и на биржах, персональные компьютеры и многое другое. Тут расходы населения быстро растут (рост на 8–15%). Но все это требует развития космических средств связи, авиапромышленности, навигационных и управляющих

систем, производства электронных компонентов и различных вспомогательных средств. Налицо прямое влияние населения на многие наукоемкие отрасли.

В России же немногочисленная категория лиц с высокими доходами используют в потреблении высокие технологии и их продукцию, но преимущественно не отечественные. Тем самым они способствуют развитию науки и производства за рубежом. К ним относятся работники с душевыми доходами свыше 300 дол. в месяц. Их доля в РФ не превышает 10% от численности населения. Около трети из них проживает в Москве.

Взглянем на рынок сотовых телефонов Российской Федерации. Несмотря на 7-летнюю историю, он находится в зачаточном состоянии. Мобильным телефоном пользуются лишь пятеро из тысячи россиян; 80% этих телефонов – в Москве.

Использование сотовой связи напрямую связано с жизненным уровнем и с доходами. В скандинавских странах, скажем, наблюдается массовое использование таких аппаратов. То же самое можно сказать, посмотрев статистику подключения к Интернету, количества персональных компьютеров у населения и так далее. Население, которое думает о выращивании для себя картошки, не интересуется высокими технологиями.

С другой стороны, высокие технологии предоставляют специалистам высокооплачиваемые рабочие места.

## **Старт дает все же государство**

**Е**ще одна точка старта в новый век – институт малого наукоемкого предпринимательства. На федеральном уровне создано 18 инновационных технологических центров. По оценкам специалистов Минэкономики РФ, их нужно по крайней мере 500. В каждом таком центре трудятся до сотни человек.

Следующая очень важная стартовая точка – институты международного сотрудничества. В 1996 г. была принята федеральная программа «Национальная технологическая база». Стратегия технологического развития РФ отличается от стратегии технологического развития СССР, прежде всего, отказом от принципа замкнутого технологического пространства,

то есть от создания всего спектра технологий собственными силами. Это общемировая тенденция, и экономическая жизнь уверенно доказывает ее справедливость. Такое сотрудничество достаточно четко привязано к выделенным ранее точкам старта в XXI век.

Американские исследователи выделяют три группы факторов, влияющих на экономический рост и технический прогресс.

**1. Государственная политика: налоговые стимулы, инвестиции государства, коммерциализация идей.**

**2. Научно-исследовательские институты и научно-исследовательские кадры.**

**3. Социальная инфраструктура: условия для обучения и переобучения, обеспеченность жильем и прочее.**

Заметим, что даже в США на первое место в наукоемких отраслях выходит государственная политика. Чем мы безусловно обладаем и что очень важно сохранить – это, прежде всего, научно-исследовательские институты, научно-исследовательские кадры, условия для обучения и переобучения и разнообразная инфраструктура.

Казалось бы, нужно немного – налоговый стимул для начала. Я не говорю про иностранные инвестиции. Государственное и местное управление, их взаимодействие с государственным и частным секторами очень многое решают на всех стадиях развития передовых технологий.

## **Вместо заключения**

Хочу напомнить сюжет знаменитого романа Жюль Верна «Таинственный остров». Занесенные на остров пять человек оказались без ничего, и поблизости не оказалось потерпевшего крушения корабля, откуда можно было позаимствовать имущество. У них не было даже спичек и перочинного ножа. Но с ними был человек, олицетворявший формулу Ф. Бэкона «Знание – сила», инженер Сайрус Смит.

«С чего начнем»? – спросили инженера люди. «С самого начала», – ответил Смит. И на основе его знаний жители необитаемого острова построили процветающую экономику. Инженер, собственно, и был началом.

А нам не нужно начинать с начала, но нам необходимо сохранить то, что имеем!



# РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА

**Б. Н. ХОМЕЛЯНСКИЙ,**  
доктор экономических наук,  
Сибирский государственный университет телекоммуникаций  
и информатики,  
Новосибирск

*На российском рынке труда появились существенные перекосы. Вакантные рабочие места чаще имеются для рабочей силы невысокой квалификации.*

## Специалисты не у дел

С ростом образования возрастают требования работника к условиям труда, его оплате, увеличиваются издержки на переквалификацию. Период поиска работы становится более продолжительным. Безработные со средним общим образованием могут быстрее найти работу, чем со специальным. У лиц с высшим образованием высока вероятность как получить работу, так и оставаться в течение долгого периода в категории безработных. Это может быть связано с тем, что специалисты, потеряв работу, не прекращают её поиск длительное время.

О масштабах современного рынка интеллектуального труда говорят данные табл. 1.

На рынке интеллектуального труда сейчас находятся 3,5 млн работников с высшим, неполным высшим и средним специальным образованием, что составляет 40,8% общей численности безработных (среди мужчин – 35,9%, среди женщин – 46,6%). Безработица в этой сфере приобретает ярко выраженное женское лицо. В 1997 г. доля безработных с высшим образованием составила 9,3%,





средним профессиональным – 27,7% всех не имеющих работы. То есть, более трети безработных в России – работники интеллектуального труда.

Таблица 1

### Образовательный уровень безработных в России в 1998 г.

| Безработные                           | Всего     |           | Мужчины   |           | Женщины   |           |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                                       | тыс. чел. | % к итогу | тыс. чел. | % к итогу | тыс. чел. | % к итогу |
| Всего                                 | 8876      | 100       | 4787      | 10,0      | 4090      | 100       |
| <i>В том числе имеют образование:</i> |           |           |           |           |           |           |
| высшее                                | 910       | 10,3      | 453       | 9,5       | 457       | 11,2      |
| неполное высшее                       | 216       | 2,4       | 115       | 2,4       | 101       | 2,5       |
| среднее профессиональное              | 2498      | 28,1      | 1150      | 24,0      | 1348      | 32,9      |

Пополнение рынка интеллектуального труда происходит, прежде всего, за счёт кризиса в высокотехнологичных отраслях, в частности, в оборонной промышленности. К началу реформ ВПК России обладал мощным интеллектуальным потенциалом. Но уже в 90-е годы зарплата в оборонных отраслях составила только 2/3 ее среднего уровня в промышленности, что вызвало ускоренный отток квалифицированных кадров. Численность занятых в оборонной промышленности уменьшилась на 12% по сравнению с 7% в среднем по промышленности. В результате, как считают эксперты, в 1997–1998 гг. оборонная промышленность была окончательно дезорганизована, происходит старение кадров без видимой возможной их замены в настоящее время и в перспективе. Фактически произошёл распад уникальных коллективов, создававшихся долгие годы. За последние шесть лет отток квалифицированных кадров составил 2 млн чел. (около 60%).

### Безработные учёные

По данным государственной статистики, за 1986–1997 гг. число занятых в отрасли «Наука и научное обслуживание» сократилось с 3,4 до 1,4 млн человек, или в 2,4 раза. При этом доля исследователей и техников

уменьшилась с 63,2% в 1990 г. до 56,6% в 1997 г., тогда как вспомогательного и прочего обслуживающего персонала – повысилась с 36,8% до 43,4%.

В развитых странах расходы на науку не опускаются ниже 2% ВВП. В реформируемой России они составляют менее 0,5%. Расчёты показывают, что при сохранении современных тенденций численность исследователей и техников может снизиться к 2005 г. ещё в 1,7 и к 2015 г. – в 3 раза относительно уровня 1995 г. Объём финансирования НИОКР в расчёте на одного учёного в России в десятки раз ниже, чем в развитых странах. По сравнению с 1991 г. численность работников НИИ и КБ уменьшилась в 2,2 раза. Практически разрушены отечественная электроника и метрология, обеспечивающие контроль за качеством продукции машиностроения.

Происходит отток высококвалифицированных кадров в другие сферы деятельности и за рубеж. По оценкам, из общего снижения численности кадров науки и образования на долю миграции за рубеж приходится примерно 10%. Ежегодно Россию покидают примерно 2 тысячи учёных и первоклассных специалистов.

## **Что делать молодёжи**

К 1998 г. молодёжь стала одной из самых многочисленных групп населения среди официально зарегистрированных в России безработных. Молодые люди в возрасте от 15 до 24 лет составляют примерно 1/5 часть трудоспособного населения, в составе занятых – 12%, а среди безработных – 27%.

Формирование рыночных отношений в сфере занятости привело к тому, что планомерность приёма в учебные заведения осталась, а использование высококвалифицированной рабочей силы пущено на самотёк. Каждый второй молодой специалист либо не трудоустраивается вообще, либо работает не по специальности.

В наиболее сложном положении оказываются выпускники инженерных специальностей технических вузов. Причины их невостребованности несколько. Главное – запоздалая реакция учебных заведений на потребности рынка. Стихийно развивающийся рынок труда требует новых профессий – менеджеров, маркетологов, специалистов по внешне-

экономическим отношениям и др. Нужны специалисты, которые могут быстро приспосабливаться к систематически меняющейся экономической ситуации, принимать рациональные решения в экстремальных социально-экономических условиях. В последнее время не находят спроса ещё недавно столь нужные специалисты по банковскому делу, бухгалтеры, экономисты. После августовского кризиса 1998 г. около 200 тыс. человек (преимущественно молодёжь), ранее трудившиеся в банковском секторе, стали безработными.

Всё очевиднее проявляется противоречие между формальным и реальным образованием. Учебные заведения готовят кадры, практически не задумываясь над ситуацией на рынке труда. Работодателя же интересует в первую очередь не то, какой у нанимаемого работника диплом, а что конкретно он умеет делать.

Высшие и средние специальные учебные заведения могут успешнее решать проблемы трудоустройства своих выпускников через контрактную систему договоров с предприятиями и организациями.

Актуальна сейчас проблема переподготовки людей со специальным образованием, получение второй профессии.

В целях некоторого смягчения остроты проблемы Федеральная служба занятости России разработала положение «Об организации временной занятости безработной молодёжи», под названием «молодёжная практика». В соответствии с этим положением службы занятости компенсируют работодателю расходы по оплате труда молодёжи в возрасте до 26 лет, трудоустроенной по этой программе, в размере половины средней заработной платы, но не выше среднего уровня оплаты труда, сложившегося в регионе.

## **Приемлемые решения**

Острота положения на рынке интеллектуального труда во многом обусловлена диспропорциями в структуре общественного производства.

В последние десятилетия в мире существенно выросла роль сферы услуг, в структуре которой на первом месте находятся образование и наука, здравоохранение, социальное обеспечение. По прогнозам, в США к 2006 г. общая занятость в сфере услуг составит 111 млн чело-

век, или почти 80% всех работников. Уже сейчас в США в сфере услуг сосредоточено 75–80% работников преимущественно умственного труда и 87% кадров высшей квалификации. По расчётам специалистов Всемирного банка, развитие сферы услуг уже сейчас может дать работу почти 3% безработных в России.

Перспективное направление улучшения использования интеллектуального потенциала – его вовлечение в сферу предпринимательской деятельности. Малый бизнес сегодня есть во всех основных сферах деятельности, в том числе в создании новых технологий и наукоёмких производств.

Начинающий предприниматель зачастую плохо информирован о перспективных направлениях развития экономики региона, в каких отраслях малые предприятия и частное предпринимательство могут достичь наибольшего эффекта. В регионах целесообразно иметь соответствующие специализированные центры. Подобный центр, к примеру, создан и успешно функционирует в Томске. Цивилизованное, с минимальным риском предпринимательство требует знаний, образованности.

## **В Сибири как везде**

Общие тенденции рынка интеллектуального труда в РФ характерны и для Западно-Сибирского региона, где образовательный уровень занятых в общественном производстве весьма высок: примерно 50% работников имеют высшее и среднее специальное образование (табл. 2).

Таблица 2

**Распределение занятого в Западно-Сибирском регионе населения по уровню образования, %**

| <b>Регион</b>       | <b>Имеющие высшее профессиональное образование</b> | <b>Имеющие среднее профессиональное образование</b> |
|---------------------|--|---|
| Республика Алтай    | 12,6   | 32,7  |
| Алтайский край      | 16,0   | 31,4  |
| Кемеровская область | 14,3   | 37,5  |
| Новосибирская       | 20,7   | 35,4  |
| Омская              | 15,0   | 32,1  |
| Томская             | 23,6   | 33,1  |
| Тюменская           | 19,6   | 41,5  |

Наиболее высок образовательный потенциал в Томской и Новосибирской областях. Поэтому здесь велики и масштабы рынка интеллектуального труда.

Официальная статистика пока не даёт достаточной достоверной информации о такой специфической категории, как «человеческий капитал». Без маркетинговых исследований невозможно систематически собирать, анализировать и сопоставлять информацию, необходимую для принятия тактических и стратегических решений. Главной целью исследований должно стать определение соответствия характеристик работников, обращающихся на рынок труда, с требованиями производства. Проблема, как мы видим, актуальная как для страны в целом, так и отдельных регионов.

---

*«ЭКО»-ИНФОРМ*

---

### **Инновационная деятельность в машиностроении**

На 01.01.99 г. в машиностроении РФ действовали 333 научно-исследовательские, проектные и проектно-конструкторские организации. Общее количество работающих в них – 59 тыс. человек – снизилось по сравнению с 1992 г. более чем на 50%. К 2000 г. численность упадет примерно до 56 тыс. человек.

В 1998 г. внутренние затраты на научные исследования и разработки в отрасли достигли 1106 млн руб. При этом их объем составил в сопоставимых ценах примерно 92% от уровня 1997 г. В 2000 г. планируется объем 2400 млн руб. в действующих ценах. Удельный вес средств, выделяемых из бюджета, – 8%.

86 ведущих организаций отраслевой науки (26%) сосредоточены в Москве. Длительный спад производства привел к значительному снижению инвестиционной активности в машиностроении: капиталовложения за счет всех источников финансирования сократились по сравнению с 1991 г. более чем в 5 раз. Соответственно упали и темпы технического перевооружения.

Большинство НИИ и КБ находится в крайне тяжелом положении из-за отсутствия инвестиций и оборотных средств. Стареет, несмотря на точечную поддержку, опытно-экспериментальная база, продолжается отток кадров. Ряд научных учреждений находится на грани ликвидации, в их числе – НИИ метрологии, испытаний и стандартизации в приборостроении.

# Интеграция – в интересах ВЫЖИВАНИЯ





# «Мы все одной крови...»

Л. ЩЕРБАКОВА

*К организации встречи в МКД  
приднестровцы подошли  
основательно*

С 29 сентября по 1 октября 1999 г. в Приднестровской Молдавской республике состоялось 33-е заседание Международного клуба директоров (МКД), с работой которого «ЭКО» постоянно знакомит своих читателей. В свое время клуб был создан академиком А. Г. Аганбегяном при нашем журнале. Времена меняются, клуб давно вышел из-под крыла «ЭКО», но партнерские и дружеские отношения сохранились, и, по утверждению координатора клуба В. Д. Речина, журнал стал «летописцем» клуба.

В нашей клубной летописи есть отчет о пятой встрече МКД, которая проводилась в Тирасполе, нынешней столице Приднестровья, в 1985 г.<sup>1</sup> Хозяйкой клуба тогда была В. С. Соловьева, генеральный директор знаменитого в те времена Тираспольского швейного объединения имени 40-летия ВЛКСМ, позднее получившего имя «Одема». Конечно, директору помогали все заместители, в том числе и старейшина клуба, один из первых его членов А. Ф. Павлова.

Сегодня они снова радушно встречали гостей, но... изменилось очень многое. Приднестровье превратилось за эти годы в далекий осколочек России, граждане которого пережили ужасы, трудности и лишения, и не снившиеся нам, жителям сравнительно стабильных регионов. Здесь шла война, республика до сих пор переживает настоящую блокаду... Что же стало в этих условиях с экономикой?

---

<sup>1</sup> См.: ЭКО, 1985. № 10



Оказалось, под обломками Союза экономика этого края, выполнявшего со времен Суворова роль форпоста России на юго-западе, не похоронена. Более того, российским и украинским производственникам есть чему поучиться в Приднестровье. Есть чему поучиться и нашим властям. Как отметил Н. А. Канискин, генеральный директор ОАО «Элсиб» (Новосибирск), о таком взаимопонимании между властными органами и промышленниками, о такой поддержке отечественного товаропроизводителя, какую увидели члены клуба в Приднестровье, приходится только мечтать.

Встречу в МКД курировали президент и председатель правительства республики И. В. Смирнов, его первый заместитель В. Г. Синев, министр экономики А. И. Кирова.

Хозяином клуба стал А. К. Белитченко, генеральный директор АО «Молдавский металлургический завод». Душой организации – В. С. Соловьева и А. Ф. Павлова, директор ООО «Деловой центр СКД». Активную помощь и поддержку оказали приднестровские промышленники и предприниматели – В. Н. Ордин, президент АО «Тиротекс»; О. М. Баев, директор завода «Квант»; А. Н. Брикса, заместитель председателя Союза промышленников, аграриев и предпринимателей Приднестровья, генеральный директор АО «Молдавизолит»; А. Н. Дзернович, президент торгово-промышленной компании «Интерцентр Люкс»; Ф. С. Крейчман, генеральный директор АО «Электромаш»; В. И. Юраш, директор швейного объединения «Одема».

Во встрече кроме директоров Приднестровья приняли участие гости из России, Украины, Узбекистана.

*Следует подумать о проведении согласованной экономической политики*

Пожалуй, на всех последних встречах в клубе директоров подспудно, вне программы, вставал вопрос о новых формах интеграции предприятий и фирм, оказавшихся в связи с событиями последнего десятилетия на территории разных государств.



Вот как определил экономический смысл этой интеграции президент Приднестровья **И. В. СМИРНОВ**:

*«Материальную основу социальной жизни людей всегда образуют и будут образовывать производственная инфраструктура, хозяйственные связи, производственная кооперация предприятий.*

*Созданные много лет назад единые энергетические, газовые, транспортные, коммуникационные, топливные системы – это бесспорное достижение некогда огромной и великой державы. Они не вечны и нуждаются в серьезном обновлении. Поэтому уже сегодня следует подумать о проведении согласованной экономической политики, направленной на оживление промышленности, обеспечение социальной защиты нашего народа. И здесь всем нам нужно опираться на свои собственные силы, науку, производственный опыт.*

*Расширение рынков сбыта требует концентрации огромных сил. Многое будет зависеть от того, как мы сможем объединить ресурсы, использовать потенциал межгосударственной интеграции и сотрудничество предприятий.*

*«Интеграция без границ» – вот лозунг сегодняшнего дня».*

Таким образом, интеграция становится жизненно важной для наших стран: выбраться в одиночку из пропасти технологической разрухи, глобального разрушения производственной и социальной инфраструктуры наши государства либо не смогут, либо смогут, но с огромным трудом.

**В. С. СОЛОВЬЕВА, старейшина МКД:**

*«Директора всегда были и будут передовой силой общества, пионерами начавшейся интеграции между странами СНГ. Мы поддерживали и продолжаем поддерживать отношения друг с другом в самое трудное время напряженной политической, межнациональной борьбы, потому что в клубе собираются люди дела, люди, свободные от политических амбиций. Разные по возрасту, разделенные теперь уже государственными границами, члены клуба объединены общим желанием работать. Ими движет трезвый расчет, и потому они понимают, что выжить, поднять экономику можно только сообща».*

Понимают это не только члены клуба директоров, это понимание характерно для всех руководителей предприятий-товаропроизводителей, наиболее «продвинутых» бизнесменов. Ведь как только твои деловые интересы переходят границы города, района, области, они натываются на дезинтеграцию, которая перерезала по живому артерии некогда единой экономики.

Люди, отвергающие саму идею интеграции, парируют все доводы тем, что либо интеграция (особенно если речь идет о Беларуси) невыгодна России экономически (с кем там интегрироваться? зачем объединяться двум нищим?), либо политически. Оставим второе за пределами нашего рассмотрения, поскольку «ЭКО» традиционно занимается вопросами экономики. Обратимся к проблемам экономическим.

О том, какова ситуация на предприятиях Беларуси, какой опыт накоплен там в сфере управления, разгосударствления, мы уже писали<sup>2</sup>. Приведу лишь мнение на этот счет **президента клуба директоров, ректора Академии народного хозяйства при Правительстве РФ академика А. Г. АГАНБЕГЯНА:**

*«Надо сказать, что в Беларуси много хорошего. Мы проводили там Международный клуб директоров, знакомились со многими предприятиями. К нам на клуб пришли сорок директоров белорусских предприятий, которые рассказывали много интересного. Поэтому если кто-то думает, что в случае объединения с Беларусью мы ее полностью берем на иждивение и там ничего не производится, то это не так.*

*Многие российские регионы существенно хуже Беларуси по своему экономическому положению, и поэтому я не считаю, что объединение с Беларусью ввергнет нас в какой-то экономический кризис»<sup>3</sup>.*

А что представляет собой промышленность Приднестровья?

**Это один из лучших металлургических заводов Европы**

В годы советской власти Приднестровье, обладая развитой экономической и промышленной инфраструктурой, обес-

<sup>2</sup> См.: ЭКО. 1998. № 10.

<sup>3</sup> См. Люди и реформы.// ЭКО. 1999. № 11.

печивало страну высококачественной продукцией таких отраслей, как электротехническая, легкая, металлургическая, деревообрабатывающая, консервная. Общий «портрет» экономики в настоящее время дан в статье В. Г. Синева. Мы же остановимся на конкретных предприятиях, руководители которых участвовали в работе клуба.

**АОЗТ «Молдавский металлургический завод».** Это предприятие молодо. После выхода в 1981 г. постановления Совета Министров СССР «О строительстве металлургических заводов небольшой мощности» начато проектирование и строительство мини-завода в г. Рыбница. Для нашей страны с ее металлургическими гигантами это было новое дело. Кстати, об этом проекте и его реализации наш журнал в свое время писал.

Завод должен был обеспечивать нужды Молдавии и прилегающих к ней областей Украины в сортовом прокате и катанке, работая на металлоломе, который собирали на этой же территории. Таким образом транспортные затраты на перевозку продукции и сырья были минимизированы.

В состав завода входили два основных цеха: электросталеплавильный (производительность 700 тыс. т заготовок в год) и сортопрокатный (500 тыс. т проката в год, из них 150 тыс. т катанки). **Директор АОЗТ «Молдавский металлургический завод А. К. БЕЛИТЧЕНКО** так вспоминает о начале работы предприятия:

*«Первая пробная плавка стали была приурочена к 60-летию компартии Молдавии и «показательно» разлита в октябре 1984 г. Затем последовал свойственный той эпохе организационно-технический перерыв. В январе 1985 г. Государственная комиссия подписала акт, и завод был сдан в эксплуатацию. И только в третьем квартале того же года производство стали относительно стабилизировалось. Вот почему освоение проектных мощностей началось с реконструкции основного оборудования электросталеплавильного цеха».*

Средства на его реконструкцию выделило Министерство черной металлургии СССР, к работам были привлечены специалисты отраслевых НИИ, а также родственников предприя-

тий и предприятий машиностроения. Одновременно шло становление коллектива, в который влились представители десятков заводов с Украины, из России, Казахстана, Узбекистана, Латвии. В 1985 г. сюда приехал назначенный директором А. К. Белитченко, до этого работавший начальником цеха Новолипецкого металлургического комбината. Не только БАМ тогда строила вся страна... Заводу предоставили льготные экономические условия, и спустя два года проектные мощности были освоены.

Опыт решения сложных технических и экономических проблем, который молодое предприятие приобрело в те годы, позволил ему выжить после развала страны и экономики, когда спрос на металл у традиционных потребителей резко упал. Сегодня молодой коллектив активно борется за выживание и небезосновательно надеется на хорошие перспективы. По признанию многих специалистов, это один из лучших металлургических заводов Европы.

**АОЗТ «Молдавизолит».** Завод создан в 1960 г. Сказалась политика государства, направленная в те времена на укрепление экономики окраин. Это одно из крупнейших предприятий по производству электроизоляционных материалов. Специализируется на выпуске фольгированных и электротехнических материалов для производства печатных плат.

До 1992 г. на долю завода приходилось до 90% выпуска всех видов диэлектриков в СССР. Здесь производился весь спектр фольгированных и нефольгированных электротехнических материалов на основе стеклоткани, хлопчатобумажной ткани, бумаги и пленок. Производственная мощность – 6 тыс. т электроизоляционных материалов. Цеха оснащены высококлассным оборудованием отечественных и зарубежных фирм.

На предприятии создана мощная научно-техническая база, что позволило его специалистам создать ряд материалов, отвечающих требованиям стандарта NEMA-LI 1, – стеклотекстолит и гетинакс фольгированный и др.

В 1998 г. завод «Молдавизолит» аттестован на соответствие стандарту ISO-9001.

На территории бывшего Советского Союза сегодня нечасто встретишь такие предприятия... И вообще, как отмечали с некоторым удивлением члены клуба, предприятия Приднестровья, несмотря ни на что, работают...

За счет чего удалось достичь этого в крае, где нет ни нефти, ни газа?

*Путем прямого диалога и сотрудничества  
с законодательной и исполнительной  
ветвями власти*

Когда в одночасье рухнули экономические связи между бывшими союзными республиками, Приднестровье оказалось, пожалуй, в наиболее сложном положении. Его географическая удаленность, отсутствие сырья и энергоносителей привели к тому, что большинство предприятий республики было под угрозой полного закрытия. Но надо знать приднестровцев... В конце концов, все решают люди, а они здесь на редкость упорны в достижении цели. Наличие прекрасных специалистов помогло определить приоритеты в столь сложной ситуации. А та изоляция, в которой поневоле оказалось Приднестровье, сплотила общество.

Перед правительством республики, ее Верховным Советом, руководителями предприятий встала задача сохранения целостности многих отраслей, а также уже имеющихся рынков сбыта, выпуска конкурентоспособной продукции мирового уровня. Попытки решить эти задачи предпринимались через создание разных общественно-политических объединений: Союз промышленников, Движение за развитие Приднестровья. Но мешали излишняя политизированность, отсутствие конструктивных рабочих контактов с руководством республики.

Некоторый положительный эффект дали государственное акционирование предприятий, реструктуризация, но ситуация в целом не изменилась. Власть и промышленники никак не могли найти общий язык, наладить равноправный конструктивный диалог.

**А. Н. БРИКСА, заместитель председателя Союза промышленников, аграриев и предпринимателей Приднест-**

**рова, председатель правления АОЗТ «Молдавизолит», кандидат технических наук:**

*«Идея консолидации усилий на всех уровнях витала, как говорится, в воздухе. В выступлениях руководителей республики, народного хозяйства, частного бизнеса практически на всех республиканских, отраслевых и иных форумах и встречах проявлялась озабоченность экономической безопасностью региона, ставились вопросы: как быть? что делать?»*

*И пришло, наконец, время перейти от слов к делу!*

*Коллектив небезразличных к судьбе нашего государства единомышленников-патриотов в апреле 1999 г. созвал первый съезд промышленников, аграриев и предпринимателей Приднестровья, на котором была создана общественная республиканская организация – Союз с одноименным названием. Он должен стать тем объединяющим центром, который способен вывести республику из экономического тупика путем прямого диалога и сотрудничества с законодательной и исполнительной ветвями власти.*

*Союз объединил в своих рядах весь народнохозяйственный комплекс Приднестровья. Его отделения созданы во всех городах и районных центрах республики. Председателем Союза избран А. К. Белитченко».*

### **Задачи Союза**

- Восстановление каналов для интеграции со странами СНГ в условиях разорванных экономических связей.
- Сохранение существующего и создание на территории этих стран своего «общего рынка».
- Повышение конкурентоспособности и качества продукции, выпускаемой предприятиями Приднестровья.
- Защита интересов отечественных товаропроизводителей.
- Создание экономических условий для подъема промышленного производства.
- Содействие совместному интегрированию приднестровских экономических субъектов в международную сферу товарно-денежных отношений.

Эти задачи проводятся в жизнь по программам, предложенным специально созданным аналитическим центром, в

котором на постоянной основе работают высококвалифицированные экономисты. В число приоритетных направлений его работы входят:

- ❑ систематизация и анализ поступающих от экономических субъектов республики предложений, анализ документов, выпущенных правительством Приднестровья, законов и постановлений Верховного Совета, публикаций специалистов в области экономики, финансов, народного хозяйства Приднестровья и стран СНГ;
- ❑ разработка обобщающих аналитических документов рекомендательного плана для экономических субъектов – членов Союза, а также предложений для правительства и Верховного Совета республики, отражающих коллегиальное мнение инициативных участников Союза;
- ❑ подготовка справок и прогнозов состояния и развития экономики республики;
- ❑ разработка предложений и рекомендаций по кооперации предприятий и организаций Приднестровья, содействие в установлении ими связей со странами ближнего и дальнего зарубежья;
- ❑ выработка предложений по повышению конкурентоспособности предприятий – членов Союза;
- ❑ меры по выходу из кризиса, увеличению рабочих мест, производству импортозамещающих товаров, увеличению их экспорта.

Определить проблемы, поставить задачи и приступить к их решению по отработанной технологии – таков подход приднестровцев.

Поскольку решить перечисленные проблемы станет легче при наличии деловых контактов с руководителями предприятий стран СНГ, то понятен интерес, который проявили в Приднестровье к проведению клуба директоров. А гостям был интересен опыт приднестровцев в совершенствовании систем управления предприятиями, создания конкурентоспособной продукции. Ведь эти же проблемы решают российские производственники. И вообще – мы все одной крови, как сказано в известном литературном произведении.



# ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРИДНЕСТРОВЬЯ:

## *СЛОЖНЫЙ ПУТЬ К СТАБИЛИЗАЦИИ*

**В. Г. СИНЕВ,**  
первый заместитель Председателя Правительства  
Приднестровской Молдавской республики,  
Тирасполь

### **Реформы на новом витке**

Становление республики совпало с первыми шагами в реформировании экономики. И надо сказать, что они были чрезвычайно сложными и болезненными. За эти годы мы пережили настоящие потрясения: деноминацию советских денег; не очень удачный переход на собственную валюту и гиперинфляцию; спад производства вплоть до полной остановки предприятий и другие разрушительные процессы. Заработная плата в бюджетной сфере упала до 3–5 условных денежных единиц. Реформа носила вынужденный характер: процессы стихийного освобождения цен и частичного передела собственности, непрерывно нарастая, шли на протяжении 1991–1993 гг. Государство стремилось смягчить их последствия, не допустить, чтобы инфляционный взрыв привел к разрушению экономики и социально-политической катастрофе.

Наибольшее воздействие на нашу экономику (как, впрочем, и на экономику республик бывшего СССР) в 1992–1994 гг. оказала ее интеграция в мировой рынок. Подтягивание внутренних цен к мировым из-за нашей технологической отсталости привело к неконкурентоспособности целых отраслей. Государство не могло допустить массовых банкротств и потому помогало отстающим, ускоряя тем самым инфляцию. Средства, вводимые в обращение в виде государственной помощи, попадали на валютный рынок и девальвировали рубль,





частично восстанавливая разрыв между внутренними и мировыми ценами. После этого процесс их сближения начинался вновь – и вновь упирался в неконкурентоспособность экономики.

Так выглядела реальная структурная перестройка, медленно и мучительно, но неуклонно изменяющая экономику и позволившая все же добиться некоторых улучшений в большинстве ее важнейших секторов.

Процесс перехода к рыночной экономике во всех странах состоит из трех этапов:

- либерализационного, на котором рушатся административно навязанные хозяйственные связи, государство резко сокращает свое присутствие в экономике и социальной сфере, происходят свертывание производства, падение уровня жизни, дезорганизация общественных механизмов;
- стабилизационного, когда формируются новые хозяйственные связи и рыночная инфраструктура сначала вокруг экспортеров, а затем и вокруг отраслей, работающих на оживляющийся рынок; снижение объемов производства в неконкурентоспособных отраслях компенсируется подъемом в конкурентоспособных, из-за чего спад, характерный для первого этапа, переходит в депрессию, уровень жизни медленно растет;
- инвестиционного, в ходе которого преодолевается инвестиционный кризис и начинается экономический рост.

По оценке Министерства экономики, мы постепенно начинаем входить во второй этап.

Однако реальное положение в промышленности, агропромышленном и энергетическом комплексах, социальной сфере остается очень сложным и требует от правительства, министерств и ведомств, органов исполнительной власти принятия неординарных мер с тем, чтобы изменить ситуацию, остановить дальнейшее падение жизненного уровня населения. При этом первостепенное внимание уделяется промышленности и агропромышленному комплексу, которые являются приоритетными в решении социально-экономических проблем.

Таким образом, динамика экономических процессов показывает, что мы подошли к переломному рубежу. От выбора и реализации нашей дальнейшей экономической политики

зависит, перейдем ли в стадию активной рыночной политики (т. е. прогрессивных структурных изменений), либо реформы затормозятся, и тогда неминуема многолетняя вялотекущая депрессия в пределах достигнутых, но недопустимо низких параметров роста или стабилизации, а также продолжение структурной деградации.

## **Реформирование хозяйствующих субъектов**

Одним из основных препятствий на пути к экономическому росту становится медленный процесс преобразования на уровне предприятий. Эффективному функционированию экономики предприятий препятствуют:

- эпидемия взаимных неплатежей, утрата практически всех оборотных средств;
- высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства;
- неэффективность системы управления предприятиями (отсутствие стратегии, недостаточное знание конъюнктуры рынка, низкая квалификация менеджеров, отсутствие трудовой мотивации работников и т. д.), а самое главное – низкая эффективность финансового менеджмента и управления издержками производства.

Это касается как государственных, так и акционерных предприятий, потому что, несмотря на наличие в законодательных и иных правовых актах ряда положений, позволяющих акционерам (а значит, и государству) контролировать деятельность исполнительных органов предприятия, действенный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности между собственниками и управляющими еще не отлажен.

Финансовый и экономический кризис в России и странах СНГ, падение цен на мировом рынке на отдельные виды продукции предприятий Приднестровья также негативно сказались на экономике и финансовой системе республики. Поскольку ее промышленность ориентирована на рынки сбыта республик бывшего СССР, то на ней сказываются все экономические и финансовые потрясения, которые происходят в Российской Федерации и других странах СНГ. Кроме того,

руководство Республики Молдова нередко переходит к прямой экономической блокаде Приднестровья, если речь идет о расширении наших двухсторонних экономических связей с зарубежными странами и их хозяйствующими субъектами. В этих условиях стало очевидным, что сохранить промышленность и обеспечить ее развитие в том виде, в котором она осталась после развала СССР, не представляется возможным.

Нужна четкая программа реформирования промышленности, которая определила бы государственные приоритеты в развитии и расширении производств, способных работать на внутреннем и внешнем рынках, обеспечивать социальное благополучие республики. Что же касается предприятий, которые явно невозможно реанимировать, то здесь можно предложить объявление банкротства и продажу его с аукциона с дальнейшим перепрофилированием. Работники таких предприятий должны быть социально защищены: им следует предоставить возможность переквалифицироваться, устроиться на расширяющихся предприятиях, создать новые рабочие места в сфере малого бизнеса.

Особое внимание правительством уделяется газификации, куда в первоочередном порядке направляются капитальные вложения.

Утверждена программа газификации республики на 1999–2001 гг., которая предусматривает перевод на природный газ всего народнохозяйственного комплекса и обеспечение им населения (всех 152 населенных пунктов). Для этого требуется увеличить подводящие к селам газопроводы на 624 км, что потребует 15 млн у. д. е. из республиканского и 4,5 млн у. д. е. из местных бюджетов.

За 9 лет существования республики протяженность газовых сетей выросла более чем в 2 раза и достигла 2000 км, газифицировано 167852 квартиры и индивидуальных дома, только за 1998 и 1999 гг. установлено 29104 счетчика. Уровень газификации на 01.01.99 г. составил 72%. Переведено на газ 65 котельных крупных промышленных предприятий.

В августе 1999 г. правительство приняло Программу реформирования отраслей и хозяйствующих субъектов. Ее цели: комплексный подход к развитию и размещению производи-

тельных сил Приднестровской Молдавской Республики; возобновление роста производства продукции; повышение жизненного уровня населения; государственное регулирование процесса рыночных преобразований в целях осуществления структурных сдвигов в экономике.

Правительство полагает, что на первоначальном этапе необходимо оказывать государственную поддержку предприятиям, работающим на экспорт, предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности, которые работают для насыщения внутреннего рынка высококачественными продуктами питания, а также предприятиям, не требующим значительных финансовых вложений. Предварительный анализ позволил определить следующую приоритетность отраслей, исходя из их оптимальной эффективности для народного хозяйства: перерабатывающая, легкая промышленность, металлургия, электроэнергетика, машиностроение, сельское хозяйство, строительный комплекс.

Анализ состояния промышленного комплекса позволяет сделать вывод о том, что величина падения промышленного производства во втором квартале 1999 г. уменьшилась по сравнению с первым кварталом с 29 до 8,9%. В основном это произошло за счет увеличения объема производства на Молдавском металлургическом заводе и АОЗТ «Тиротекс», удельный вес которых составляет 49% в общем объеме производства продукции.

Из 137 предприятий на 76 с начала года произошел спад производства (в первом квартале – на 68), из них на 27 предприятиях он составил более 50%. По министерствам это выглядит следующим образом: Министерство промышленности и энергетики – 21,6%; Министерство АПК – 8,2; Республиканское управление транспорта и дорожного хозяйства – 5,6; Республиканское управление полиграфии и издательства – 39,8%.

Более 50 предприятий увеличили выпуск промышленной продукции.

Так, положительная динамика была характерна для предприятий, подведомственных Госкомитету по строительству – 109,7%; Потребсоюзу – 128,7; Госкомитету по экологии – 166,3%.

Объем реализованной продукции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 20,9%.

В январе–июне 1999 г. снизились объемы производства во всех отраслях промышленности, за исключением строительного комплекса. Наиболее значительно – в химической промышленности (на 29,6%), машиностроении и металлообработке (47,7), мебельной, деревообрабатывающей (53,2), стекольной (89,5), легкой (29,1), микробиологической (63,7), полиграфической (на 39,8%).

Сейчас спад производства продолжается в основном в отраслях промышленности, производящих товары народного потребления.

Наряду с объективными причинами, на которые ссылается любой директор в любой республике бывшего СССР – отсутствие сырья, неплатежеспособность потребителей, высокие цены на энергоносители и т. д., имеются и субъективные – многие директора и трудовые коллективы оказались не готовыми к работе в новых, непривычных условиях, не могут приспособиться к быстро меняющимся условиям рыночной экономики.

Те предприятия, руководство которых освоилось в рыночных условиях, успешно работают и на внутреннем, и на внешнем рынке. Это, например, Молдавский металлургический завод, Рыбницкий цементно-шиферный комбинат, коньячный завод «Квинт», «Тиротекс». И хотя проблем у них достаточно, они работают.

В 1999 г. удалось реанимировать простаивавшие в последние годы текстильно-ткацкую и ватно-прядельную фабрики, государственное предприятие «Фанеродеталь». Несмотря на финансовые трудности, на реструктурируемых предприятиях ведется работа по модернизации производства и обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Рыбницкий насосный завод изготовил новые образцы насосов, осваивается производство запасных частей к сельскохозяйственным машинам.

Внутренний рынок Приднестровья весьма узкий и специфический: население региона – 700 тыс. человек, из них более трети – сельские жители. Покупательная способность населения падает, поэтому следует выходить на внешние рын-

ки, на традиционных потребителей – страны СНГ, прежде всего Россию, Украину, Беларусь, Молдову. Однако здесь большая конкуренция со стороны той же Молдовы, Украины и т. д.

Продукция предприятий, специализирующихся на производстве товаров народного потребления и продовольствия, в основном неконкурентоспособна – либо из-за цен, либо из-за качества, либо из-за внешнего вида и т. д. Мало того, продукция наших предприятий с большим трудом выдерживает, а иногда и проигрывает конкуренцию и на внутреннем рынке, особенно по продуктам питания, товарам повседневного спроса и др. Тем не менее в первом полугодии 1999 г. 15 предприятий экспортировали свою продукцию. Увеличение объемов производства, в том числе и экспортной продукции, ожидается и как следствие создания концернов – уже образован концерн легкой и текстильной промышленности, планируется создание концерна мебельной и деревообрабатывающей.

Внешнеторговый оборот республики за первое полугодие 1999 г. (с учетом газа и электроэнергии) составил 347,1 млн дол., в том числе экспорт – 134,5 млн дол.

Отрицательное сальдо внешнеторгового оборота несколько сокращено, но по-прежнему остается значительным.

На страны дальнего зарубежья приходится 67,9% экспорта, страны СНГ – 32,1%, в том числе Российскую Федерацию – 16,1%, Республику Молдова – 9,9%. Наряду с увеличением экспорта производимой продукции и товаров, правительство поставило задачу значительно сократить импорт и, в первую очередь, тех товаров, которые можно производить на существующих в республике производственных мощностях. С этой целью ведется разработка программы производства и более полного насыщения внутреннего рынка товарами народного потребления собственного производства.

Газификация позволила значительно сохранить потребление энергоносителей, ввозимых за валюту: сжиженного газа – в 5 раз, мазута (без Молдавской ГРЭС) – в 2,25, угля бытового – в 2,5 раза.

Вторая по значению отрасль народного хозяйства Приднестровья, существенно влияющая на макроэкономические

показатели, – сельское хозяйство, которое остается в тяжелом положении. И дело здесь не только в количественных показателях, – а в состоянии сельскохозяйственного производства, в первую очередь, главного средства производства в сельском хозяйстве – земли.

Несмотря на неблагоприятные климатические условия, хлеборобы республики собрали зерновых первой группы 170 тыс. т, в том числе продовольственной пшеницы – 129 тыс. т. Средняя урожайность составила 22,1 и 25,6 ц/га. Заготовки зерна в государственный фонд составили 50,1 тыс. т против 37,7 тыс. т в 1998 г.

В республике начался процесс реформирования колхозов. И первые шаги дали обнадеживающие результаты. Ведется работа по созданию машинно-технологических станций, где будут сосредоточены тяжелые тракторы и зерноуборочная техника. Это повысит коэффициент использования техники, позволит своевременно и качественно проводить все технологические операции по возделыванию сельскохозяйственных культур, значительно снизить производственные расходы.

Заканчивается работа по акционированию предприятий перерабатывающей промышленности с участием колхозов и совхозов, что улучшит отношения между производителями сельскохозяйственного сырья и переработчиками.

Очень важной стала государственная поддержка: выдаются кредиты под гарантию правительства, списана часть задолженности перед республиканским и местными бюджетами, а также Пенсионным фондом. Отпуск электроэнергии и газа также производится в кредит. Реструктурирована задолженность АПК перед республиканском бюджетом по состоянию на 1 января 1999 г. Несмотря на трудности, государство закупило и заложило на хранение необходимое количество зерна пшеницы, которого должно хватить до нового урожая. На внутреннем рынке хотя и медленно, но увеличивается доля продовольственных товаров собственного производства, правительство полностью отказалось от закупок импортного продовольствия для государственных нужд. Вопросы деятельности АПК постоянно находятся в поле зрения правительства.



# РЕКОНСТРУКЦИЯ В УСЛОВИЯХ, ПРИБЛИЖЕННЫХ К БОЕВЫМ



А. К. БЕЛИТЧЕНКО,  
генеральный директор АОЗТ «ММЗ»,  
г. Рыбница

С распадом Союза и разрывом хозяйственных связей мы вынуждены были выйти на мировой рынок с продукцией электросталеплавильного цеха – непрерывнолитой заготовкой, и сразу же столкнулись с проблемой низкого качества нашей продукции по сравнению с западноевропейскими фирмами. В это же время начался рост цен на сырье, огнеупоры, оборудование, энергоресурсы. Проведенные расчеты показали, что дальнейшее повышение цен и низкое качество продукции приведут завод к банкротству.

**Было необходимо завоевать свое место на внешнем рынке. Это требовало выработки новой производственной философии, направленной на внедрение новой номенклатуры продукции с качественными показателями, соответствующими уровню западных производителей.** Однако все это могло быть достигнуто только в результате **реконструкции основного оборудования**, внедрения современной экономической сталеплавильной технологии, позволяющей снизить затраты на производство и повысить качество.

Предлагалось несколько вариантов решений: закупить оборудование у инофирм «под ключ», либо все, что только возможно, изготовить на отечественных заводах по более





низким ценам, а остальное приобрести частями за рубежом. Одновременно обрабатывалась схема реконструкции.

Ведущие специалисты завода побывали на предприятиях Западной Европы, международных конференциях, выставках, совещаниях. Информация обобщалась на техническом совете завода, и было принято решение – на тендерной основе часть оборудования закупать за рубежом (электроника, гидравлика и др.), а часть – разместить для изготовления на заводах Украины и России, что позволило значительно снизить затраты.

Эта схема проведения реконструкции использовалась и в дальнейшем. Таким образом, с момента пуска завода оборудование и технология в основных его цехах непрерывно совершенствовались. **Параллельно изменялась и система управления заводом, повышались культура производства, квалификация специалистов и рабочих.** Выработывался новый, динамичный стиль работы, характеризующийся предприимчивостью, свободным, не регламентированным сверху поиском партнеров для сотрудничества, принятием оптимальных решений, стиль, дающий широкий простор опыту, инициативе, знаниям специалистов. В становлении завода нам помогла психологическая перестройка людей, которые быстро избавились от иждивенчества, равнодушия и поняли, что только от них зависит судьба предприятия, а стало быть, и их благополучие.

Ухудшение экономической ситуации в странах СНГ, переход в торговле металлом на бартер и взаимозачеты постепенно снижали возможность реализации металла на внутреннем рынке. На внешнем же рынке конкуренцию выдерживал тот, у кого было более высокое качество и низкие цены. С 1992 г. началась **масштабная переориентация завода на внешний рынок** (см. таблицу).

#### **Динамика изменения доли экспорта по видам продукции в 1990–1999 гг., %**

| <b>Продукция</b> | <b>1990</b> | <b>1991</b> | <b>1992</b> | <b>1993</b> | <b>1994</b> | <b>1995</b> | <b>1996</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1999, I полугодие</b> |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------|
| Заготовка        | 23          | 61          | 88          | 99          | 100         | 100         | 100         | 100         | 100         | 100                      |
| Прокат           | 0           | 0           | 7,7         | 64          | 73          | 82          | 703         | 87          | 88          | 93                       |

Необходимо было и дальше снижать себестоимость и повышать качественные показатели металлопродукции. На следующем этапе реконструкции была изготовлена новая электросталеплавильная печь по техническому заданию специалистов завода, на которую установили оборудование для ввода альтернативных источников энергии (природный газ, кокс, кислород). Произведена реконструкция машины непрерывного литья заготовок, повысившая ее производительность и качество заготовок.

В результате мы перестали использовать первую технологическую линию (печь – машина непрерывной разливки). Раньше две печи производили 700 тыс. т стали в год, а сейчас – около 1 млн т. Производительность печи выросла почти втрое, снизилась себестоимость.

До 1990 г. при наличии заказов от Минчермета СССР прокатный стан завода производил до 500 тыс. т проката. В период перехода на рыночные отношения завод в соответствии с требованиями рынка начал выпуск специальных профилей, в результате производство проката снизилось до 350 тыс. т в год.

**Необходимо было менять структуру товарной продукции в сторону повышения доли проката.** Поэтому по уже отработанной системе проведена реконструкция прокатного стана с переходом с однониточной на двухниточную и повышением производительности с 350 до 680 тыс. т проката в год. Одновременно была заменена на современное оборудование устаревшая техническая система управления станом. **Реконструкция позволила резко снизить себестоимость проката.** Завод получил возможность более полно удовлетворять потребности рынка по сортаменту.

Многие предприятия стран СНГ, используя наш опыт, также приступили к производству продукции по зарубежным стандартам, при более низких затратах на производство и гораздо больших объемах поставок. Они составили серьезную конкуренцию заводу. Поэтому нашим следующим шагом стала реконструкция линии термообработки катанки и переход на производство качественно новых видов продукции – низко- и высокоуглеродистой катанки для дальнейшего передела на метизных предприятиях, что позволило увеличить добавленную стоимость.

Намечено и дальнейшее развитие завода на ближайшую перспективу. Это прежде всего замена проволочного блока с увеличением скорости прокатки с 80 до 120 м/с,

что позволит повысить производство проката с 650 до 900 тыс. т и довести долю готового проката в товарной продукции до 100%.

Одна из основных проблем проведения реконструкции – отсутствие финансирования. В 1991–1992 гг. при реконструкции сталеплавильной печи финансовые возможности завода были ограничены. Поэтому решили создать совместное предприятие с одной из западноевропейских фирм, и по мере отдачи от реконструкции средства были возвращены.

С 1992 по 1995 гг. все реконструкции ММЗ проводил за счет собственных средств.

Вскоре заводу понадобились кредиты, однако взять необходимую сумму в банках СНГ было невозможно. Для предоставления кредитов через западные банки нужны были гарантии правительства, которое не могло решить эту проблему. Но благодаря высокому имиджу завода на мировом рынке кредиты были получены под гарантии наших постоянных потребителей. В зависимости от объемов реконструкции с учетом процентов за пользование кредитами срок окупаемости не превышает двух-трех лет, что позволяет вовремя рассчитаться с кредиторами.

Выход на внешний рынок потребовал перехода на производство продукции по зарубежным стандартам и ее сертификации в технических центрах стран-покупателей. **В 1995 г. система качества завода была аттестована фирмой «Регистр Ллойда» на соответствие международному стандарту ISO-9002**, что значительно повысило доверие потребителей к нашей продукции. Завод является членом Международной ассоциации производителей мелкого сорта – IREPAS, Международного института чугуна и стали – IISI, Ассоциации производителей и экспортеров стран СНГ.

Продажа осуществляется через трейдинговые фирмы, которые имеют возможность финансировать завод посредством предоплаты за продукцию или кредитов. Часть продукции реализуется непосредственным потребителям.

**Руководство проводит строго избирательный подход к покупателям и методам торговли. С этих позиций осуществляется стратегия продаж только на сильные рынки металлопродукции, такие, как США, Европа, страны бассейна Средиземного моря.**

**Товарная политика завода направлена на максимальные цены продаж, гарантированную оплату товара, сокращение объемов сбыта заготовки, расширение рынков.**

В соответствии с этим ведется работа по реструктуризации системы товарной продукции с целью защиты от демпинга, повышения прибыли, обеспечения финансирования экспортных продаж, минимальных налогов для структур, вовлеченных в торговую деятельность. **Формируемые структуры должны быть строго специализированы в металлургическом бизнесе, укомплектованы профессионалами по продажам длинномерного проката и представлять ММЗ как товаропроизводителя.**

Высокая конкурентоспособность продукции завода, помимо технических преимуществ, обеспечивается гибкостью управления производством в условиях мини-завода, близостью к портам Черного моря, обязательностью выполнения контрактов в части исполнения сроков поставок, а также наличием высококвалифицированного персонала менеджеров и рабочих, высоким имиджем предприятия и устойчивым престижем торговой марки АОЗТ «ММЗ».

Молдавский металлургический завод предлагает предприятиям стран ближнего и дальнего зарубежья свои услуги по модернизации производства и оборудования, внедрению современной технологии выплавки, разливки и прокатки, обучению технологического персонала, что приносит дополнительную прибыль. Такие контракты реализованы на Донецком металлургическом заводе, «Лиепаяс металлурге», Новокраматорском машиностроительном заводе, проведено обучение персонала одной из металлургических фирм Тайваня, а также завода «Амурметалл». В стадии реализации находятся контракты с металлургическими предприятиями России, Украины, Узбекистана, Индии.

АОЗТ «ММЗ» можно назвать уникальным металлургическим предприятием, которое в неблагоприятных экономических условиях все же сумело не только сохранить объемы производства, но и благодаря правильно выбранной концепции развития повысить его объем, усилить свои позиции на мировом рынке. И сегодня в условиях продолжающегося кризиса в мировой черной металлургии АОЗТ «ММЗ» имеет хорошие шансы на перспективу.



# ПРОГРАММА – ПОВЫШЕНИЕ СПОСОБНОСТИ КОНКУРИРОВАТЬ

А. Н. БРИКСА,  
генеральный директор АОЗТ «Молдавизолит»,  
президент АО МК «Ламинат»,  
г. Рыбница

Главная цель – не выживание, а создание конкурентоспособной продукции. Определив для себя такую задачу, мы разработали основные направления политики предприятия. Она включает **освоение новой номенклатуры материалов и технологий производства**, отвечающих современным требованиям рынка и **конкурентоспособных по ценам**. Предусматривает возможность вкладывать средства в поисковые работы и научно-технические исследования по освоению новых источников сырья, в создание новых материалов и технологий, повышение технического уровня и культуры производства.

**В области работы с персоналом** – повышение ответственности за качество продукции на всех уровнях производства, непрерывное повышение уровня знаний и профессиональной квалификации всех работников предприятия, их заинтересованности в конечных результатах работы и прежде всего в увеличении прибыли.

Мы стараемся привить каждому работнику **культ заказчика**, утверждая, что мы имеем работу потому, что **у заказчика есть потребность в нашей продукции**; мы должны быть гибкими потому, что **требования каждого заказчика уникальны**; мы можем иметь больше заказчиков потому, что **каждый наш заказчик имеет влияние на рынке**.

Для активного формирования спроса и обеспечения своевременной доставки продукции потребителю по приемлемым ценам **создается управляемая сбытовая сеть**

© ЭКО 2000 г.



(включающая дилеров, представительства, таможенные склады в регионах, эффективную коммуникационную систему по доставке информации о продукции потребителям).

Чтобы эти направления реализовать, нужно

- провести оценку рыночной позиции предприятия, перспектив развития и разработку основных положений рыночной стратегии (организационной, инвестиционной и технической политики);
- реформировать систему финансово-экономического управления и внедрить внутрифирменное планирование с использованием бюджетного механизма;
- реформировать систему управления персоналом, сформировать и поддерживать положительный имидж предприятия, определяемый лозунгом: «Доставка качественной продукции в согласованные сроки по доступным ценам. Новые разработки по вашим заявкам».

Среди комплекса мер, способствующих решению этих задач, выделяется первостепенная: **очистка активов от ненужных, не имеющих перспективы фондов** (морально и физически устаревшее оборудование, производственные и непроизводственные здания и сооружения, не используемые объекты социально-бытовой инфраструктуры, бесперспективные долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения).

Ориентация на платежеспособный спрос потребителей выдвигает основное требование для производителя: **обеспечение заданного уровня издержек производства**. Положительное решение этого вопроса в комплексе с рядом других мероприятий позволит достичь главной цели – конкурентоспособности.

Эффективность решения поставленных задач во многом зависит от человеческого фактора. На предприятии с 1 сентября 1999 г. **внедряется система работы на контрактной основе**, что позволит увеличить ответственность подразделений завода и отдельных исполнителей за проводимую политику при сохранении единства стратегического управления.

Главные задачи нашего ближайшего будущего:

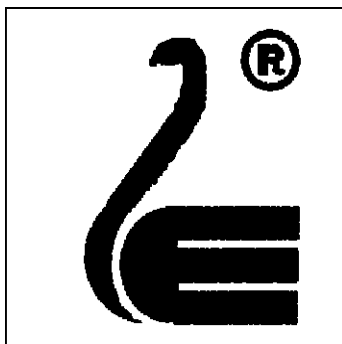
- полное восстановление позиций на рынке СНГ;

- завоевание новых рынков;
- повышение конкурентоспособности.

Несмотря на общее снижение поставок диэлектриков предприятиям-потребителям, процентное распределение отгрузки продукции по странам СНГ и дальнего зарубежья остается прежним. Предполагается, что экспортный потенциал предприятия может составить к 2002 г. около 60 млн условных денежных единиц, в том числе 45% из них будут приходиться на высокоразвитые государства Запада.

Рыночные условия диктуют **выработку политики объединения, концентрации ряда предприятий** (поставщиков сырья, изготовителей продукции) **по удержанию существующего и завоеванию новых рынков.** Практическим достижением завода можно считать объединение предприятий России (фольга), Беларуси (стеклоткань), Приднестровья «Молдавизолит» (готовая продукция) и разработку общей стратегии по удержанию рынка материалов для печатных плат. Меморандум о сотрудничестве подписан 9 сентября 1999 г.

Кроме того, АОЗТ «Молдавизолит» является базовым предприятием акционерного международного концерна «Ламинат», который объединяет свыше 160 предприятий и организаций электротехнической, электронной, авиационной, средств связи и других отраслей промышленности России, Украины, Беларуси, Армении, Азербайджана и Молдовы. Предприятия – члены концерна бесперебойно обеспечиваются сырьем через созданную разветвленную диллерскую сеть и представительства концерна, имеющиеся почти в каждом промышленном регионе, странах СНГ. А это позволяет им бесперебойно работать.





# ПОСТОЯННОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

**Б. М. МАРЧЕНКО,**  
генеральный директор  
цементно-шиферного комбината,  
г. Рыбница



Несмотря на сложнейшие экономические условия последних лет, комбинат с 1961 г. не только не сократил ассортимент продукции, но и постоянно продолжает работу по совершенствованию производства, создает новые структурные подразделения.

Сегодня, чтобы выжить, нельзя стоять на месте. Жесткие рыночные условия заставляют постоянно развиваться, повышать конкурентоспособность продукции, снижая ее себестоимость и добиваясь качества, отвечающего мировым стандартам. Значительное сокращение расходов дал перевод цементного производства на газ. В целях снижения расхода электроэнергии установлены устройства плавного пуска на электроприводах, блоки электронной защиты электродвигателей, внедрена автоматизированная система учета газа типа «Супер-Флоу».

Произведена полная реконструкция упаковочного отделения. Теперь упаковка и расфасовка рыбницкого цемента полностью отвечает требованиям отечественных и зарубежных потребителей, появилась возможность расфасовывать цемент в пакеты малого объема.

Особо важной задачей мы считаем защиту атмосферы. На комбинате постоянно модернизируются и вводятся новые аспирационные системы. В 1997 г. был построен электрофильтр на вращающейся печи № 2, в 1998 г. произведен капитальный ремонт электрофильтров печи № 3 и электрофильтра сушильного барабана, введена в эксплуатацию двухступенчатая установка пылеулавливания.

© ЭКО 2000 г.





Новые проблемы на комбинате возникли из-за осложнения отношений между Приднестровьем и Республикой Молдова. Предприятие фактически осталось без сырья, поскольку карьерное хозяйство и воздушно-канатная дорога находятся на территории Молдовы. Администрация нашла выход в развитии собственной сырьевой базы. В последние годы делается все возможное для развития Гидиримского карьера. Завершена реконструкция дробильно-сортировочной фабрики № 1, ведутся работы на дробильно-сортировочной фабрике № 2.

Конечно, все это требует немалых затрат. Понимая, в каких трудных экономических условиях живет сегодня республика, мы осуществляем модернизацию производства в основном за счет средств комбината. Но собственных возможностей для полной реконструкции у комбината, постоянно испытывающего дефицит оборотных средств, к сожалению, не хватает. Своеобразные инвестиционные ресурсы мы получаем благодаря заключенному с правительством меморандуму-соглашению на период реструктуризации комбината: до 2003 г. комбинат освобождается от уплаты части налога в бюджет. Для нас сейчас очень важно четко соблюсти все пункты данного меморандума и, проводя реконструкцию, не снижать объемы производства. Безусловно, в сегодняшних условиях это требует мобилизации всех сил.

На комбинате трудятся около 2 тыс. человек. Это коллектив единомышленников, наш «золотой фонд». И отказаться сегодня от решения социальных вопросов – значит, погнавшись за сиюминутной выгодой, растерять наше главное богатство.

Конечно, в нынешних условиях важнейшей задачей является своевременная выплата заработной платы. На ее решение направлены основные усилия. Из-за сезонного спада производства зимой мы вынуждены расплачиваться с рабочими внутризаводскими чеками, но в остальное время люди получают наличные деньги.

С 1993 г. у нас функционирует отдел рабочего снабжения, куда входят три столовые, семь магазинов. Есть возможность обеспечить работников продуктами питания, промышленными товарами по сравнительно низким ценам, компенсируя таким образом нехватку наличных денег. В рабочие столовые, детский сад, школу продукты поставляются из собственного подсобного хозяйства.

У нас вредное производство, поэтому важнейшей заботой всегда были охрана и укрепление здоровья работников. При медико-санитарной части комбината работают круглосуточный фельдшерский пост, физиотерапевтический и массажный кабинеты, лаборатория, водолечебница, кабинет нейрофункциональной диагностики. Прямо на комбинате рабочие могут получить квалифицированную помощь стоматолога, гинеколога, терапевта.

В 1996–1998 гг. на средства комбината было газифицировано 435 квартир наших работников. Строится новое жилье, и к осени будущего года новоселье смогут отметить 35 семей рыбацких цементников.

В конечном итоге все, что мы делаем, делается во имя людей – сохранения коллектива, создания нормальных условий для работы, достойной жизни.

Материал подготовила Е. КУКОЛ,  
Тирасполь

### **Продолжение публикации в следующем номере**

**Редакция «ЭКО» благодарит за помощь в организации материала старейшину МКД В. С. Соловьеву (Тирасполь); сотрудников редакции журнала «Экономика Приднестровья» и его главного редактора министра экономики республики А. И. Кирову; ученого секретаря Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, кандидата экономических наук Л. А. Сергееву.**





В ноябре 1999 г. в Омске прошла Всероссийская научно-практическая конференция «Стратегические направления регионального развития Российской Федерации». Ее организовали и проводили Администрация Омской области, Академия гуманитарных наук, Институт человека омского отделения Академии гуманитарных наук, Омский государственный технический университет, Омский государственный университет, Омский научно-образовательный комплекс. В конференции приняли участие представители Администрации, преподаватели вузов, ученые и практики из многих городов России.

На конференции побывал наш корреспондент, и сегодня мы публикуем выдержки из приветственного слова к участникам конференции **заместителя главы Администрации Омской области Алексея Ивановича Казанника** и выступления **председателя Законодательного собрания Омской области Владимира Алексеевича Варнавского**.

---

---

## РЕГИОНЫ И ГОСУДАРСТВО: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**А. И. КАЗАННИК,**  
заместитель руководителя Администрации Омской области,  
Омск

В условиях, когда разрушена исполнительно-распорядительная вертикаль, когда авторитет власти невысок, невозможно ни решать социально-экономические проблемы, ни бороться с преступностью, ни обеспечить территориальную целостность Российской Федерации. Надо восстановить управляемость.

По всей стране в арбитражных судах идут гражданские дела о разделе собственности между субъектом Федерации

© ЭКО 2000 г.



и муниципальными образованиями. В условиях развития местного самоуправления мы не можем решать элементарные проблемы, например, транспортные.

Почему бы нам не вспомнить высказывание умного человека и настоящего государственника Петра Аркадьевича Столыпина? Выступая в Госдуме того времени, он говорил так: «Местное самоуправление может позволить себе только та страна, в которой избыток хозяйственных и финансовых сил».

Имеется ли избыток таких сил в России? Я думаю – нет. Должна быть централизация в распределении небольших средств для решения экономических и социальных проблем.

В 1999 г. наблюдается экономический подъем. Надо знать, насколько устойчив этот подъем и каковы перспективы развития экономики регионов Российской Федерации.

Нельзя решать проблемы экономические и социальные без нормальной технологии, без высокого уровня развития научно-технического прогресса. Только один пример. Если все сырье в российской промышленности принять за 100%, то лишь 2% используется для изготовления нужной человеку продукции, а 98% в виде отходов выбрасывается на свалку, загрязняя природную среду, и уже не участвует в природном кругообороте веществ. Сейчас экологические проблемы выступают на первый план. Как можно идти с такой технологией в XXI век, не лучше ли оставить ее за порогом XX века?!

Самое серьезное внимание нужно обратить на развитие научно-образовательного комплекса. Совершенно ненормально, когда в обществе формируются одни конформисты, которые прислушиваются к мнению большинства, к мнению руководителей и совершенно не способны самостоятельно решать те или иные проблемы. Стало быть, мы должны сделать основной упор на формирование свободно мыслящих личностей, которым предстоит работать в XXI веке.



# Партнерство регионов России с европейскими организациями

**В. А. ВАРНАВСКИЙ,**  
председатель областного законодательного собрания,  
Омск

Роль и место субъектов Федерации, федеративные отношения – один из основных вопросов. Стратегическое направление регионального развития Российской Федерации, правовые, политические, экономические вопросы территорий сегодня определяют жизнеспособность России, ее будущее.

Эти проблемы возникли не сегодня, не вчера, и даже не в последнее десятилетие так называемых демократических преобразований. Вряд ли только в рамках XX века любая другая страна имела историю своего развития, подобную российской. Неоднократно коренным образом менялись ее политические формы. Россия – империя, буржуазно-демократическая, советская, постсоветская. И это – только в XX веке!

Было бы глубокой ошибкой отказываться от многовекового пути российской государственности, недооценивать его. Веками формировалась Россия, завоевывала себе авторитет и свое место в мире, создавала национальные традиции и принципы государственности и всегда оставалась великой державой.

Россию хотели бы видеть на обочине современной истории раздавленной и разграбленной. Нельзя забывать и не учитывать собственный опыт, накопленный многими поколениями россиян. Опыт, проверенный веками и проверяемый новым временем.

Прежде всего это опыт отношений с европейскими странами. Без сомнений, Россия могла в Европейском совете получить свое право на место в европейской политике. Мы начинали отношения с Европой не с чистого листа, как считают некоторые политики. Мы вошли в современную Европу с трудной, но великой историей и открытой душой. Однако сейчас отношения с Европой стали сложными как никогда.



Европа активно занимается строительством единого дома так называемой Большой Европы. И сделано уже немало: свободное передвижение людей и грузов, введение единой валюты. И там серьезно озабочены развитием европейских регионов в интересах единого экономического пространства.

А что же такое регион в России – противовес государству или опора государству? Регионы отпущены на полную волю – берите суверенитета сколько хотите. Регион как часть Федерации имеет права для реализации этих самостоятельных полномочий. Но как используются эти права с федеральной точки зрения? Нет интересов регионов, которые противостоят интересам государства в целом, а если есть, то они имеют четкое название – сепаратизм.

Во всем мире в федеративных государствах довольно жестко реагируют на инициативы территорий, посягающих на федеральную юрисдикцию. И такие действия немедленно рассматриваются в парламенте или конституционном суде, а как правило, и там и там.

Российский федерализм имеет свою специфику. Чего стоит отказ субъектов Федерации перечислять федеральные налоги в государственную казну?! Необходимо принять закон о статусе субъекта Федерации, а в его развитие – цепь федеральных законов, гарантирующих соблюдение Конституции.

Россия в этом вопросе либо девственно чиста, либо противоречива. Широко открыты ворота для неконституционных поползновений. Вопрос о месте и статусе субъекта Федерации, о достаточности полномочий и степени их ограничения – важнейший пункт в задаче сохранения единства государства.

В переходный период правовое положение субъекта Федерации, условия и правовые возможности реализации его полномочий – ключевые вопросы. Федеративная формула устройства позволяет субъектам Федерации достаточно самостоятельно решать политические, экономические и прочие проблемы. Вопрос о полноте и ограничении полномочий субъектов Российской Федерации в части международных экономических отношений законодательно пока не решен.

Однако очевидно, что в государственном строительстве и федеративных отношениях надо исходить из того, что регионализм – основная их часть. Государство определяет предел самостоятельности регионов в установлении международных партнерских отношений.

Роль регионов в Совете Европы определяется Европейской хартией национальной автономии. Принята также Декларация о регионализме в Европе. Анализ этих документов и аналогичных документов в РФ, в ее регионах, странах Европейского сообщества свидетельствует о том, что они имеют высокую степень совместимости. Это позволяет другим европейским государствам обсуждать стратегию взаимодействия европейских и российских регионов.

На состоявшейся в мае 1999 г. конференции в Штутгарте рассмотрен вопрос об укреплении конкурентоспособности регионов. Главная цель, которую ставила перед собой российская делегация, – обратить внимание европейских партнеров на инвестиционную привлекательность России и ее регионов. По своим характеристикам они совсем разные: у одних основа экономического благосостояния – природные ресурсы, другие более четко ориентированы на производство, третьи обладают хорошим научным и кадровым потенциалом, особая группа – крупные производители сельскохозяйственной продукции.

Большинство регионов развивалось комплексно и в части международных экономических отношений имеет хорошее поле для маневра. Российскому экономическому пространству свойственна большая неоднородность. Сегодня основную тяжесть в возрождении России несут регионы. Усилиями предприятий созданы новые формы экономических связей, усилиями территориальных органов управления формируются межрегиональные и межгосударственные экономические отношения.

Регионы представляют интересы территорий и населения, развивают инвестиционные программы и проекты, налаживают партнерские связи предприятий. Регионы взяли на себя задачу сохранения и развития экономического потенциала страны в целом. Разнообразие региональной экономической жизни усиливает устойчивость российской экономики.

Достаточная самостоятельность субъектов Федерации позволяет им формировать экономическую стратегию и приоритеты в инвестиционных программах. Открытием для европейских парламентариев стало региональное законодательство о государственной поддержке инвестиционной деятельности и защите инвесторов.

Возможность маневра в экономическом пространстве России позволяет субъектам Федерации решать не только экономические и социальные, но и национально-культурные проблемы, объединять усилия с помощью межрегиональных ассоциаций, от которых зависит сегодняшняя экономическая политика России.

Мы обратили внимание своих европейских партнеров на то, что сегодня Россию нельзя рассматривать только как поставщика сырья. То, что переживает Россия, не исключает ее из числа стран с высоким экономическим потенциалом, привлекательным для инвестиций.

В качестве примера возьмем Омскую область. Реализуется коммерческий проект запуска ракетносителя с ракетодрома Капустин Яр совместно с немецкими и итальянскими фирмами, которые заинтересованы в запуске нового коммуникационного спутника. Производителем ракеты было производственное объединение «Полет» (г. Омск). Гарантом выступала Администрация Омской области, а не Правительство РФ. Защищал эти гарантии закон, принятый законодательным собранием Омской области.

Опираясь на этот закон, регион смог привлечь в качестве партнеров более 40 стран, общий объем инвестиций в промышленность, сельское хозяйство, науку в 1998 г. был более 400 млн дол. В 1999 г. эта цифра будет гораздо больше. Уже подписаны договор с Бельгией по производству пива, контракты с фирмами Югославии и другими зарубежными партнерами. Возможно ли было раньше такое соглашение, такое партнерство для области, которая была закрыта для посещения иностранцев и для выезда омичей за границу?!

Активный инвестиционный процесс, процесс экономической глобализации на экономической платформе европейских стран и бывших республик СССР предоставляет уникальную



возможность сближения экономик стран СНГ и восстановления единого экономического пространства на территории бывшего СССР.

Партнерство с европейскими организациями показывает, что для благополучной и сытой Европы, стремящейся к единству, Россия в качестве равноправного партнера не очень интересна. Требования Евросоюза к партнерству очень жесткие, тем более, что в России неустойчива денежно-финансовая система. Для тех, кто хочет участвовать в зоне евровалюты, дефицит госбюджета должен быть не более 3%, государственный долг – 10%, уровень инфляции – 2,7%.

Мы добились заключения соглашения о партнерстве и сотрудничестве с Евросоюзом. Для регулярных контактов Европарламента с Россией был образован комитет по сотрудничеству. Сам факт создания такого комитета – уже шаг вперед. 28 апреля 1998 г. после решения Совета Евросоюза разрешен бесполошинный ввоз в страны ЕС некоторых российских товаров, сокращено таможенное обложение. Но после 17 августа все приходится начинать сначала.

В рамках Совета Европы можно добиться взаимного доверия усилиями регионов при участии высших органов государственной власти. Стремление российских регионов искать самостоятельно международные контакты – дело похвальное, но не надо действовать как лебедь, рак и щука.

Стратегия развития регионов из проблемы экономической перерастает в проблему государственной самостоятельности, независимости России, ее национальной безопасности. Включение регионов в общегосударственные дела, развитие и совершенствование федеративных отношений приобретает чрезвычайно важное значение.

Государственная программа региональной политики не выработана, и первая проблема – выравнивание развития регионов. Это должна быть не только программа выживания, но и программа перспектив развития регионов.

Государство должно быть заинтересовано в поддержке усилий регионов, направленных на выполнение перспективных программ, имеющих общегосударственное значение. Россия будет возрождаться, и будут возрождаться регионы.



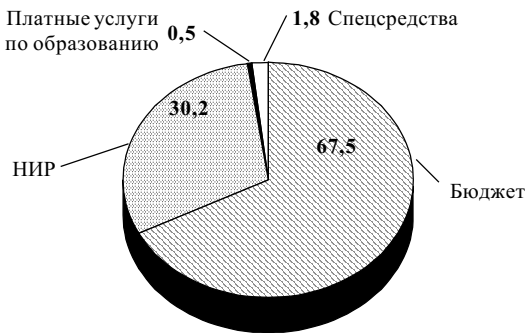
# Кто и как финансирует вузы

**Н. Я. ГАРАФУТДИНОВА,**  
главный специалист комитета по делам науки и высшей школы  
Администрации Омской области,  
Омск

До принятия в 1992 г. Закона Российской Федерации «Об образовании» высшие учебные заведения были только государственными и финансировались Правительством из бюджетных средств через министерства-учредители. После завершения процедуры согласования вузы получали утвержденные сметы к исполнению. Были жестко заданными фонды заработной платы, численность профессорско-преподавательского состава, АУП.

Развитая система ограничений и контроля охватывала практически все сферы, даже собственные доходы вузов.

Сложившаяся в то время структура доходов вузов показана на примере Омского политехнического института (рис. 1).



*Рис. 1. Структура доходов Омского политехнического института в 1988 г., %*

© ЭКО 2000 г.



С 1992 г. происходят значительные изменения в принципах финансирования высших учебных заведений. Учредитель государственных вузов – Правительство Российской Федерации – финансирует свои учебные заведения из федерального бюджета. На конкурсной основе вузы могут получать финансирование от Министерства науки РФ, например, за выполнение работ в рамках федеральных целевых научно-технических программ, а также гранты РФФИ и РГНФ на проведение научных исследований.

В качестве примера приведем сведения о финансировании в 1998 г. Омского государственного университета. ОмГУ ведет подготовку студентов более чем по 25 специальностям, активно развивает различные виды дополнительного профессионального образования, хорошо оснащен современным оборудованием. Профессорско-преподавательский состав университета участвует в выполнении федеральных целевых научно-технических программ, стабильно получает гранты на выполнение научных исследований, развитие университетского центра «Интернет» и др.

Тем не менее общие принципы планирования бюджетных назначений за последнее десятилетие мало изменились. Как и прежде планируются заработная плата, начисления на нее, приобретение оборудования, материалов и инвентаря, затраты на ремонт, выплата стипендий студентам и т.д. Однако произошли существенные изменения пропорций между отдельными статьями затрат, особенно по факту исполнения сметы.

В настоящее время примерно при тех же расходах на оплату труда работникам и стипендии студентам (рис. 2) заметно выросли доли начислений на оплату труда и оплаты коммунальных услуг за счет резкого сокращения финансирования по другим статьям. Суммы, возвращаемые в виде начислений на оплату труда в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, выросли почти в 6 раз. Несмотря на наличие плановых бюджетных назначений, Министерство образования РФ вообще не профинансировало в 1998 г. Омскому университету расходы по 12 из 23 предметных статей.

Вместе с тем бюджетная смета ОмГУ по целевой статье 405 «Ведомственные расходы на высшее профессиональное

образование» в 1998 г. исполнена более чем на 99% за счет проведения федерального взаимозачета по коммунальным платежам с энергоснабжающими организациями (при плановой сумме 378,4 тыс. руб. фактически затрачено 2385,8 тыс. руб.).

Положение дел с бюджетным финансированием Омского государственного университета характерно для всего высшего профессионального образования страны: выделяемых бюджетных средств недостаточно не только для оплаты труда работников в размерах, обеспечивающих достойный уровень их жизни, но и для покрытия материальных затрат вуза для поддержания его в работоспособном состоянии. Однако существующая нормативно-правовая база обеспечивает вузам широкое поле деятельности для получения доходов из других источников.

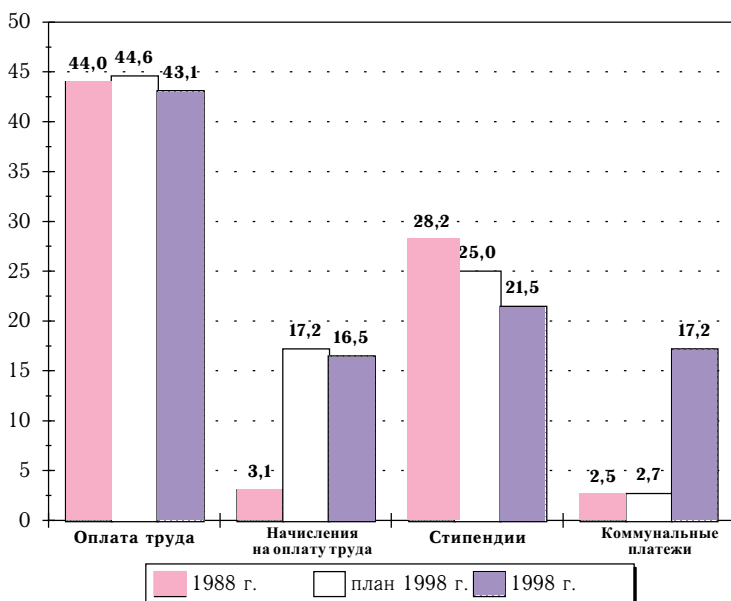


Рис. 2. Плановое и фактическое распределение затрат по статьям расходов из федерального бюджета ОмГУ, %

Переход на новую систему хозяйствования радикально изменил структуру доходов высших учебных заведений. В ОмГУ, например, доля бюджетного финансирования основных видов деятельности снизилась, удельный вес доходов от научно-исследовательских работ упал (рис. 3). Помимо общего уменьшения заказов на выполнение НИР и научно-производственные услуги это обусловлено тем, что российские и зарубежные фонды выделяют гранты непосредственно ученому или творческому коллективу, минуя организацию.

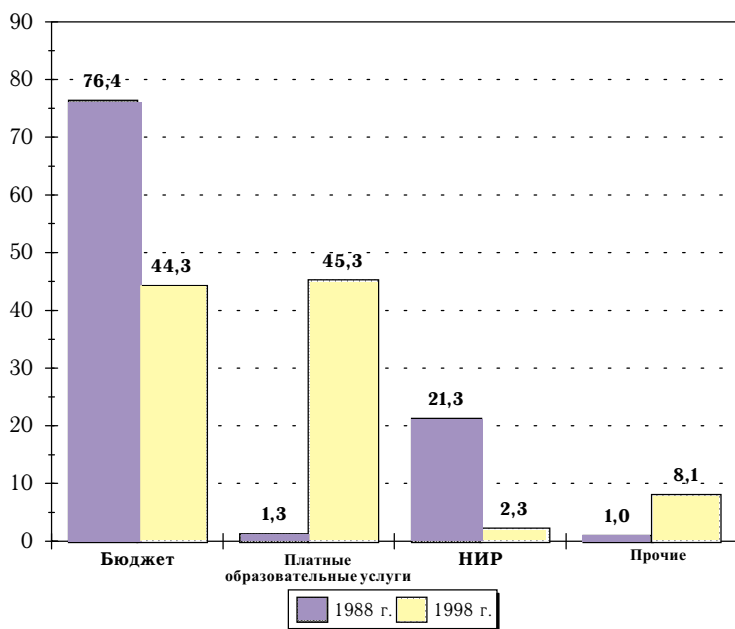


Рис. 3. Структура доходов Омского государственного университета, %

Во внебюджетных средствах ОмГУ (55,7% в 1998 г.) 8 из каждых 10 рублей получены университетом от оказания платных образовательных услуг. Вырученная арендная плата – всего около 0,5% общей суммы внебюджетных средств. Доля неденежных расчетов (бартер, реализация взаимозачетов) не превышала 12,5%.

В 1998 г. 91,1% доходов от реализации платных образовательных услуг получены университетом за обучение студентов с полным возмещением затрат по основным образовательным программам. При этом выручка от работы с потенциальными абитуриентами (довузовская подготовка школьников и обучение слушателей подготовительного отделения) составляет 3,7% в общей структуре оплаты образовательных услуг, а плата за реализацию программ дополнительного профессионального образования – всего лишь 4,8%. Пренебрежимо малы доля доходов от обучения аспирантов и поступления из филиалов университета.

Итак, в сфере отечественного высшего профессионального образования происходят сложные процессы адаптации к рыночной среде. Принцип многоканальности финансирования вошел в повседневную практику работы вузов. Доля доходов из внебюджетных источников возрастает и в ряде вузов превышает размеры бюджетного финансирования. Поэтому наряду с методами государственного воздействия эффективным инструментом регулирования системы профессионального образования должно стать использование принципов маркетинга.

---

*«ЭКО»-ИНФОРМ*

---

### **Китай реформирует металлургию**

Китайские власти объявили о начале серии банкротств и слияний в сталелитейной промышленности. Это решение стало реакцией китайских властей на кризис перепроизводства стали и резкое падение цен. В результате реструктуризации в сталелитейной промышленности будут закрыты 7 средних металлургических заводов, а 5 предприятий будут объединены. Эти решительные действия показывают, что Пекин и дальше намерен принимать болезненные меры по реструктуризации неэффективных предприятий. Закрытие убыточных заводов и объединение предприятий позволит высвободить средства, необходимые для повышения эффективности производства, в частности, за счет установки нового оборудования, позволяющего выпускать сталь более высокого качества, которую КНР вынуждена импортировать.

Правительство заявило, что собирается в течение нескольких лет истратить на модернизацию черной металлургии около 5,5 млрд дол. В государственной собственности находятся 980 крупных сталелитейных заводов и тысячи мелких предприятий, многие из которых обречены на исчезновение.

Эксперт. 1999. № 44.



Будучи читателем журнала с момента выхода, я чаще всего радуюсь материалам очередных номеров. Огорчение наступило впервые, и не могу не поделиться с вами. Были и ранее у журнала неудачи, но чтобы так, впервые!

Речь идет о 10-м номере «ЭКО» за 1999 г. Огорчение вызвали не основные материалы, а рубрика «Книжная полка», рецензия за подписью Г. Ханина.

Кстати, кто придумал такой заголовок – «Хорошее учебное пособие»? Он не соответствует содержанию рецензии: сам Г. Ханин половину текста посвятил тому, что нужно было бы в этом пособии сказать, да и в первой половине текста много проблемных рассуждений о том, что желательно иметь в учебном пособии по экономической истории.

Во-первых, изложить историю экономики на 126 страницах невозможно. И ее нет в указанном тексте. Есть лишь некий перечень вопросов – авторская программа: названия тем и перечень понятий, а истории экономики как таковой нет. Студентам там нечего читать – так они и говорят, полистав брошюру.

Во-вторых, непонятна концепция автора: «...что вижу, о том пишу». Пусть автор преподает так, но зачем навязывать подобную схему, не то географическую, не то антропологическую?.. А где же экономическая?! Цитирую: «К концу XVI в. известная европейцам поверхность земного шара увеличилась в 6 раз. Торговля стала мировой». Вот так: известная территория увеличилась, и торговля стала мировой.

В-третьих, история России представлена жалкими фразами, о чем пишет и Г. Ханин. Нет ни идеи, ни логики. Если это «полностью отвечает требованиям курса “История экономики” государственного образовательного стандарта...» (цитирую по рецензируемой брошюре, с. 2), то кто этот стандарт составлял?! Не автор ли рецензируемой брошюры? Ни о каких экономических институтах в брошюре и речи нет.

И т. д. и т. п. Возможно, для студентов по специальностям «география и история», в пределах древних и средних веков, это будет иметь смысл, но не для экономистов и менеджеров, кому ее адресуют. Тем более по современной экономической истории XIX–XX вв.

Это не «История экономики России» Р. М. Гусейнова, которую можно и нужно обязательно рекомендовать довести до уровня учебника. И не «История мировой экономики» под ред. А. Н. Марковой, которую из экономической политики желательно бы превратить в экономическую историю, существенно дополнив экономическими институтами, историей их развития, не ограничиваясь лишь историей реформ.

С уважением к редакции и автору рецензии Г. И. Ханину,  
доктор экономических наук, профессор П. П. ЛУЗАН, Смоленск









# МОЖНО ЛИ ТЯГАТЬСЯ С МОНОПОЛИСТОМ?

Е. СЕМЕНОВ,  
Новосибирск

## Работают ли договоры с монополистами?

Бывшая распределительная система в условиях жесточайшего дефицита приучила нас постоянно нарушать правила деловых отношений.

Еще не так давно руководители предприятий были вынуждены иметь «своих ребят» в том или ином органе: будь то отделение госбанка, государственная инспекция, профсоюзные, советские или партийные органы. Руководители вынуждены были решать вопросы в обход существующих норм и законов, не говоря уж о договорах.

*В условиях сплошного дефицита договоры о поставках материальных ресурсов и имущественная ответственность за их неисполнение были простой формальностью.*

Те времена ушли в прошлое. К сожалению, психология наша меняется значительно медленнее, чем реальная жизнь. Поразительно, но до сих пор руководители многих хозяйствующих субъектов так и не поняли, что мы строим правовое государство, где основой всех взаимоотношений должен стать Закон. Что все взаимоотношения должны строиться на договоре, соответствующем требованиям Гражданского кодекса России (ГК РФ) и других нормативных актов.

Казалось бы, в условиях рынка руководители должны быть очень внимательны при подписании договоров, однако эта прописная истина пока еще не всеми усвоена. Таким подходом, а также недостаточной юридической осведомленностью и пассивностью потребителей умело пользуются монополисты, в том числе энергетики.

© ЭКО 2000 г.



Используя право внесения дополнений и изменений в заключенные ранее договоры, энергетики, в частности ОАО «Новосибирскэнерго», продолжают включать в тексты договоров невыгодные для потребителей (абонентов) или не относящиеся к предмету договора условия. Свои действия они мотивируют тем, что потребители не обращаются с просьбами об изменении некоторых условий договоров.

В основе взаимоотношений потребителей с энергетиками лежит: «Если мы будем слишком “выступать” – нас отключат от электроэнергетики или тепла».

Энергетики стремятся к тому, чтобы сохранить у потребителей это чувство страха.

### **Можно ли «тягаться» с энергетиками?**

Отвечаем: «Можно и нужно!» Но для этого необходимо иметь на предприятии грамотных специалистов-энергетиков, умеющих и могущих содержать в соответствии с требованиями Госэнергонадзора РФ свое энергохозяйство; грамотных юристов, которые знают и умеют пользоваться действующими нормативными актами; победить (в себе) чувство страха перед угрозами энергетиков отказать в заключении договора на поставку энергии или прекратить ее поставку. И, конечно же, вовремя рассчитывать за полученную энергию...

Попытаемся ответить на ряд вопросов, особенно волнующих потребителей энергии.

### **Могут ли энергетики отказать в заключении договора?**

Ст. 426 ГК РФ гласит, что *энергоснабжающая организация* является такой коммерческой организацией, которая по характеру своей деятельности *должна поставлять* (продавать) по заключаемому ею публичному договору *свою продукцию* (товар) или оказывать услуги *каждому, кто к ней обращается* (здесь и далее подчеркнута мной). Пунктом 3 этой статьи установлено: «...*Отказ* коммерческой организации *от заключения публичного договора* при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы *не допускается*. При необоснованном уклонении коммерческой организации от заключения публичного договора применяются положения, предусмотренные п. 4 ст. 445 настоящего Кодекса».

Ст. 445, п. 4. гласит: «... *Если сторона, для которой* в соответствии с настоящим Кодексом или иными законами *заключение договора обязатель-*

но, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки».

Порядок разрешения преддоговорных споров определен ст. 446 ГК РФ. Требования ст. 426 ГК РФ повторены и в Федеральном Законе «О естественных монополиях»:

**«Статья 8. Обязанности субъектов естественных монополий.**

1. *Субъекты естественных монополий не вправе отказываться от заключения договора с отдельными потребителями* на производство (реализацию) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с настоящим Федеральным законом, при наличии у субъекта естественной монополии возможности произвести (реализовать) такие товары».

При решении вопросов о возможности заключения договоров (или отказе в заключении) поставок продукции *энергетики могут сослаться на положения вышеназванных нормативных актов о «наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы»*. Однако в условиях «лежащей на боку» экономики России и, в частности Новосибирской области, значительного снижения по сравнению с 1990 г. потребления энергии такие возможности у энергетиков области и РАО «ЕЭС России» имеются. Во всяком случае, данные о снижении потребления энергии, коэффициенты использования имеющихся у энергетиков мощностей легко можно получить, обратившись в Облстатуправление (эти данные не являются закрытыми для судебных органов). А РАО «ЕЭС России» (у него наши энергетики по более дешевым тарифам могут приобретать для нужд области электроэнергию) неоднократно сообщало в СМИ, о том, что в Восточной Сибири имеются излишки электроэнергии, и это объединение может обеспечить электроэнергией Сибирь до Урала и даже продавать ее в Китай и Японию.

*Следовательно, ссылки энергетиков на отсутствие у них возможностей поставки своей продукции некорректны.* Незаконны и требования о внесении так называемых «долевых взносов» на развитие энергетики при решении вопросов о заключении договоров на поставку энергии для новых потребителей, так как противоречат антимонопольному законодательству.

## Могут ли энергетики прекратить поставку своей продукции?

Рассматриваемые тексты договоров на поставку энергии в основе своей аналогичны текстам «Типовых договоров», утвержденных в качестве приложений к «Правилам пользования электрической и тепловой энергией», которые в свою очередь утверждены приказом министра энергетики и электрификации СССР еще в 1981 г. (!)

После утверждения названных выше Правил произошло много изменений. Введен в действие Гражданский кодекс РФ, приняты и действуют законы «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О естественных монополиях», «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации», ряд постановлений Правительства РФ. «Новосибирскэнерго», например, из государственного производственного объединения преобразовано в открытое акционерное общество (ОАО). Произошло изменение форм собственности как у поставщика, так и у многих потребителей энергии. Из состава ОАО «Новосибирскэнерго» выведено структурное подразделение – Энергонадзор (оно преобразовано в орган государственного надзора – «Новосибирскгосэнергонадзор»). Создана и работает в качестве юридического лица Новосибирская региональная энергетическая комиссия (РЭК). Постановлением Правительства РФ от 04.02.97 г. № 121 установлено, что «... *энергоснабжающая организация* – коммерческая организация независимо от организационно-правовой формы, *осуществляющая в обслуживаемом регионе продажу потребителям произведенной и (или) купленной электрической энергии (мощности) и тепловой энергии (мощности)*».

Согласно этому постановлению между *ОАО «Новосибирскэнерго» и потребителем электрической или тепловой энергии должен заключаться договор на куплю-продажу этого товара.*

Однако тексты договоров отражают не только вопросы поставок (продажи) продукции (электрическая и тепловая энергия), но и часть требований, регламентирующих порядок

использования этой продукции, а также эксплуатации энергосетей и энергоприемных устройств. В то же время энергетические приемные устройства (оборудование, приборы, системы и т. п.), энергосети, купленная энергия являются собственностью потребителя, а согласно ст. 210 ГК РФ «собственник несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, если иное не предусмотрено законом или договором».

Энергетики же в договорах оставляют за собой право прекращения отпуска электрической энергии полностью или частично в случаях неудовлетворительного состояния электроустановок абонента, если должностное лицо «Энергоснабжающей организации» не допускается в любое время суток к электроустановкам абонента (?), при подключении без осмотра инженером-инспектором по сбыту электроустановки (попробуй-ка начальник цеха вместе с главным энергетиком предприятия без ведома продавца энергии произвести перестановку станков!).

Эти и другие права поставщика, оговоренные в текстах договоров, переданы в компетенцию государственного учреждения «Новосибирскгосэнергонадзор», однако из текстов договоров не исключены. Не для того ли, чтобы пугать неосведомленных должностных лиц?

Включение в тексты заключаемых коммерческой организацией (Энергосбыт ОАО «Новосибирскэнерго») договоров на куплю-продажу энергии требований Энергонадзора (орган государственного контроля) носит признаки навязывания контрагенту условий, не относящихся к предмету договора, что запрещено антимонопольным законодательством.

Однако в условиях до сих пор не отмененных, хотя и ведомственных, образца 1981 г., «Правил», с учетом некоторой неопределенности формулировок Гражданского кодекса РФ, энергетики чувствуют себя достаточно уверенно перед арбитражным судом...

Следует отметить, что **Правительство РФ** пыталось исправить этот парадокс. Своим Постановлением от 12.05.93 г. № 447 оно **обязало Министерство топлива и энергетики Российской Федерации** «... с участием Министерства юстиции

Российской Федерации и с учетом мнения Высшего арбитражного суда Российской Федерации разработать и представить во II квартале 1993 г. *на утверждение* Совета Министров – Правительства Российской Федерации *проект правил пользования электрической и тепловой энергией*».

Однако это требование Правительства не выполнено – до настоящего времени вновь утвержденных Правил нет.

Пользуясь этим, энергетики продолжают диктовать потребителям свои условия при заключении договоров, удерживая их в состоянии постоянного страха перед возможным прекращением поставок энергии.

*Да, энергетики могут прекратить поставки своей продукции, но только при систематической неплатежеспособности потребителей. Хотя и в этом случае порядок прекращения поставок энергии регламентируется правительственными решениями.*

*Во всех случаях, касающихся ненадлежащей эксплуатации энергосетей и энергооборудования у потребителя, нерационального (неэкономного) использования полученной энергии прекращение поставок энергии может быть осуществлено только по предписанию органов Госэнергонадзора.*

## **Кто решает вопросы о количестве поставляемой энергии?**

Ответ на этот и другие вопросы, связанные с определением количества поставляемой энергии, изменением этих параметров дает Гражданский кодекс РФ:

### **«Статья 541. Количество энергии**

1. *Энергоснабжающая организация обязана подавать абоненту энергию через присоединенную сеть в количестве, предусмотренном договором энергоснабжения, и с соблюдением режима подачи, согласованного сторонами. Количество поданной энергоснабжающей организацией и использованной абонентом энергии определяется в соответствии с данными учета о ее фактическом потреблении.*

2. *Договором энергоснабжения может быть предусмотрено право абонента изменять количество принимаемой им энергии, определенное договором, при условии возмещения им расходов, понесенных энергоснабжающей организацией в связи с обеспечением подачи энергии не в обусловленном договором количестве...».*

Однако в текстах договоров энергетики оставляют за собой право снижения потребителю мощности в часы максимума нагрузки, устанавливая лимит мощности, мотивируя свои действия недостатком электромощностей в энергосистеме. Правомерно ли это?

Порядок перерывов, прекращения или ограничения подачи энергии определен ст. 546 ГК РФ:

«2. *Перерыв в подаче, прекращение или ограничение подачи энергии допускаются по соглашению сторон*, за исключением случаев, когда удостоверенное органом государственного энергетического надзора неудовлетворительное состояние энергетических установок абонента угрожает аварией или создает угрозу жизни и безопасности граждан. О перерыве в подаче, прекращении или об ограничении подачи энергии энергоснабжающая организация должна предупредить абонента.

3. Перерыв в подаче, прекращение или ограничение подачи энергии без согласования с абонентом и без соответствующего его предупреждения допускаются в случае необходимости принять неотложные меры по предотвращению или ликвидации аварии в системе энергоснабжающей организации при условии немедленного уведомления абонента об этом...».

Выше уже было сказано о том, что энергетики области совместно с РАО «ЕЭС России» располагают электромощностями, достаточными для бесперебойного обеспечения потребителей необходимым количеством электроэнергии. Тем более **ГК РФ не дает прав энергоснабжающим организациям на изменение оговоренного договором количества энергии (энергомощностей). Такое право предоставлено потребителю.**

Следовательно, предлагаемые энергетиками в договорах на поставку электрической энергии положения, касающиеся прав поставщиков уменьшать количество поставляемой энергии, порядка изменения так называемых лимитов по мощностям (и количеству), должны быть сформулированы в соответствии со ст. 541 и 546 ГК РФ.

## **Какова имущественная ответственность сторон**

ГК РФ установлены правила имущественной ответственности сторон:

« **Статья 547. Ответственность по договору энергоснабжения.**

1. В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору энергоснабжения сторона, нарушившая обязательство, обязана возместить причиненный этим реальный ущерб (п. 2 ст. 15).

2. Если в результате регулирования режима потребления энергии, осуществленного на основании закона или иных правовых актов, допущен перерыв в подаче энергии абоненту, *энергоснабжающая организация несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств при наличии ее вины...*

#### **Статья 15. Возмещение убытков**

1. Лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере.

2. Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Если лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, лицо, право которого нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере, не меньшем, чем такие доходы».

Приведенные выдержки из ГК РФ дают четкое представление о порядке применения положений об имущественной ответственности сторон при исполнении договорных отношений.

Однако энергетики «не спешат» внести соответствующие изменения в тексты договоров и эти положения трактуют несколько своеобразно: договора не отражают равенства имущественной ответственности поставщика и получателя.

Так, согласно текстам договоров, поставщик не несет ответственности за недостаточный отпуск энергии, вызванный тем, что абонент не выполнил соответствующие предписания инженера-инспектора Энергосбыта (?) в указанный в акте срок, а также условиями ограничения или прекращения подачи электрической энергии абоненту. Это противоречит требованиям ГК РФ.

В текстах договоров указано, что энергоснабжающая организация, в случаях перерывов электроснабжения по ее вине, обязуется уплачивать абоненту штраф в размере 10-кратной стоимости недоотпущенной электрической энергии, пятикратной стоимости неотпущенной тепловой энергии, 25%-й стоимости тепловой энергии в случаях пониженного качества (с отклонением от установленных параметров сверх допустимых пределов).



Казалось бы, энергетики компенсируют потери потребителей. Но сравним стоимость недопоставленных, например, 10 киловатт-часов энергии, даже умножив ее на 10, и стоимость, допустим, испортившихся из-за этого продуктов в холодильниках магазина, или, например, потери в инкубаторном отделении птицефабрики – и представления о «щедрости» энергетиков тускнеют.

В условиях нестабильности экономики, особенно в сфере товаропроизводства, когда выпуск тех или иных товаров зависит от капризов заказчиков, иногда трудно планировать его даже на месяц, не говоря уж о более длительном периоде. Следовательно, трудно рассчитать необходимое количество планируемой к потреблению энергии. Этой нестабильностью промышленного производства умело пользуются энергетики.

Так, договорами установлено, что «в случае превышения за расчетный период потребления электрической энергии сверх количества по настоящему договору более чем на 2% «Абонент» оплачивает потребленную сверх договорного количества по 10-кратной стоимости, рассчитанного по среднотпускному тарифу...»

Казалось бы, работая в условиях рыночных отношений, продавец при продаже своего товара должен только приветствовать покупателя, приобретающего большее количество товара. Но... законодательные органы не отменили повышенную плату, установленную постановлением Совета Министров СССР от 30.07.88 г. № 929 «Об упорядочении системы экономических (имущественных) санкций, применяемых к предприятиям, объединениям и организациям». (Это было время, когда все материальные ресурсы для хозяйствующих субъектов планировались и поставлялись только по лимитам вышестоящих органов.)

И хотя постановление Совмина СССР устарело, энергетики пытаются убедить потребителей в обратном. Во всяком случае, пока нет информации, что кто-либо из потребителей попытался оспорить в арбитражном суде неправомерность навязываемых энергетиками потребителям таких условий договоров.

И еще одно из условий договоров: «...В случае потребления электроэнергии в размере менее, чем на 2% установленной квартальной договорной величины, абонент возмещает энергоснабжающей организации расходы по обеспечению технической готовности за каждый кВт.ч не востребовавшей электроэнергии по тарифу, определенному как разность между среднеотпускным тарифом по энергосистеме по форме № 46-ЭС и топливной составляющей...».

На практике это приводит к тому, что некоторые потребители во избежание штрафных санкций за недополученную (неиспользованную) энергию вынуждены просто «сжигать» электроэнергию в конце отчетного периода. Федеральный Закон «Об энергосбережении» и Закон «Об энергосбережении на территории Новосибирской области» не содержат четких пунктов, защищающих потребителей от штрафных санкций энергетиков, которые диктуют в договорах свои условия и сводят на нет все требования этих законов по экономному расходованию энергии.

И еще об одном виде штрафных санкций: пени при несвоевременной оплате за полученную энергию. Согласно неотмененным Правилам пользования электрической и тепловой энергией (п. 1.8.9.), предусмотрено начисление в случае неоплаты предъявленных в банк платежных документов на следующий день с указанного в договоре срока пени в размере **0,03%** в сутки. В действующих же договорах эти размеры колеблются от **0,5% до 0,7%**.

В данном случае энергетики «берут на вооружение» то, что для них выгоднее. Они доказывают, что руководствуются ссылкой на Постановление Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ от 25.05.92 г. № 2837-1 «О неотложных мерах по улучшению расчетов в народном хозяйстве и повышении ответственности предприятий за их финансовое состояние», в котором оговорено: «Ввести с 1 июля 1992 года пени за просрочку платежа поставщикам в размере 0,5 процента в день в случаях, когда размер ее не определен по согласованию между поставщиком и покупателем в договоре на поставку...».

Но ведь после этого Постановления введен в действие ГК РФ, которым следует руководствоваться. Тем более, даже в Постановлении имеется ссылка на то, что размер пени должен определяться «по согласованию между поставщиком и покупателем в договоре на поставку».

И еще. Если энергетики так чтут «Правила» от 1981 г., то почему в случае установления размеров пени они не хотят применять 0,03% в сутки, предусмотренные этим документом?

Договорами на поставку тепловой энергии энергоснабжающая организация устанавливает абоненту дополнительные тарифы на химически очищенную воду для подпитки тепловых сетей, исходя из плановой себестоимости получения и приготовления химически очищенной или обессоленной воды в среднем по энергосистеме. Известно, что в расчетах, обосновывающих тарифы на тепловую энергию, заложены все материальные затраты, в том числе и на приготовление воды для котлов. Согласно законам «О естественных монополиях», «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации», тарифы на эти виды энергии утверждаются Региональной энергетической комиссией Новосибирской области.

Зачем же в тексты договоров в дополнение к утвержденным тарифам включаются положения, по которым потребитель должен еще раз платить за химическую подготовку воды?

Вопросы безакцептного порядка оплаты за полученную энергию установлены Указом Президента РФ от 18.09.92 г. № 1091. Однако и в этом вопросе энергетики могут извлекать выгоду, рассчитывая на юридическую неосведомленность некоторых потребителей.

Так, ОАО «Новосибирскэнерго» «добросовестно» предложило всем потребителям энергии установленный названным выше Указом способ расчетов за поставленную продукцию, в том числе и организациям, финансирование которых осуществляется за счет бюджетных средств. Некоторые бюджетники, не знающие полного текста Указа, не оспорили это требование энергетиков. Однако в Указе оговорено, что безакцептная система оплаты за энергию осуществляется всеми потребителями, «кроме бюджетных организаций и населения».

Приведенные выше положения действующих и вновь заключаемых договоров на поставку энергии, особенно в части имущественной ответственности сторон, позволяют энергетикам получать дополнительную прибыль, причем немалую. При анализе задолженностей потребителей энергии выясняется, что в отдельные периоды из общих объемов долгов энергетикам доля пени и штрафов составляет 30–60% и более.

Так, по состоянию на 01.01.98 г. ряд учебных заведений Новосибирска были должны энергетикам (в ценах 1997 г.):

- **Радиотехнический колледж** – 129,7 млн руб., в том числе основной долг – 5,4%, пени – 94,6%. Из-за несвоевременного бюджетного финансирования за 1997 г. размер пени превысил необходимую сумму средств для оплаты за израсходованную электроэнергию в 3,9 раза, за тепловую энергию – в 2,03 раза.
- **Новосибирский государственный технический университет:** за электроэнергию – 389 млн руб., в том числе основной долг – 8,1%, пени – 91,9%.
- **Колледж связи:** за электроэнергию – 64 млн руб., всю сумму составляли пени; за тепловую энергию – 706 млн руб., в том числе основной долг – 2,7%, пени – 97,3%.

Наверное, руководителям некоторых хозяйствующих субъектов следовало бы разобраться, за что они платят энергетикам: рассчитываются ли только по тарифам за полученную энергию или же выплачивают «хорошие» деньги в погашение штрафов, пени и других «накруток», оговоренных договорами?

## **Что нужно делать, чтобы «одолеть» монополиста?**

По-видимому, нет больше нужды разъяснять, что каждый абзац, каждая запятая в тексте договора могут стоить очень дорого для потребителей, особенно если инициатором этих требований выступает монополист (у него, как правило, и специалисты, особенно – юристы, более квалифицированные, да и возможностей, чтобы «придавить» оппонента, значительно больше).

Гражданский кодекс требует при заключении новых договоров руководствоваться нормами этого кодекса, а ранее заключенные договоры должны исполняться так, как они были в свое время подписаны.

Так, ст. 421 ГК РФ установлено, что юридические лица свободны в заключении договора и что понуждение к заключению (или изменению) договора не допускается. Ст. 422 установлено, что «...если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу».

Казалось бы, налицо юридический парадокс!

Потребители энергии по разным причинам не хотят ссориться с энергетиками, поэтому не настаивают на перезаключении договоров, не пытаются направить энергетикам встречные тексты договоров (ГК РФ это разрешает). Энергетики также не спешат перезаключать договоры, так как им это невыгодно.

Однако ГК РФ предусматривает, что предложения о заключении или изменении условий договора вправе подавать не только поставщик того или иного товара (услуг), но и потребитель. Установлен также порядок рассмотрения и разрешения преддоговорных споров.

И если тот или иной потребитель продукции (услуг) монополистов хочет добиться успеха, следует, во-первых, хорошо изучить действующие нормативные акты, во-вторых – проявить инициативу и смелее вносить предложения о пересмотре (перезаключении) ранее заключенных договоров.

И если монополисты снова будут пытаться навязать свои условия, не вписывающиеся в действующее законодательство, вот тогда можно и нужно обращаться в арбитражный суд.

В заключение хочется обратиться с призывом: ***«Потребители! Будьте бдительны! почаще заглядывайте в нормативные акты, устанавливающие ваши права и обязанности! Монополисты не дремлют! У них работают грамотные специалисты, умеющие вовремя находить лазейки в законах и квалифицированно эксплуатировать вашу юридическую безграмотность!»***



# В ИСТОРИИ РУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ОСТАВИЛИ СВОЙ СЛЕД И ЖЕНЩИНЫ

**М. А. РОГАЧЕВСКАЯ,**  
кандидат экономических наук,  
СибГУТИ,  
Новосибирск

В памяти людей навсегда остаются события, так или иначе повлиявшие на судьбу народа. Мы знаем хорошо имена государей, великих князей, полководцев, государственных деятелей. Помним выигранные или проигранные ими битвы – те громкие дела, которые обращают на себя внимание своей значительностью. Но были и другие дела, относящиеся к повседневной жизни, обыденные, рутинные, весьма далекие от яркой славы военных подвигов, но необходимые для жизни страны. Это область дел экономических. Оказывается, и здесь есть много такого, о чем мало знают сегодня.

В 1862 г. в Новгороде был установлен памятник, посвященный 1000-летию России. На его постаменте в многофигурной композиции изображены среди других и скульптурные портреты двух Великих княгинь – Ольги и Елены Глинской. За какие заслуги должны были потомки чтить их? И та, и другая были регентшами при своих сыновьях. Ольга – при Святославе, Елена – при Иване IV. Только ли за это? Нет. Они внесли свой весьма значительный вклад в укрепление могущества нашей Родины. Каждая по-своему. В соответствии с требованиями эпохи, в которой они жили.

© ЭКО 2000 г.

## Великая княгиня Ольга

Великая Княгиня Ольга (год рождения неизвестен, умерла в 969 г.) – жена князя Игоря, после трагической гибели мужа правила Киевским государством во время малолетства своего сына Святослава (?–972) и в значительной мере после его возмужания, так как Святослав почти всю свою жизнь провел в походах.

«Предание нарекло Ольгу *Хитрою*, Церковь *Святою*, История *Мудрою*... Она умела соблюсти тишину в стране своей и мир с чуждыми; с деятельностью великого мужа учреждала порядок в Государстве обширном и новом; не писала, может быть, законов, но давала уставы, самые простые и самые нужнейшие для людей в юности гражданских обществ. Великие Князья до времен Ольгиных *воевали*: она *правила* Государством... При Ольге Россия стала известною и в самых отдаленных странах Европы». Так сказал о ней в «Истории Государства Российского» Николай Михайлович Карамзин.

С именем Ольги связано распространение христианства на Руси. Принадлежность к христианству облегчила ей, а также русским торговым людям контакты с другими странами. С целью укрепления торговых и политических отношений с могущественной тогда Византией Ольга ездила в Константинополь; обменялась посольствами с германским императором Оттоном I, установила добрососедские отношения с Болгарией. Можно поражаться ее дипломатической деятельности, направленной на достижение условий, необходимых для нормальной жизни страны.

Ольга дорого заплатила за урок мудрости, который ей преподала жизнь, – она первая из государственных правителей поняла, что с финансами шутить нельзя.

Несколько слов об истории возникновения на Руси финансовых отношений. В древнем Киевском государстве они были связаны с необходимостью накопления средств для строительства и поддержания крепостей, содержания двора, княжеской дружины и ведения войн с кочевниками, а также для выплаты откупных платежей Хазарскому Каганату, обладавшему в ту пору большой силой.



Откуп от набегов, «мир деля» – был обычным явлением (худой мир лучше доброй ссоры), обеспечивающим спокойствие государству на какое-то время. Его не следует отождествлять с обязательной данью побежденных. Такие откупы киевские князья позднее выплачивали половцам, чтобы обезопасить себя от неожиданных набегов (даже Византия в X в. откупалась такой же «данью» от русов).

Эти средства собирались первоначально в форме натуральной дани и оброков с населения. Плательщиками дани были «люди» – свободные крестьяне-общинники и «смерды» (полусвободные крестьяне). Летописи пестрят сообщениями об установлении дани в пользу Киевского князя с покоренных славянских племен. Междоусобные войны были в ту пору постоянным и заурядным явлением. Больше всего, естественно, страдали от войн плохо защищенные поселения свободных крестьян-общинников. За защиту от нападений кочевников, захватывавших крестьян в рабство, князь требовал уплаты дани.

Но бывали случаи и добровольного приглашения князя с просьбой охранять поселение от набегов соседних князей: «Прииди, княже, и возьми нас под свою высокую руку». За это жители обязывались платить оброк. Единицей обложения было земледельческое хозяйство смерда – его дом («дым»), сельскохозяйственные орудия – плуг. Дань выплачивалась мехами, медом, воском и другими продуктами земледелия и промыслов. Кроме обязательной дани, население делало и добровольные приношения. Поначалу эти сборы были и натуральными, и денежными. Постепенно они стали принимать денежную форму.

Подвластные Киевскому Великому князю территории, управляемые местными князьями, должны были платить дань, представлявшую собой материализованную форму признания верховенства власти Киева. Возникло «полюдье». «Полюдье» – объезд подвластных территорий с целью сбора дани, было известно в славянских землях задолго до возвышения Киева. Оно существовало уже в IX в. в рамках отдельных княжеств. Образование Киевской Руси в X в. ничего не изменило в сущности полюдья. Увеличились лишь размер зависимых территорий и величина собираемой дани. Позже в летописях дань и метод ее получения слились в одно понятие «полюдье». Оно уплачивалось мехами, воском, медом, зерном, льном, кожами и другими продуктами традиционного производства. Дань предназначалась для нужд князя и для продажи в Византию и другие страны Европы и Востока. Размер дани определялся обычаем. Нередко князья жаловали дружинников, состоящих у них на службе, правом сбора дани с определенных земель в свою пользу. Постепенно дань превратилась в подать.

Константин Багрянородный пишет: «Зимний и суровый образ жизни этих самых Русов таков. Когда наступает ноябрь месяц, князья их тотчас выходят со всеми Русами из Киева и отправля-

ются в полюдье, то есть круговой объезд и именно в славянские земли Древлян, Дреговичей, Кривичей, Северян». Маршрут проходил через города Искоростень, Любеч, Смоленск, Новгород-Северский, Чернигов. Весной по рекам дань сплавливалась к Киеву. Так продолжалось до трагического происшествия.

В 945 г. Великий князь Игорь (?–995) с небольшой дружиной отправился в полюдье. Традиционно объезд начинался с Древлянской земли. Получив требуемое, князь покинул древлян и возвратился в Киев. Однако славянская часть дружины князя посчитала себя неудовлетворенною по сравнению с варяжскими дружинами, постоянно грабившими население. Дружинники потребовали от князя Игоря взять повторную дань с древлян. Через некоторое время Игорь отправился за данью вторично. Древляне, возмущившись, перебили княжескую дружину, захватили самого князя и казнили его жестокой смертью.

Наказав древлян за смерть мужа, княгиня Ольга задумалась о причинах происшедшей трагедии. Чтобы не допускать впредь подобного, наладить отношения с зависимыми племенами и обеспечить поступление средств в казну, Ольга решила упорядочить взимание дани.

Как сообщает летописец, Великая княгиня Ольга после усмирения древлян объехала подвластные Киеву земли и определила уставы и уроки, «оброки и дани», уплачиваемые с плуга и со двора, т. е. установила, говоря современным языком, размер налогов, сроки их уплаты и места сбора – «погосты». Позднее она установила «погосты» и в Новгородской земле. Так родился новый государственный порядок сбора дани.

Неизменность размеров собираемой дани позволила свободно торговать излишками. Расширились торговые связи Киевской Руси. Русских купцов знали в Центральной и Северной Европе, ходили они через Каспийское море в Багдад и в область Мавераннахра (современная Средняя Азия), не говоря уже о Византии.

Таким образом, с именем Великой княгини Ольги связана первая из известных нам финансовых реформ, проведенная ею в древнем русском государстве в X в.

## Великая Княгиня Елена Глинская

Из X в. мы переместимся в век XVI, когда после смерти мужа, Великого Князя Василия III (1479–1533) Ивановича, стала регентшей при малолетнем сыне Иване IV (1530–1584) Великая княгиня Елена Глинская (год рождения неизвестен, умерла в 1538 г.).

XV и XVI века были знаменательными для России. Наконец-то в 1480 г. усилиями Великого князя Ивана III (1440–1505) Россия освободилась от татарского ига. Процесс собирания земель вокруг Москвы, начатый Иваном I Калитой, успешно продолжался. Московское княжество крепло и расширялось. Не из тщеславия добывается Иван III титула «государя всея Руси». В этом титуле раскрывалась его политическая программа воссоединения всех исконно русских земель и превращения удельного Московского и других удельных княжеств в единое государство. Он полагал себя наследником Византии (после женитьбы на дочери последнего Византийского императора Софье Палеолог) и носителем идеи византийско-восточного самодержавия, перенесенного в Москву.

Новый взгляд Ивана III на себя и на свое предназначение способствует дальнейшему присоединению земель удельных княжеств, искоренению остатков раздробленности и самостоятельности феодальных вотчин. Иван III присоединяет Ярославль, Ростов, Тверь, Рязань, Новгородские земли, Псков, Пермь и Вятку. Несколько позже в пределы Московской Руси вернулись города Новгород-Северский, Чернигов, Стародуб, Гомель. «Вся Русская земля, – говорил Иван III, – должна по праву принадлежать московскому государю».

Василий III, как и отец, продолжает энергично бороться за централизацию государства, отвоевывает у Литвы Смоленск, старается упрочить вассальную зависимость Казанского ханства.

Став после смерти Василия III фактической правительницей государства, Елена Васильевна Глинская приняла на себя и всю ответственность за незавершенные дела, нача-

тые дедом и отцом ее сына. Недолгое ее правление (1533–1538) отмечено началом реформ, которые продолжали централизацию государства, укрепляли его экономическое состояние. Чтобы не допустить выхода земель «из службы», было запрещено служилым людям продавать землю. Правительство также приняло меры по сужению податного иммунитета церкви. Но самой значительной реформой, увековечившей имя Великой княгини Елены Васильевны Глинской, была денежная реформа, проведенная в 1534–1538 гг.

Великая княгиня поняла, что денежная система также должна способствовать экономической централизации государства, закрепляя ее политические достижения.

Надо сказать, что в пору своей самостоятельности удельные князья чеканили собственные монеты. Монетные дворы были в Москве, Твери, Рязани, Серпухове, Суздале, Городце, Переяславле-Рязанском, Можайске, Пскове, Новгороде. Чеканка монет подчеркивала самостоятельность князя, что особенно важно было для князей, находившихся под властью Литвы. Первоначально монеты использовались в пределах своих княжеств. Но постепенно, по мере установления и развития торговых связей, монеты стали преодолевать границы, проникая на сопредельные территории. Во второй половине XV века, ко времени возникновения русского государства, сложилась своеобразная «сборная» монетная система, обслуживавшая обращение на обширных пространствах русских княжеств, а затем и вне их – в Поволжье.

Чеканка монет в подчинявшихся Москве княжествах постепенно прекращается. Это относится и ко Пскову и Новгороду, когда в 1478 г. Иван III уничтожил их вольности.

История чеканки русских денег восходит к XIV в., когда Московский князь Дмитрий Донской стал перечеканивать татарскую серебряную монету – деньгу и дал московской монетной единице это татарское название. Оно перешло и на серебряные монеты, чеканившиеся в Новгороде, выпуск которых был начат в 1420 г.

Новгородская деньга была вдвое тяжелее московской, поскольку приток серебра в Новгород (западный аванпост русской внешней торговли) был стабильным, и, оберегая свой авторитет как торгового партнера Ганзейского союза и других европейских стран, Новгород бережно относился к весу своей деньги, качество серебра в которой было безупречным. Таким образом, в денежном обращении основное место занимали новгородские и псковские монеты ввиду их устойчивости и значительно большего веса по сравнению с монетами других и, в первую очередь московского, княжеств, содержавших меньше серебра, но за которыми стоял больший политический вес.

Даже после своего подчинения Москве при Иване III Новгород и Псков сохранили свои монетные дворы, продолжая тем самым сберегать и свою монетную систему. Вследствие этого в обращении функционировали монеты, традиционно именовавшиеся «новгородками» и «московками».

Из одного фунта серебра делалось 600 новгородских «денег», т. е. один рубль был равен 216 «деньгам». По количеству серебра новгородская «деньга» была вдвое больше московской, и поэтому новгородский рубль равнялся 432 московским «деньгам».

Монеты малого веса – «московки» – имели изображение всадника с мечом и назывались мечевыми деньгами. Монеты же более крупного веса – «новгородки» – имели изображение всадника с копьём и получили название копейных денег, или копеек.

Двойственная монетная система негативно сказывалась на экономическом состоянии государства. Унификация монетной системы была не только неизбежной, но и жизненно необходимой. Положение усугублялось тем, что российские мастера-денежники не устояли перед стихией фальсификации монет, охватившей европейские страны. Они портили монету, добавляя примеси к серебру, обрезали края монеты, уменьшая тем самым ее вес. Это привело в начале 30-х годов XVI века к кризису денежного обращения.

Елена Глинская приняла смелое и единственно верное решение – провести денежную реформу.

Реформа была осуществлена в три этапа: она началась в марте 1535 г., когда произошло слияние московской и новгородской денежной систем в единую общерусскую; начало обмена старых денег на новые с февраля 1536 г. ознаменовало переход ко второму этапу реформы; и, наконец, третий этап, начавшийся в апреле 1538 г., завершил денежную реформу. В ходе реформы была восстановлена чистота серебра в монете и введены новые номиналы. Установление единой монетной системы русского государства знаменовало завершение в основном длительного процесса объединения прежде разрозненных княжеств вокруг Москвы.

С этого времени началась чеканка новой общегосударственной монеты, вдвое более тяжелой, чем «деньга». Вследствие избранного для нее изображения (всадник с копьем) она получила название «копейной деньги», или копейки. Это название, первоначально малоупотребительное, существует до настоящего времени. Самой малой величиной в новой монетной системе была серебряная полушка, составлявшая половину деньги.

С 1535 г. в московском счетном рубле стало 100 реальных монетных единиц – новгородок (название продержалось до Петровского времени), а в счетной гривне – 10.

Создание копейки – новгородки – определило десятичный строй московской счетной денежной системы, заложив основу для построения в будущем русской десятичной монетной системы.

При введении единой денежной системы чеканку осуществляли уже не мастера-денежники, а монетные дворы. Новые монеты чеканились на денежных дворах Москвы, Новгорода Великого и Пскова.

Успешно проведенная денежная реформа открыла качественно новый период в отечественном денежном обращении. Денежная реформа Елены Глинской, ликвидировав монеты периода феодальной раздробленности, придала динамизм развитию экономики и повысила международный авторитет Московского государства.

## Императрица Елизавета Петровна

Внесла свою лепту в развитие экономики России и императрица Елизавета Петровна (1709–1761).

В налоговой системе России особое место занимали таможенные пошлины, применявшиеся во внешней и внутренней торговле. Гостиное право, регулировавшее отношение к гостям (купцам), не знало равного отношения к соотечественнику и иностранцу, и это неравенство далеко не всегда было в пользу своих граждан. Так, например, Иван IV давал большие льготы англичанам в торговле с Московским царством. Дело дошло даже до установления фактической монополии иностранцев во внешней торговле Москвы. В царствование Алексея Михайловича (1629–1676) привилегиям иностранцев был положен конец.

Формирование российской таможенной политики начинается с Новоторгового устава царя Алексея Михайловича, принятого в 1667 г. Таможенный налог с иностранных купцов взимался только иностранной монетой – золотыми монетами и серебряными ефимками (так в России упростили название монеты «иоахимсталер», имевшей широкое хождение в европейских странах). Если иностранный купец торговал своими товарами только в Архангельске, то он платил обычную пошлину – 10 денег с рубля. Но если он ехал с товарами вглубь страны, то обязан был платить уже 20 денег с рубля. Впервые был введен принцип национального предпочтения. Предметы заграничного торгового вывоза выделялись в особую категорию: вывозимые за границу подлежали обложению особыми пошлинами. Этот Устав стал первым русским таможенным тарифом.

Исключительное внимание разработке и проведению таможенной политики, защите интересов отечественной промышленности и коммерции уделял Петр I. Осуществляя политику таможенного протекционизма, он начал сдерживать экспорт сырья и затруднять ввоз тех заграничных товаров, которые успешно производились внутри страны.

Разработанный им и принятый в 1724 г. Таможенный тариф содержал большое количество разнообразных пошлин, от 3 до 75% стоимости товара.

Ближайшие преемники Петра I на русском престоле не придерживались строго его протекционистской политики. Так, уже тариф 1731 г. содержал значительное снижение таможенных пошлин и ослабление таможенного покровительства для большинства товаров.

Елизавета Петровна, проводя внешнеторговую политику своего отца, восстановила ставки тарифа 1734 г.

Несмотря на многочисленные препятствия, внутренняя торговля России развивалась, и к середине XVIII столетия уже наметились существенные сдвиги в формировании общероссийского рынка. Именно с этого времени в экономическом развитии империи начался мануфактурный период, когда увеличился товарооборот, появился промышленный предприниматель, тесно связанный с производством. Мануфактура стала господствующей формой российской промышленности.

Страна уже с середины XV в. развивалась как централизованное государство, но следы феодальной раздробленности продолжали сохраняться, проявляя себя во внутренних таможенных пошлинах. К ним приспособлялись, их совершенствовали, с ними считались, видя в них лишь постоянный и важный источник доходов государственной казны, так как фискальное значение таможенных пошлин было неоспоримо. Наибольшие изменения в систему внутренних таможенных пошлин были внесены Новоторговым уставом, одним из авторов которого был выдающийся государственный деятель Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин (ок. 1605–1680).

Так, Новоторговый устав 1667 г., базируясь на Таможенном уставе 1653 г., отменяет все и всяческие сборы, заменяя их единой рублевой пошлиной. В статье 90-й говорилось: «Подужное, мыты, и сотое, и тридцатое, и десятое, свальное (оптовое), складки, и повороты, и статейные, и мостовое, и гостиное и иные всякие мелкие статьи отставлены и положены в рублевую пошлину».



От уплаты пошлин освобождались русские купцы, покупавшие товары в том городе, где они жили. Платить пошлины должны были те люди, которые привозят товар из иных городов.

К XVIII в. мало что изменилось во внутренних таможенных пошлинах. Но разбуженная Петром I Россия заставила не только купцов, но и дворян заниматься промышленным производством. Все больше стало появляться вотчинно-дворянских и купеческих мануфактур. Натуральное хозяйство помещиков-феодалов со скрипом, но начинало поворачиваться к рынку. Занятия дворян промышленными и торговыми делами перестают быть зазорными. Производство различных продуктов в дворянских имениях достигает таких размеров, что им становится необходим постоянный и расширяющийся рынок. Сохранение внутренних таможенных пошлин в значительной степени стесняло торговлю, а интересы торгового класса, со своей стороны, требовали устранения препятствий, ограничивавших свободу торгового оборота.

Императрицей Елизаветой Петровной был сделан беспрецедентный шаг: указом 20 декабря 1753 г. были отменены с апреля 1754 г. внутренние таможенные пошлины – один из главнейших тормозов в развитии внутренней торговли.

«Свобода внутри торгам, – по мнению М. В. Ломоносова, – одно из великих дел ее царствования». С уничтожением внутренней пограничной таможенной черты между Россией и Украиной было устранено последнее препятствие к формированию единого национального рынка. Внутренняя торговля страны стала быстро расти, сосредоточиваясь преимущественно на крупных всероссийских и региональных ярмарках, из которых самыми крупными были Макарьевская и Ирбитская.

В целях покровительства дворянскому землевладению и облегчения торгового оборота купечеству Елизавета Петровна дает согласие на учреждение 13 мая 1754 г. Дворянских заемных банков в Петербурге и Москве при Сенате и Сенатской конторе для выдачи ссуд под ценнос-

ти и населенные имения, считая по 10–20 рублей ссуды на «крепостную душу». Тогда же был учрежден и Купеческий банк в Петербурге при Коммерц-коллегии для торгующего в петербургском порту купечества,

Действие дворянских банков сначала распространялось только на великороссийское дворянство и иностранцев, принявших вечное подданство и владевших недвижимыми имениями в Великороссии. По указу 26 июля 1754 г. было дозволено выдавать ссуды под залог каменных домов. Эти первые российские кредитные учреждения, мало знакомые с сущностью кредита, больше стремились оказать услугу заемщикам, руководствуясь родственными связями, древностью рода и другими несущественными для рыночных отношений обстоятельствами. Несмотря на то, что при выдаче ссуд для «удостоверения в исправности платежа требовалось поручительство людей знатных и пожиточных», заемщики не платили проценты, не возвращали ссуды. Вследствие этого все денежные ресурсы, которыми располагали банки в момент их учреждения, были исчерпаны, и, как следствие, банки были ликвидированы, а убытки списаны на казну.

При Елизавете Петровне впервые был поднят вопрос о выпуске бумажных денег по примеру ряда стран Западной Европы. Но Елизавета, видя неудачу с учреждением дворянских и купеческого банков, а также учрежденного в 1755 г. по проекту И. И. Шувалова Медного банка для облегчения обращения неудобных тяжеловесных медных денег, согласия на выпуск бумажных денег не дала. Тем более, что и Сенатом проект Б. Миниха был отвергнут: «Предосудительно будет, что вместо денег будут ходить бумажки, да и опасно, чтобы впредь не подать причину худым рассуждениям».

## Императрица Екатерина II Великая

Появление в России бумажных денег связано с именем другой императрицы – Екатерины II (1729–1796).

Государственные финансы и денежное обращение середины XVIII в. пришли в крайнее расстройство. В 1761 г.

закончилась Семилетняя война, в которой Россия принимала участие, а уже в 1768 г. началась русско-турецкая война. Громадный хронический дефицит государственного бюджета уже не мог покрываться увеличением податных тягот, требовалось новое решение. Екатерина II дала согласие на выпуск в обращение бумажных денег – ассигнаций. Необходимость их выпуска Екатерина II обосновала в Манифесте: «Во-первых, удостоверились Мы, что тягость медной монеты, одобряющая ее собственную цену, отягощает ее же и обращение; во-вторых, что дальний перевоз всякой монеты многим неудобствам подвержен, и наконец, третье, увидели Мы, что великий есть недостаток в том, что нет еще в России, по примеру разных европейских областей, таких учрежденных мест, которые... переводили бы всюду частных людей капиталы без малейшего затруднения и согласно с пользою каждого... Соображая... сколь потребно облегчить в России обороты денег. Мы с удовольствием приступаем к учреждению в империи Нашей променных банков».

Манифестом 29 декабря 1768 г. учреждаются два разменных («променных») банка в Санкт-Петербурге и Москве, а с 1772 г. – их разменные конторы в некоторых городах. Банки получили право выпуска ассигнаций за счет приема вкладов металлической (медной) монетой. Размер выпуска ассигнаций был определен первоначально в 1 млн руб., в соответствии с наличными депозитами монетой. В 1774 г. выпуск ассигнаций был увеличен до 20 млн, а в 1779 г. – до 40 млн руб.

Бумажные деньги печатались на белой плотной бумаге с водяными знаками, имели подписи двух сенаторов, советника и директора банка. На лицевой стороне ассигнации в овальном рисунке слева способом тиснения были изображены знамена, пушки, ядра и здесь же – тюк с товарами, бочка, скипетр бога торговли Меркурия и купеческое судно. На атрибутах войны и коммерции восседал двуглавый орел с орденом Андрея Первозванного на шее. В верхней части овала располагалась надпись: «Покоит и обороняет». На лицевом рисунке справа, тоже в

овале, изображалась высокая скала как символ государства, его могущества, а внизу – бушующее море с надписью полукругом вверху «Невредима». Внизу – название одного из двух банков – Санкт-Петербургского или Московского.

Ассигнации должны были заменить полноценную «ходячую» монету бумажными деньгами, более удобными для обращения. Они были выпущены достоинством в 25, 50, 75 и 100 руб.<sup>1</sup>

Ассигнациям был дан ход наравне со звонкой монетой. Более того, Государственное казначейство начало принимать их в уплату податей. В Петербурге и Москве было введено обязательное правило, согласно которому при уплате налогов, по крайней мере, пятая часть непременно вносилась ассигнациями 25-рублевого достоинства. Размен ассигнаций на звонкую (медную) монету банки должны были осуществлять свободно и «безостановочно».

С 1 января 1769 г. Государственный банк начал выдавать ассигнации вместо медных денег с обязательством разменивать их на металлические. Финансисты правительства Екатерины II очень осторожно «вводили в жизнь» бумажные деньги, постепенно увеличивая их количество.

Ассигнации явились наиболее удобной валютой для выполнения функции средств обращения и платежа. Спрос на бумажные деньги оказался очень большим. Они резко улучшили денежное обращение и пользовались успехом.

Таким образом, с 1769 г., с выпуском ассигнаций в обращение, бумажные деньги стали постепенно, но уверенно вытеснять металлическую монету на внутреннем рынке.

---

<sup>1</sup> Не успели появиться бумажные деньги, как тут же нашлись и умельцы их подделывать. В правительственном указе 1771 г. говорится: «Известно нам стало, что в Санкт-Петербургский банк для вымены государственных ассигнаций вступило несколько подложных ассигнаций, т. е. 25-рублевых, переписанных в 75-рублевые... но оное при том так осторожно учинено, что при первом взгляде, и не будучи о том предуведомлены, трудно таковую подложность распознать». Тем же указом все ассигнации 75-рублевого достоинства из обращения были изъяты.

Правительство Екатерины II, да и сама императрица понимали, что чрезмерный выпуск ассигнаций может подорвать доверие к ним. Поэтому в целях успокоения народа манифест от 28 июня 1786 г. торжественно обещал: «Узаконяем самодержавною, от Бога Нам данною властью и обещаем святостью слова Царского... что число банковских ассигнаций никогда... не долженствует простирается в Нашем государстве выше ста миллионов рублей».

Первоначально, когда ассигнации являлись лишь заменителями меди в обращении, они пользовались успехом и ходили с некоторым лажем, но по мере избыточного выпуска стали терять свою ценность. Ценность ассигнаций оторвалась от имеющихся депозитов в металлической монете и стала опираться единственно на прием государством всякого рода податей ассигнациями.

Торжественное монаршее обещание об ограничении количества ассигнаций в обращении было нарушено уже через два года. В 1787 г. началась очередная многолетняя русско-турецкая война (1787–1791 гг.). Дефициты государственного бюджета стали постоянными, и для их покрытия правительство было вынуждено прибегать к новому выпуску массы ассигнаций в обращение. К концу царствования Екатерины II (1796 г.) в обращении находилось ассигнаций на 157 млн руб., а за 1 рубль ассигнациями давали 79 коп. серебром.

Выпуск бумажных денег был встречен настороженно видным ученым и мыслителем екатерининского царствования – Александром Николаевичем Радищевым (1749–1802). Первоначально он положительно оценил бумажные деньги как «сократительную монету», но тут же подчеркнул, что бумажные деньги, равно как и медные, – «суть марки», т. е. являются лишь знаками, представителями золота и серебра. Ратуя за полноценные бумажные деньги, правительство, по мнению Радищева, должно «печатать своей обеспечивать надежность знаков, имущество представляющих». Радищев правомерно опасался, что правительство для покрытия своих расходов станет уве-

личивать выпуск бумажных денег. Он писал: «Прилив денег бумажных – зло: поток плотины разорвавшейся покроеет все торговое обращение, земледелие и рукоделие (ремесло и промышленность) будут томиться, и число монеты бумажной возрастет до того, что цена ее будет меньше, нежели лист бумаги на нее употребляемый». Но правительство этому предостережению не вняло, и выпуск бумажных денег нарастал<sup>2</sup>.

Для поддержания государственного бюджета помимо выпуска ассигнаций правительство Екатерины II начинает прибегать к внешним займам. Первый внешний государственный заем был реализован в 1769 г. в Амстердаме на сумму 7,5 млн голландских гульденов, второй – в 1770 г. в Генуе на 1 млн пиастров. В 80-х годах XVIII столетия займы следовали один за другим, и к концу царствования Екатерины II весь внешний долг государства составлял 62 млн голландских гульденов, или 41,4 млн руб. ассигнациями. Весь же государственный долг (с выпуском ассигнаций) достигал 216 млн руб., оплата его поглощала свыше 4 млн руб. в год (2,86% всех государственных доходов).

Постоянную потребность в денежных средствах испытывали и дворянство, и купечество, и ремесленники, и торговцы. Ощущалась настоятельная потребность в кредитных учреждениях. Ассигнационный банк, имея своей целью регулировать бумажно-денежное обращение, не имел права выдавать ссуды, учитывать векселя, выполнять какие-либо кредитные операции. Для содействия мелкому кредиту в столицах и в особенности для оказания помощи страдавшему от отсутствия кредитных учреждений провинциальному населению в 1772 г. создаются «ссудные и сохранные казны», а в 1775 г. – учреждаются в губернских городах приказы общественного призрения с целью выдачи ссуд под залог движимого и недвижимого имущества. Однако при слабом развитии торгово-промышленного класса в России XVIII в. организация

---

<sup>2</sup> Статью об экономических воззрениях А. Н. Радищева см.: ЭКО. 1999. № 10.

краткосрочного коммерческого кредита стояла на втором плане, а главная забота правительства заключалась в устройстве земельного долгосрочного кредита. Для этой цели 26 мая 1786 г. был учрежден Государственный Заемный банк.

Он был основан, главным образом, с целью оказать содействие дворянскому землевладению, «дабы всякий хозяин был в состоянии удержать свои земли, улучшить их и основать навсегда непреременный доход своему дому». В основной капитал ему были переданы оставшиеся ресурсы закрытых дворянских банков и кроме того выдано из Ассигнационного банка 22 млн руб. для ссуд дворянству и 11 млн – для городов.

Ссуды выдавались под залог помещичьих населенных имений, считая на каждую ревизскую мужского пола душу по 40 р.; фабричных населенных горнозаводских имений; домов каменных и фабричных строений в Петербурге. Дворянству ссуды выдавались на 20 лет, а городам – на 22 года. Положение Заемного банка было сложным, так как дворянство ссуды получало, но ни процентов по ним не платило, ни возвращать ссуды не спешило, никаких вкладов не делало. Но тем не менее созданная при Екатерине II кредитная система сохранилась до реформ 60-х годов XIX в.

Екатерина II в какой-то мере пыталась оживить экономику страны. Она высказывалась за свободу торговли и промышленности. «Никаких дел, – говорится в указе 1767 г., – касающихся до торговли и фабрик, не можно завести принуждением, а дешевизна родится от великого числа продавцов и от вольного умножения товаров».

Манифестом 1775 г. Екатерина II провозглашает свободу промышленности и торговли, позволяя «всем и каждому заводить всякого рода станы и производить на них всевозможные рукоделия».

Конечно, эти мероприятия еще не могли принести буржуазной экономической свободы. Это стало уже делом мужчин – Н. Х. Бунге, И. А. Вышнеградского, С. Ю. Витте и П. А. Столыпина.



# СЛОВО ВДОГОНКУ

Все человечество можно поделить на читателей и почитателей. Первые страдают от всяких мелких проблем. А вторые – от того, что прочли не все 306 номеров «ЭКО», вышедших за 30 лет. Я тоже. Я хочу прочесть все сначала.

Остальные журналы я читать не буду. Я слишком серьезен, чтобы читать все подряд, а «ЭКО» – могу!

Как вам это объяснить? Журнал – такой толстышко-коротышко, как Гаргантюа, не соблюдает диеты и, ничем не страдая, пропускает через себя абсолютно все и радуется читателям каждым своим номером.

«ЭКО» можно читать утром, днем и ночью, в поезде и самолете, в гостях и дома, с детьми, женой и собакой.

А если НЕ ЧИТАТЬ?

Я провел исследование. Процент разводов увеличивается на 46,28%, недовольства – на 53,42% (жизнью вообще и личной тоже), падают все показатели полезные и растут все вредные – тормозящие наше движение вперед. Я не шучу: лично провел опрос своих близких, знакомых и друзей.

Ведь только «ЭКО» может.

Постоять у края реформ и дожить до подъема,  
Выведав, кто твой инвестор, сказать, кто ты,  
Отменить безграмотность по стандарту,  
Имея свою точку зрения, всегда быть с законом на «ты»,  
В ожидании попутного ветра делать бизнес на спаде,  
Используя зарубежный опыт, пройти на внешний рынок  
и купить все, что нужно, за наш рубль,  
Вылечить от паралича власти,

Без медикаментозных средств усыпить размышлениями над прочитанным.

Поэтому лично сам я никогда не расстаюсь с «ЭКО»!



**ЖУКОВ Ваня,**

Ваш **«**остоянный читатель и **«**читатель





# Дорогие наши читатели!

Вот он и пришел,  
этот загадочный 2000-й.

Многие встречают его с радостью,  
кто-то с тревогой, и наверное все –  
с надеждой. С надеждой на лучшее.

Очень хотелось бы, чтобы этот год,  
и не он один, принес Вам удачу,  
успехи, процветание.

Редакция журнала «ЭКО»

---

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 1. 1-192.

---

Художественный редактор В. П. Мочалов.  
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

---

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,  
пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25;  
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

---

© Редакция журнала ЭКО, 1999. Подписано к печати 23.12.99.  
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.  
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 732.

---

Сибирское издательско-полиграфическое  
и книготорговое предприятие «Наука»  
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.