

В НОМЕРЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 2 ЛЮБИМОВА Е. В.
Уроки электричества

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 11 ХАНИН Г. И.
Стабилизация кризиса

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 51 ИЛЫШЕВ А. М.,
СУЧКОВА И. В.
Приватизация
и интеллектуальный капитал
- 62 ДИДЕНКО И. А.,
КРЮКОВ В. А.
«Черные дыры» на рынке
нефтепродуктов

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 90 КАЗАКОВ А. В.
О возможности того,
что невозможно

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

- 103 БОРОДИН В. А.
Промышленная политика
Алтайского края:
пути выхода из кризиса
- 111 ЧИРИХИН С. Н.
Прибыли монополистов –
потери для общества

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 117 МЕЛЕШИН С. П.
Система управления
качеством в условиях рынка

- 125 МЕЛЕШИНА Г. А.,
КИРЕЕВ В. М.
Автоматизация конструирования
и технической подготовки
производства

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 131 МИНГАЛЕВА Ж. А.,
ТКАЧЕВА С. В.
Экономический рост
в регионах: пригоден ли
мировой опыт для России?
- 141 ГРОШЕВ И. В.
Как реформы разбились
о... наш народный дух

РЕГИОН

- 154 КОВАЛЕВА Г. Д.
Приграничная торговля
Сибири

РЕФОРМЫ В СТРАНАХ СНГ

- 161 КЛИМОВА Т.
Таможенный союз государств
СНГ: итоги и перспективы
интеграции

УПРАВЛЕНИЕ

- 172 МИЛЯЕВА Л. Г.
Оценка конкурентоспособности
кадров

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 179 ЩЕРБАК В. Б.
Как подбирать консультантов
по управлению предприятием
- 190 Как сохранить деньги
и заставить их работать
на вас



Институциональный подход к реформированию энергетики

Данная статья подготовлена на основе доклада, сделанного в соавторстве с Е. Ю. Шадринной на международной научной конференции «Экономическая безопасность государства и энергетика». Киев. 1998. См.: Вестник УДНТЗ. 1998. № 6.

© ЭКО 2000 г.



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

К чему приведет дальнейшее реформирование электроэнергетики страны? На этот счет существуют предположения самые разнообразные и практически несопоставимые друг с другом. Они посвящены либо техническим сторонам процесса (а их каждый автор или группа авторов видят по-своему), либо носят откровенно политизированный характер.

Внедрение рыночных отношений – лозунг перестройки. Не обошел он и энергетику. Однако возможности рынка здесь ограничены многими факторами¹. Нисколько не умаляя значение каждого из них, считаем, что все аргументы должны основываться в первую очередь на понимании особенностей функционирования институтов экономики.

Всепоглощающая тяга к внедрению рыночных отношений основана на замечательных координирующих свойствах товарных рынков, о которых знают все, по крайней мере, считают, что знают. Благодаря механизму цен экономика работает как бы сама по себе, обеспечивая эффективное распределение ресурсов.

Подверженность рынков различным неудачам также не есть нечто новое. Обычно приводят следующие типы таких ситуаций («провалы рынка»): монополия, несовершенная (асимметричная) информация, внешние эффекты, общественные блага. Провалы рынка в основном ликвидируются с помощью государственного регулирования и вертикальной интеграции (производственное и организационное объединение предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта). При этом первое не мешает второму, и наоборот.

¹ Любимова Е. В. Ограничения конкуренции и монополии в электроэнергетике // Вестник УДНТЗ. 1998. № 5.

Среди российских исследователей наибольший интерес до сих пор вызывало обсуждение возможностей государственного регулирования. Между тем вертикальная интеграция представляется не менее перспективной.

Деятельность рынка предполагает затраты, направленные на преодоление дефицита информации о рынке, защите прав собственности, уход от налогового бремени и др. Формируя организацию и предоставляя предпринимателю (гипотетическому главе организации) право направлять ресурсы, изъятые из рыночного оборота, можно сократить эти затраты. Фирма есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Фирма, или иерархия, – альтернативный рыночному метод координации производства и эффективного распределения ресурсов. Заметим, что каждый из этих методов имеет как свои недостатки, так и преимущества. Эти два метода координации деятельности служат как бы основными, опорными конструкциями экономики, однако существуют и другие методы координации, вносящие специфические коррективы в процессы функционирования и развития экономических систем. Например, в концепции «миров», разрабатываемой Л. Болтянски, Л. Тевено², описывается еще пять.

В переходный период возникает один из центральных вопросов внедрения будущих институтов – где следует проложить границу между рынком и иерархией? В приложении к энергетике это означает не только упорядочение территориальных границ на оптовых и потребительских рынках энергии, но и решение ряда других вопросов. Имеются в виду размер и территориальный охват каждого предприятия отрасли, его функции, правила действия на рынках и многое другое. Вопросы такого плана входят в сферу исследований институционализма.

² См. серию статей отечественных и зарубежных авторов об институционализме // Вопросы экономики. 1997. № 10.

Представляется, что без использования его достижений невозможно построить жизнеспособную теорию переходного общества. Институционализм отпраздновал столетний юбилей. За этот период в его рамках возникло много научных школ, различия между которыми уже достаточно велики. Но в любом случае в каждой из них привычный инструментарий используется для анализа явлений, вовсе не рассматриваемых традиционной экономической теорией и обычно относимых к предметам социологии, политологии, истории, философии, морали. Расширение рамок анализа позволяет качественно охарактеризовать и измерить влияние большего количества факторов на исконно экономические процессы.

В частности, обратим внимание на занимающую центральное место в институциональной теории категорию трансакционных издержек. По сути, это экономическая оценка потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов, но обусловлены они как экономическими, так и множеством неэкономических по своей природе факторов: характеристиками государственно-правовой системы (обеспечивающей защиту прав собственности), социальными нормами, культурными особенностями (определяющими отношение к выполнению контрактов, к интересам партнера) и т. д.

Трансакция – это сделка, которая, будучи осуществленной через рынок, сопровождается переходом прав собственности на продаваемый товар с передачей денежных средств в качестве оплаты товара. Трансакционные издержки в своем классическом (и уже многими учеными пересмотренном) определении – это издержки сферы обмена, связанные с осуществлением трансакции. Они включают расходы на поиск информации, ведение переговоров и заключение контрактов, определение и измерение свойств товара, спецификацию и защиту прав собственности, преодоление оппортунистического поведения.

Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта. Его цель – получение прибыли за счет партнера. Он достига-

ет желаемого, предоставляя неполную или искаженную информацию, и другими методами обмана. Может он и просто отказаться от выполнения обязательств по контракту. В условиях современной России именно оппортунизм вносит наибольший вклад в транзакционные неурядицы. Ущерб экономических агентов от неплатежей – это в чистом виде транзакционные издержки.

Доказано, что транзакционные издержки растут с повышением специализации, увеличением сложности контрактных отношений, расширением инновационной деятельности³, и в этом смысле рост транзакционных издержек служит мериллом экономического прогресса общества.

В переходных экономиках стран СНГ резкий рост транзакционных издержек объясняется иными причинами: низкой степенью спецификации и защиты прав собственности, неразвитостью информационных систем, неадекватностью рыночных отношений социальным и культурным нормам. Остановить рост транзакционных затрат пока не удастся, к тому же в явном виде такая цель и не ставится.

Общественный интерес в мире к подобным ракурсам экономики возник в 30-е годы в качестве вполне объяснимой реакции на серию самых сильных за всю историю капитализма экономических кризисов. Широкое обсуждение транзакций, а также преимуществ внутрифирменной организации началось после опубликования ставшей классической статьи Рональда Коуза «Природа фирмы»⁴, в которой он показал, что именно возможность снижения транзакционных затрат обуславливает замену рыночного обмена внутренней организацией. Отсюда то значение, которое придают Коуз и его последователи институциональным аспектам рыночной экономики.

В лекции при вручении ему Нобелевской премии Р. Коуз, в частности, заметил: «Значимость институциональных факторов в экономической теории стала ясной в

³ North D. Structure and Change in Economic History. New York: Norton, 1981.

⁴ Коуз Р. Природа фирмы. США, 1937 // ЭКО. 1993. № 2. С. 66.

современных событиях в странах Восточной Европы. Бывшие коммунистические страны хотят продвигаться по пути к рыночной экономике, их лидеры желают этого, но без соответствующих институтов никакая рыночная экономика невозможна. Если бы мы знали больше о нашей собственной экономике, мы могли бы оказать им большую помощь»⁵.

Взаимодействие факторов, влияющих на смешанный характер современной рыночной экономики (иерархия и рынок), все еще недостаточно исследовано, несмотря на огромное количество печатных трудов на эту тему, появившихся за последние полвека. Большинство из них либо не переведено на русский язык, либо переведено весьма фрагментарно. Между тем публикации Ф. Найта, Д. Коммонса, Д. Норта, О. Уильямсона, Г. Саймона, М. Полани, К. Эрроу, А. Алчиана и многих других авторов, продвигающих идеи институционализма, заслуживают самого пристального внимания.

Представляется, что в России, где интерес специалистов к теории институтов находится лишь в стадии формирования, освоение уже накопленных знаний сыграло бы большую роль. Некоторые направления институционализма на Западе уже выработали более глубокую, нежели у классиков, трактовку и анализ фирмы, существенно модифицировалось понятие трансакционных затрат. Россия здесь явно отстает. Единственное место в стране, где проводятся массированные и, на наш взгляд, продуктивные исследования теории институтов, — это экономический факультет МГУ.

Ждут своих переводчиков и издателей работы П. Джоскоу, Р. Шмолензи и других представителей сильнейшей экономической школы, включающей в себя и основы институционализма, в том числе Массачусетского технологического института, посвятивших свою профессиональную

⁵ Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1995. С. 7.

деятельность изучению институтов рынка в электроэнергетике США.

К сожалению, возможные пути реформирования электроэнергетики в вышеописанных аспектах вообще не анализируются в России. Робкие попытки поставить проблему, по-видимому, в расчет браться не должны. Но именно электроэнергетика в силу своей отраслевой специфики может стать прекрасным полигоном для совершенствования институциональной теории в условиях экономики переходного периода России и других стран СНГ. Здесь мы имеем минимальное количество транзакций, неразмытую, хорошо просматриваемую отраслевую структуру, небольшое количество предприятий, лучшую, чем в других отраслях, организацию сбора информации (правда, закрытой для исследователей вне региональных энергосистем и РАО «ЕЭС России»), четко очерченные рынки.

В мире существует множество моделей институционального устройства отрасли и соответствующей региональной организации рынков энергии. С каких позиций надо подходить при выборе конкретного варианта в конкретной стране? Следует ли выбирать особую схему функционирования для каждой зоны или ограничиться выбором одного варианта для страны в целом? Даже в рамках традиционного экономического анализа серьезный исследователь укажет, как минимум, на четыре группы, в каждой из которых присутствует свой список критериев: экономическая эффективность, вопросы безопасности и надежности, социальное влияние, экология. В группе экономических критериев особое место должны занимать транзакционные затраты.

Скорость света и теория Альберта Эйнштейна не нужны для подсчета скорости грузовика на шоссе или грунтовой дороге, однако без них человечество не может выйти в Космос. Точно так же на стадии гладкого развития общественно-экономической системы, когда предприятия близки к оптимальным размерам, наиболее актуальными становятся классические критерии функционирования предприятий,

например прибыль. Трансакционные издержки существуют, но их место лишь в специальных исследованиях.

На стадиях ломки общественного строя, когда вся экономика подвергается кардинальным изменениям, игнорирование категории трансакционных затрат равносильно по результатам игнорированию при запуске космического корабля законов физики, открытых Эйнштейном, – корабль не полетит, а если и полетит, то не туда, куда хотелось бы. Отраслевая система, запущенная «не туда», рухнет не так быстро, как взлетающий корабль, поскольку обладает несравненно лучшим гомеостазом, но суть происходящих в ней явлений от этого не меняется.

Большое значение в выборе направлений изменения институтов в отрасли играют институты общества, включающие и отношения собственности. В 1960 г. Р. Коуз обосновал вывод, который позже Дж. Стиглер назвал «теоремой Коуза»: если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат, максимизирующий ценность общественного производства в целом, не зависит от распределения собственности (если отвлечься от эффекта дохода). Эту же мысль Дж. Стиглер выразил так: в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны. Следствием теоремы Коуза, переведенным на бытовой язык, является утверждение: структура собственности в обществе переходного периода сильно влияет на эффективность его экономики. Это же относится и к крупным отраслевым системам.

Совершенная конкуренция – удобное предположение для построения красивых теорий, но в реальной жизни не существующее явление. В условиях переходной экономики недостаточно развитая правовая основа рыночных отношений, большая степень неопределенности и своеобразный менталитет основной части населения обуславливают появление дополнительных затрат, связанных с получением информации, заключением контрактов и выполнением обязательств по ним, снижением рисков. Это и есть трансакционные издержки, явно не равные нулю.

Если не выполняется основная предпосылка теоремы Коуза, то не выполняется и сама теорема. Таким образом, в условиях переходной экономики эффективность общественного производства зависит от распределения собственности и ее прав.

Экономическая эффективность функционирования электроэнергетики зависит от того, кто владеет ее предприятиями. Каким же образом она «зависит» и как «влияет»? Ответ на эти вопросы может быть получен с помощью методов институциональной теории. Без исследования структуры собственности, прав на нее и других аспектов, развиваемых теорией собственности, теорией контрактов, невозможно провести грамотный анализ экономико-организационной структуры отрасли.

Первопроходцам в этой области предстоит не только получить принципиально новые результаты, но и усердно потрудиться для этого, поскольку нерешенных проблем в экономической теории переходного периода много больше, чем решенных. Трансакционные затраты как таковые фактически не учитываются, в статистической отчетности не фигурируют, методологии их подсчета просто нет. Нет и методологии встраивания критерия минимизации трансакционных затрат в совокупность традиционных критериев оценки экономической эффективности институтов отрасли.

Зарубежный опыт исследований дает пример анализа институтов, совершенно отличных от наших. Поэтому механический перенос полученных результатов опаснее, чем вообще незнание этих исследований. Творческое освоение и применение методов институционального анализа в дальнейшем реформировании электроэнергетики с учетом институциональных реалий нашей страны позволит повысить эффективность отраслевых институтов.



СТАБИЛИЗАЦИЯ кризиса

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Заголовок придуман не мной. Так озаглавила свой предновогодний экономический обзор газета «Коммерсантъ» (28.12.98. С. 4), отличающаяся объективностью экономических суждений. И я полностью согласен с такой оценкой. Цель настоящей статьи – показать, что нового принес кризис 1998 г. в экономику России и что ее ожидает в ближайшие годы.



© ЭКО 2000 г.



От паники к эйфории

В конце 1998 г. у российских граждан, включая бизнесменов и государственных деятелей, преобладало чувство безнадежности. Казалось, не только капитализму в России пришел конец, неизбежным представлялся и конец России.

За какие-то две-три недели августа–сентября рубль упал в 3 раза по отношению к доллару. Промышленное производство в летние месяцы 1998 г. снижалось на уровне 10–15% к прошлому году, импорт стремительно сокращался, цены выросли за короткий срок чуть ли не вдвое, акции обесценились и фондовый рынок практически исчез, банковская система была в параличе, крупнейшие банки оказались неплатежеспособны. Уровень реальных доходов населения за несколько месяцев упал на 30–40%. Страна объявила фактический дефолт по многим государственным и частным обязательствам. Многие российские банки объявили об отказе выдавать вклады. Среди обманутых вкладчиков оказалось, кстати, немало известных российских экономистов.

Казалось, население не выдержит еще одного сокрушительного удара по своему благосостоянию и сбросит режим, приведший к тяжелейшему кризису. По среднему падению реальных доходов населения российский кризис осени 1998 г. сопоставим с кризисами в Германии и США в начале 30-х годов, которые привели к власти в США Рузвельта с его радикальными реформами, а в Германии – Гитлера.

На Западе кредитный рейтинг России упал до самой нижней черты. Летом 1998 г. иностранные спекулятивные инвесторы унесли из России многие миллиарды долларов, продавая государственные ценные бумаги и акции российских компаний. В первые месяцы после августовского кризиса прямые иностранные капиталовложения сократились в несколько раз. А ведь на них рассчитывали российское руководство и общество в преодолении экономического кризиса. Казалось, рухнула последняя надежда. Иностранные компании закрывали свои представительства в России, сокращали персонал.

Уникальное сплетение валютного, биржевого, долгового и банковского кризисов и спада производства ошеломило западных инвесторов, им казалось – с Россией все кончено. Глубокий знаток российской экономики западный бизнесмен Дж. Сорос заявил осенью 1998 г., что Россию можно списать со счета.

В конце 1999 г. настроения в России и на Западе радикально изменились. Опросы общественного мнения, в том числе бизнесменов, в конце 1999 г. дают, в отличие от осени 1998 г., значительный удельный вес оптимистических оценок.

Государственные деятели и немалое число научных работников, ссылаясь на огромные, по данным ГКА России, резервы производственных мощностей, заговорили о возможности достижения в ближайшие годы среднегодовых темпов роста ВВП 8–10%, что позволит за несколько лет вернуться к уровню ВВП 1990 г., а затем и превзойти его. Об этом в конце 1999 г. заявлял бывший в то время главой Правительства В. В. Путин. Такой прогноз содержится в экономической программе КП РФ, составленной в основном С. Ю. Глазьевым, и в его многочисленных статьях. На такую реальную возможность неоднократно указывали ведущие ученые-экономисты Российской академии наук. Положительную оценку экономической ситуации в России дают и многочисленные международные финансовые и экономические организации, зарубежные ученые. Даже Дж. Сорос снова начал вкладывать деньги в российскую экономику.

Какой был кризис в 1998 г.: финансовый, экономический или системный?

Может показаться, что проблема носит схоластический характер. Между тем, думаю, что такое разделение очень важно для понимания причин и последствий кризиса.

Чисто финансовых кризисов, мало повлиявших на базовые экономические процессы, было достаточно много. Напомню о многократных девальвациях валюты в условиях твердых валют-

ных курсов или биржевых кризисах, связанных с чрезмерной спекуляцией или завышенностью курсов акций. Такие кризисы довольно быстро разрешались, почти не влияя на состояние производства и уровень жизни населения. Экономические кризисы, сопровождавшиеся кризисом отдельных элементов финансовой системы (чаще всего биржевых), происходили в рыночной экономике вслед за периодом бума производства и инвестиций, оторванности финансовых показателей от базовых экономических. Будучи весьма разрушительными, они чаще всего продолжались недолго: после них происходила сначала депрессия, а потом возобновлялся быстрый подъем. Единственным экономическим кризисом в истории капитализма, который отличался от описанной картины, был кризис 1929–1933 гг. Правда, он тоже начался после быстрого экономического роста. Но, во-первых, был намного более продолжителен и разрушителен, во-вторых, охватывал все элементы финансовой системы. Именно в силу этого его и нельзя считать просто экономическим. Он был кризисом определенной системы ведения рыночного хозяйства, и под его влиянием она претерпела радикальные изменения. Поэтому его правильнее считать системным кризисом.

Российский кризис 1998 г. в гораздо большей степени нужно считать системным. Начну с того, что ему предшествовал не период подъема, а очень длительный период спада. Поверхностным поэтому является сравнение российского кризиса с финансовыми кризисами в Юго-Восточной Азии, где несколько десятилетий шел беспрецедентный экономический подъем. Конечно, в экономических механизмах и этих стран были серьезные недостатки («кумовской капитализм»), но в целом эти системы доказали свою высокую жизнеспособность. Неудивительно, что уже через год в этих странах возобновился быстрый экономический рост, даже в Индонезии, где эти изъятия были наибольшими.

Системным называли многие российские экономисты кризис 1992–1997 гг. Столь же системным оказался и последующий, который, в сущности, является лишь продолжением и наиболее драматическим элементом предыдущего. О системном характере говорят и глубина кризиса 1998 г., которая наиболее ярко проявилась в снижении реальных доходов населения, и его всеобъемлющий характер, присущий в мировой экономической истории капитализма только системному кризису 1929–1933 гг. в

ряде стран развитого капитализма (США, Германия) и многих развивающихся странах.

Связывать этот кризис, как это делают, например, С. В. Алексашенко, А. Н. Илларионов, только с ошибками в финансовой политике, например, искусственно завышенным валютным курсом или раздутостью бюджетных расходов, является очень поверхностным и упрощенным объяснением. Даже указанные ошибки имеют системные объяснения. Валютные курсы не меняли, не желая поставить под удар гниющую банковскую систему, обремененную внешними обязательствами и мертвыми активами. Бюджетные расходы кажутся чрезмерными при недееспособной налоговой системе и неэффективной экономике, не создающей прибавочного продукта. Кошунством являются утверждения о чрезмерности бюджетных расходов при нищенской оплате и убогом материальном обеспечении практически всех бюджетных учреждений, кроме Администрации Президента и Правительства.

Кризис 1998 г. оказался потому так сокрушителен, что он произошел в стране с нежизнеспособной хозяйственной и государственной системой. Она оказалась не способной принять эффективные меры по смягчению кризиса, когда его близость весной и летом была уже очевидной. Я писал об этой гнилости хозяйственной и государственной системы начиная с 1992 г. в журнале «ЭКО», и хочется верить, что читатели журнала этого не забыли. Для меня неизбежность кризиса такой разрушительной силы была вполне очевидна уже с 1992 г. Его только искусственно оттягивали несколько лет.

Грандиозный кризис российской экономики и общества был предопределен задолго до реформ 90-х годов. Вкратце суть дела состоит в том, что в период сталинской системы социализма, при отсутствии конкуренции, в целях поддержания эффективности экономики сложился жесткий, часто даже жестокий режим хозяйственного управления. После смерти Сталина жесткая требовательность сменилась на более мягкие, либеральные методы, вплоть до полного отсутствия ее. Сформировалось «ха-

лявное общество», при котором материального преуспева-
ния и почета достигали не напряженным трудом, а махи-
нациями и лизоблюдством. Именно в таком состоянии
вступило российское общество в период формирования
рыночных отношений. Надо ли удивляться тому, что фор-
мировавшийся «капитализм» приобрел халявный харак-
тер? Прибыль чаще всего извлекалась не напряженным
трудом или благодаря предпринимательским способ-
ностям, а путем расхищения государственной собствен-
ности. И эта система худо-бедно функционировала, пока
было что расхищать. **Именно к 1998 г. резервы рас-
хищения и проедания созданного ранее националь-
ного богатства истощились.**

Неблагоприятные внешние факторы (сильнейшее паде-
ние цен на нефть, некоторые другие сырьевые товары,
азиатский финансовый кризис) ускорили кризис и усугу-
били его тяжесть, но они не были ни его причинами, ни
главными факторами.

Определение кризиса 1998 г. как системного имеет
принципиальный характер. Из него следует, что выход из
кризиса не может быть найден за счет изменения финан-
сово-кредитной политики, а требует глубоких системных
изменений в механизме хозяйственного, а в России –
также и в механизме государственного управления. Именно
такие системные изменения происходили в США в пери-
од президентства Рузвельта. Нет сомнения, что систем-
ные изменения в России должны быть еще глубже, ибо в
России рыночная экономика еще далеко не сформирова-
лась. Но даже при таких изменениях выход из кризиса не
предопределен. Совсем не ясно, поддается российская
экономика рыночным реформам либо она в принципе не-
реформируема. Но без таких системных реформ преодоле-
ние кризиса вообще немислимо. Возможно лишь временное
смягчение, которое сменится новым глубоким кризисом.

О чем говорят факты

Говорят, что нигде так не врут, как на войне и на
охоте. Я бы добавил – и в экономике. Для этого не

всегда требуется прямое извращение фактов, достаточно бывает изменить их значимость. Сказанное полностью относится к кризису 1998–1999 гг.

Какой из множества экономических факторов считать решающим – динамику цен, курса рубля, валового внутреннего продукта, промышленной продукции? По одним кризис 1998 г. выглядит, если брать его изолированно от предшествующего экономического развития, вполне терпимым (например, по динамике ВВП и особенно промышленной продукции), по другим – очень сильным, но сравнимым с другими (изменение валютного курса, цен, даже курса акций). Есть, однако, один показатель, по которому нынешний кризис является бесспорным рекордсменом, – **это изменение реальных доходов населения**. Даже сейчас реальные доходы населения, по данным Госкомстат агентства (ГСА) России, сократились по сравнению с докризисным уровнем не менее чем на 30%. И это после того, как они сокращались и в предшествующий период.

Характерная черта обсуждения кризиса в экономической литературе последнего времени – акцентирование внимания лишь на отдельных сторонах экономической действительности. Так, при характеристике экономического положения в 1999 г. на передний план выступают такие экономические показатели, которые выглядят весьма обнадеживающими. Наибольшее значение придается росту промышленного производства с осени 1998 г. Он особенно впечатляет, если за точку отсчета взять сентябрь 1998 г. – низшую точку промышленного производства. По сравнению с ним объем промышленного производства к лету 1999 г. вырос на 25%. В ряде научных публикаций заговорили даже о русском чуде. Но можно ли за точку отсчета брать месяц, когда экономика была парализована?! Если же сравнить с 1997 г., то от чуда не останется и следа: по данным ГСА России, осенью 1999 г. рост составил всего лишь 2–3%.

К тому же есть основания усомниться в точности исчисляемого ГСА России индекса промышленной продукции в прошлом году. На такую мысль наводит сравнение

исчисленного им индекса продукции промышленности (более 8%) и производства электроэнергии (менее 1%). Многолетние сопоставления показывают, что индекс производства электроэнергии обычно заметно превышает выпуск промышленной продукции, а в 1999 г. якобы произошло совершенно противоположное – значительное превышение динамики промышленной продукции над динамикой производства электроэнергии.

Могли быть два объяснения этому феномену: преимущественное увеличение производства в неэлектроемких отраслях промышленности и значительное электросбережение. Для проверки первой гипотезы я, опираясь на данные по электропотреблению в отраслях промышленности в 1995 г.¹, определил возможное потребление электроэнергии по отраслям промышленности в 1999 г. при исчисленных ГСА России индексах промышленной продукции по отраслям промышленности². То обстоятельство, что в качестве базы взят 1995 г., а не более поздний год, не имеет значения: важны не абсолютные объемы потребления, а их динамика. Соотношения же между отраслями в 1998 г. вряд ли существенно изменились по сравнению с 1995 г. Так вот, при принятых ГСА России темпах роста отдельных отраслей промышленности потребление электроэнергии в промышленности должно было вырасти на 10%.

Можно предположить, что некоторое снижение электроемкости произошло за счет экономии на условно-постоянных расходах потребления электроэнергии при повышении использования производственных мощностей. Однако такие размеры экономии маловероятны. Не мог произойти и существенно больший рост потребления электроэнергии в промышленности по сравнению с общим ростом производства электроэнергии: потребление в других

¹ Исчислены на основе электровооруженности рабочих и численности рабочих по отраслям промышленности в 1995 г. См.: Промышленность России М., 1996. С. 56, 80.

² Ожидаемые итоги 1999 г. См.: Френкель А., Матвеева О. Интерфакс-Время. 2000. № 1–2. С. 10.

отраслях материального производства, в сфере услуг, жилищно-коммунальном хозяйстве не могло заметно сократиться.

Нельзя исключать, что динамика производства электроэнергии несколько занижена в целях, например, накопления неучтенных и необлагаемых налогом финансовых ресурсов в период избирательных кампаний. Но прямых доказательств этого я не нашел.

Есть, впрочем, свидетельство противоположного порядка. Грузооборот железных дорог, до сих пор весьма надежный показатель экономической активности сферы материального производства, особенно промышленности, показал в 1999 г. рост, превышающий 10%. И этот рост хорошо согласуется с официальными данными российской статистики о росте промышленного производства.

На моей памяти такое расхождение между двумя обычно надежными индикаторами динамики промышленного производства проявляется впервые за многие десятилетия. Во всяком случае вопрос о достоверности исчисляемого ГСА России индекса промышленной продукции в 1999 г. остается открытым. Но если данные за весь год вызывают сомнения, то данные за декабрь 1999 г. — изумление: если верить ГСА, в этот месяц промышленная продукция выросла по сравнению с декабрем 1998 г. на 11%, в то время как производство электроэнергии даже несколько упало.

Однако вовсе не индекс промышленной продукции — основная характеристика динамики экономического развития. Таким показателем является **валовой внутренний продукт**. А его рост, по данным ГСА России, составил всего лишь 1,5% по сравнению с 1998 г., а по сравнению с докризисным 1997 г. произошло сокращение на 3%. По этому показателю последствия финансового кризиса еще не преодолены.

Но и точность исчисления этого показателя ГСА России вызывает сомнения. В большой степени его точность зависит от величины дефлятора. В российской экономической литературе многократно высказывались сомнения в реальности исчисляемого ГСА индекса цен. Приводи-

лись и альтернативные, значительно более высокие индексы розничных цен (впрочем, были и более низкие).

Состав и методика исчисления индекса розничных цен, исчисляемого ГСА России, подробно не раскрывались, как, впрочем, и альтернативных индексов. С. Минаев в предновогоднем обзоре утверждает, что, по неофициальным индексам, рост цен в 1999 г. составил 80–90% вместо 40%, по официальным данным³. Разница слишком значительная, чтобы не попытаться проверить истинность официального индекса. Для этой цели я воспользовался публикуемыми с начала октября 1999 г. в газете «Коммерсантъ»⁴ данными о величине цен на товары и услуги в семи крупнейших городах России (Москва, С.-Петербург, Красноярск, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Владивосток, Самара).

Индекс цен исчислялся как средняя невзвешенная индексов цен по отдельным товарам и городам с начала октября до середины декабря. Оказалось, что индекс цен на продовольственные товары вырос за этот период на 8,4%, на непродовольственные – на 3,3%, т. е. почти на 6%, или 2,6% в среднемесячном выражении. Это примерно в 2 раза быстрее, чем официальные индексы цен в этот период. Получился примерно такой же разрыв, как и по данным С. Минаева. Разумеется, мой расчет носит достаточно грубый характер, но все же, все же, все же...

В конце года, как и по промышленной продукции, ГСА России срочно и так же неуклюже попыталось улучшить картину положения в экономике. Годовой индекс ВВП подскочил с 1,5 до 3%. Для совершения такого чуда потребовалось «увеличить» месячный объем ВВП в декабре до 642 млрд руб. вместо 400–450 в предыдущие месяцы. За день до этой новой оценки в «Коммерсанте» (26.01.2000 г.) были опубликованы данные, что в декабре ВВП составил 500 млрд руб. Столь же волшебным образом вырос в декабре 1999 г. и объем коммерческого грузооборота транспорта – вместо менее 300 млрд т/км в месяц до 735 млрд т/км.

Однако даже если предположить (а это весьма вероятно), что вообще никакого роста ВВП в прошлом году не

³ Минаев С. Подъем с перепугу// Деньги. 1999. № 50. С. 11.

⁴ Авен П. Экономика торга// Коммерсантъ. 27.01.99. С. 4–5; Хакамада И. Вперед к новому феодализму//Коммерсантъ. 19.03.99. С. 6; Федоров Б. Время радикальных реформ в России еще не пришло//Коммерсантъ. 04.02.99. С. 1, 8; Соколов М. Год великого облома//Коммерсантъ. 31.12.98. С. 2.

было, даже сохранение ВВП на уровне 1998 г. можно считать успехом. Многие экономисты у нас и на Западе предсказывали осенью 1998 г. падение ВВП в 1999 г. на 8%. Но действительным экономическим успехом прошлого года я считаю другое. Прежде всего, улучшение в бюджетной сфере. Данные пока известны только по федеральному бюджету, по бюджетам субъектов Федерации и местным бюджетам картина может быть хуже. Но по федеральному бюджету достижение действительно крупное: собрано доходов примерно на уровне 14% от ВВП. Такого не было уже много лет. И это прежде всего за счет сбора налогов. Частично это объясняется появлением новых налогов, но в основном все же лучшим сбором старых. Понятно, что вырос сбор налога на прибыль, раз прибыль увеличилась в 5 раз. Но заметно (в процентах) от ВВП выросли и другие налоги, например акцизы на алкоголь, которые были на позорно низком уровне многие годы. Можно утверждать, что **в ключевом для существования любого государства индикаторе – уровне сбора налогов – наметились ощутимые сдвиги к лучшему.**

Очень заметно повысилась доля денежных расчетов в экономике. По данным опросов предприятий, проводимых лабораторией конъюнктурных опросов Института экономики переходного периода, доля бартера в черной металлургии упала с 59 до 29%, в химии и нефтехимии соответственно 55 и 27, машиностроении – 55 и 22, стройиндустрии – 77 и 29, легкой промышленности – 44 и 26%⁵. Несомненно, улучшение сбора налогов прямо связано с уменьшением бартера в расчетах.

Уменьшение бартера имеет и другую положительную сторону: с ним связаны огромные злоупотребления и мошенничества, организацией бартера занимается огромный посреднический и управленческий персонал, он запутывает все экономические и бухгалтерские расчеты. Отступление бартера означает, что российская экономика перестает быть виртуальной, какой она была последние десять лет.

⁵ Лацис О. Что год грядущий нам готовит//Новые известия. 31.12.99.

К менее значительным успехам я отношу наиболее часто отмечаемые: относительно медленный рост розничных цен (менее 40% вместо предсказываемых чуть ли не 100%) и медленный рост курса доллара – с 23 до 27 руб. Я считаю это небольшим достижением, потому что в последнем квартале 1998 г. курс доллара поднялся с очень большим резервом, о чем говорит четырехкратное превышение его по сравнению с уровнем покупательской способности даже летом 1999 г.

С другой стороны, курс рубля искусственно поддерживался Центробанком, в результате чего (а также огромного оттока капитала и платежей по займам) его запасы так и не выросли, несмотря на огромное положительное saldo торгового баланса. Рост розничных цен также искусственно сдерживался замораживанием оптовых цен на топливо, электроэнергию и железнодорожных тарифов в ущерб прибыльности и капиталовложениям соответствующих отраслей. По произведенным мною расчетам на основе данных балансов крупнейших электроэнергетических компаний России, в 1999 г. (данные за 9 месяцев 1999 г., публикуемые газетой «Коммерсантъ») объем их реализации и прибыли оказался лишь немногим выше, чем в 1998 г.

С точки зрения финансового положения промышленности положительным фактом является **резкий рост объема прибыли** – по итогам 9 месяцев он вырос в номинальном выражении примерно в 5 раз, что намного больше роста цен на продукцию промышленности. Резко уменьшилось число убыточных предприятий. Правда, фактический уровень прибыли и рентабельности отличается от официального из-за большого сокрытия реальной прибыли и то же время преувеличения ее размеров в связи с существующими методами бухгалтерского учета. Но тенденция в официальных данных отражается правильно, о чем говорят сопряженные данные об экономическом положении предприятий.

Стабилизировалось положение в банковской системе и на рынке ценных бумаг. В ходе кризиса 1998 г. активы российских банков, и до того очень скромные по

мировым меркам, сократились почти втрое, а капитал – более чем в 5 раз⁶. У более чем 200 банков были отобраны лицензии на совершение банковских операций. Лишились лицензий или оказались на грани банкротства большинство банков, входивших в число первых 20 по активам и капиталу (например, ОНЭКСИМбанк, Инкомбанк, Токобанк, «Менатеп», «Российский кредит»). И без того малая роль банков в российской экономике еще больше упала. Катастрофически упали курс акций российских компаний и обороты по торговле акциями. С учетом падения курса рубля реальный курс акций сократился к осени 1999 г. по сравнению с летом 1997 г. почти в 20 раз, обороты торгов акциями в долларовом исчислении – тоже примерно в 20 раз. К середине 1999 г. этот рынок практически исчез.

В течение 1999 г. банковская система, и это главное, сумела обеспечить самую элементарную свою функцию – осуществление наличных и безналичных платежей. Росли в реальном исчислении активы и капиталы российских банков, их кредиты реальной экономике. Большинство банков выжило в ходе кризиса и показывает неплохую прибыль. Появилось довольно много новых быстро растущих банков, в том числе и так называемых бридж-банков, куда переместили свои лучшие активы банки-банкроты. Одним словом, банковская система показала свою минимальную жизнеспособность, и результатом стало повышение рейтинга российских банков по валютным вкладам осенью 1999 г. международным рейтинговым агентством «Moody».

К концу 1999 г. **начал возрождаться рынок корпоративных ценных бумаг.** За последний квартал 1999 г. он вырос более чем вдвое. Увеличились объемы торгов акциями на российских биржах и внебиржевом рынке. Во второй декаде января 2000 г. за несколько дней курс акций на РТС (с 30 декабря 1999 г.) поднялся почти в 1,5 раза, а объем торгов достигал 30 млн дол. по сравне-

⁶ Бартенева А. Потерянные миллиарды// Эксперт. 1999. № 13. С. 15.

нию с 5–6 млн дол. в конце декабря. И хотя размер торгов сейчас уступает их объему в период предыдущего биржевого бума в начале 1997 г., уже можно говорить о возрождении российского рынка корпоративных ценных бумаг.

Наконец, индикатором улучшения экономического положения России является **некоторое улучшение ее рейтинга** в ряду других государств мира в 1999 г. по сравнению опять-таки с 1998 г. Так, по данным журнала «Central and Eastern Europe», Россия по сумме экономических показателей, оцениваемых ведущими экономистами, куда включаются деловая этика, интеграция в мировую экономику, власть закона, производительность, валютная стабильность и инвестиционный климат, переместилась с 22-го на 13-е место среди стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза. В августе 1999 г. был поднят кредитный рейтинг России двумя ведущими западными консультационными агентствами, присваивающими эти рейтинги. Конечно, обольщаться этими рейтингами не следует – они часто говорят лишь о том, что есть государства, где безобразий в экономике еще больше, но все же указывают на улучшение в России.

Причины временной стабилизации российской экономики

Каковы же причины стабилизации российской экономики в 1999 г. и насколько она прочна? Вот центральный вопрос, от ответа на который зависит и ответ на вопрос о дальнейшем развитии российской экономики.

Решающими, на мой взгляд, были следующие факторы.

Во-первых, **огромное сокращение реальных доходов населения**. В декабре 1998 г., при максимуме сокращения, они упали по сравнению с соответствующим периодом 1997 г. на 31,8%⁷. Такое сокращение реальных

⁷ Вопросы статистики. 1999. № 11. С. 76.

доходов населения в ходе экономического кризиса за такой короткий срок беспрецедентно. Ни в период экономических кризисов в США и Германии в начале 30-х годов, ни в ходе финансовых кризисов в Азии и Латинской Америке в 1997–1998 гг. такого падения не было.

Известное уменьшение реальных доходов в России было, конечно, неизбежно. В среднем реальный уровень доходов населения России в 90-е годы был выше, чем это позволяло состояние экономики. Российская статистика, безусловно, долгое время преувеличивала падение реальных доходов населения в связи с недоучетом теневых доходов. Но этот уровень жизни поддерживался за счет сокращения других составляющих жизни общества, которые катастрофически ухудшались, а также притока денежных и материальных средств из-за границы в различных формах. Очевидно, что это видимое, не скажу, благополучие, но терпимость реальных доходов (для далеко не всего населения) поддерживалась искусственно. Должен был наступить момент расплаты по долгам или неполучения новых кредитов, возникнуть необходимость увеличивать другие общественные расходы во избежание полного общественного краха. Этот момент наступил в 1998 г. На этот раз пострадали все слои населения – и бедные и богатые. Хотя одним пришлось отказываться от жизненно необходимых затрат, другим – от чрезмерных и экстравагантных.

О том, что сокращение потребления затронуло и состоятельные слои населения (оно не затронуло 1% самых богатых), свидетельствует уменьшение числа заграничных туристических поездок в 2 раза; примерно в таких же размерах снизились продажи иностранных легковых автомобилей, ювелирных изделий, элитного жилья. Но и после этого разрыв в доходах и потреблении между богатыми и бедными в России остается чрезмерным.

Фактическое потребление материальных благ и услуг, если судить по динамике розничного товарооборота, который характеризует его объем неполно (здесь нет, например, расходов на туризм), сократилось меньше, чем

реальные доходы населения, – на 15%. Очевидно, что частично уровень потребления населения поддерживался за счет сокращения денежных сбережений – как сбережений в банках, так и огромных наличных валютных вложений. Это, кстати, один из важных факторов столь длительной стабилизации курса рубля.

Сокращение реальной заработной платы и других личных доходов населения сыграло важнейшую роль в решении ряда экономических проблем. Во-первых, упал спрос на резко вздорожавшие импортные потребительские товары, занимающие значительную долю российского импорта, и на импортное сырье для изготовления отечественных товаров. Это сокращение сыграло немалую роль в снижении в 2 раза российского импорта и заметно улучшило сальдо торгового баланса, которое стало положительным с огромным перевесом экспорта над импортом. Во-вторых, экономия на издержках по заработной плате способствовала росту рентабельности промышленных предприятий и сохранению финансовой устойчивости многих предприятий торговли, банковской сферы и других отраслей посреднического сектора. В-третьих, выросли бюджетные поступления от налога на прибыль. В-четвертых, сокращение потребительского спроса замедлило рост розничных цен. Одним словом, финансовая стабилизация была оплачена огромными жертвами населения. Об огромной роли сокращения реальных доходов населения в достижении финансовой стабилизации в 1999 г. говорит тот факт, что как только осенью 1999 г. произошло некоторое повышение реальных доходов населения, так уже в декабре импорт вырос на 1,5 млрд дол.⁸, в середине января рубль значительно обесценился.

Второй решающий фактор стабилизации – объявленное в августе 1998 г. **частичное банкротство государства, «временное» прекращение выплат по ГКО** (основной части долга и процентов). В условиях прекращения новых заимствований выплаты по ГКО достигли в августе

⁸ Арсеньев В. Все 100% на продажу//Коммерсантъ. 14.01.2000. С. 8.

1998 г. величины всех доходов федерального бюджета. Понятно, что объявление о временном прекращении этих выплат кардинально изменило положение с бюджетом в положительную сторону. Риска потерять доверие кредиторов уже не было – оно и так было потеряно. Одновременно улучшилось положение с платежным балансом, так как значительно сокращены выплаты иностранным держателям ГКО. Таким образом, временная финансовая стабилизация была достигнута и за счет кредиторов.

В-третьих, стабилизации способствовало **повышение мировых цен на продукцию российского экспорта и рост спроса на российскую продукцию** в связи с концом азиатского финансового кризиса. О повышении цен на экспортные товары много говорилось. Отметим, что как раз для первого полугодия 1999 г. этот фактор не имел никакого значения. Как раз напротив: контрактные цены снизились по кругу товаров, регистрируемых ГТК, на 25%⁹. Стоимостной объем экспорта в первом полугодии сократился почти на 1 млрд дол. в среднемесечном выражении. И только во втором полугодии этот фактор начал сказываться, когда среднемесечный объем экспорта по сравнению с первым полугодием вырос на 1 млрд дол. Во всяком случае значение этого фактора явно преувеличивается. Возможно, что наши экспортеры сознательно занижали контрактные цены в интересах вывоза капитала из России.

В-четвертых, за годы кризиса, несмотря на огромное сокращение производственных мощностей, в связи с еще большим спадом производства **сохранился резерв производственных мощностей**, по моим оценкам, в размере 5–10%. Это позволяло при наличии спроса увеличить объем производства на имеющихся мощностях. Этот резерв и был использован в промышленности и на транспорте в 1999 г., благодаря чему заметно увеличился объем производства в этих отраслях, когда вследствие четырех-

⁹ Платежный баланс России за I полугодие 1999 г. // Коммерсантъ. 11.11.99. С. 6.

кратной девальвации рубля импортозамещение оказалось эффективным и возросла эффективность экспорта. В настоящее время резервы роста производства на имеющихся производственных мощностях уже незначительны.

В-пятых, произошло **некоторое оздоровление российской экономики**. Вкратце оно заключалось в следующем. Резко сократились неденежные расчеты. Были приведены в большее соответствие доходы населения, особенно состоятельных слоев, с их вкладом в общественное производство и с состоянием экономики. Сократился баснословно раздутый посреднический сектор, особенно в сфере финансового посредничества. Рационализировался характер деятельности банковской системы. Она стала избегать явно рискованных и ненадежных финансовых операций. Одним словом, пришло отрезвление после очень длительного периода безудержного расточительства.

Процессы, происходящие в российской экономике, можно сопоставить с действиями компании, оказавшейся на грани банкротства. Возьмем знаменитый кризис автомобильной компании «Крайслер», описанный в мемуарах Ли Якокки. Здесь то же сокращение лишнего персонала, уменьшение его зарплаток. Временная отсрочка в погашении кредитов. Свертывание неэффективных направлений деятельности.

Что, однако, принципиально отличает попытку выхода российской экономики из кризиса от удавшейся попытки выхода из кризиса компании «Крайслер» и многих других западных компаний? Все saniрующие мероприятия там имели цель обеспечить значительный рост капиталовложений и обновление производственной базы предприятий. Они сопровождались поисками и нахождением новых направлений деятельности, разработкой новых, пользующихся спросом моделей, внедрение которых опять-таки требовало капиталовложений. Росли капиталовложения и расходы на НИОКР. Неизбежные жертвы персонала предприятий в конечном счете окупались возрождением компании.

В России не произошло ни увеличения производственной базы, ни массового обновления номенклатуры продукции. Значительный реальный рост прибыли не сопровождался заметным ростом капиталовложений в основные производственные фонды. Они слабо выросли в течение 1999 г. Куда же пошла сильно возросшая прибыль? На выплату налогов и налоговой задолженности, выплату полученных кредитов, в том числе и зарубежных, пополнение оборотных средств для обеспечения прироста отечественного производства и, конечно, на экспорт капитала. Для увеличения капиталовложений в основные фонды средств не осталось. И это при огромном сокращении оплаты труда. Только в 2000 г. имеются планы ряда крупных предприятий по значительному увеличению вложений в основные фонды (по «Норильскому никелю», например, в 2 раза, Уралмашзаводу – в 1,5 раза). Но эти планы еще надо реализовать.

Главное, что обращает на себя внимание при анализе характера роста промышленности, состоит в том, что он произошел в основном в отраслях и по продуктам, в техническом и производственном отношении весьма элементарным. Удовлетворялся потребительский и производственный спрос на менее качественную, но более дешевую продукцию. Для выпуска такой продукции достаточен был и имеющийся производственный потенциал. Конечно, за годы реформ обновление продукции имело место, особенно в пищевой промышленности, но весьма небольшое. Сошлюсь на серию статей о положении в ряде отраслей российской промышленности, опубликованных в журнале «Эксперт».

Одной из самых успешных оказалась часовая промышленность. Но особенно быстро росло производство механических будильников. Для повышения качества у крупнейшего часового завода «Чайка» денег нет, как и на модернизацию оборудования, изношенность которого достигла 80%¹⁰.

¹⁰ Селиванов В. «Чайка» учится летать//Эксперт. 1999. № 46. С. 34.

Доильное, охлаждающее оборудование и даже емкости для сбора молока по-прежнему закупаются за границей. Один из способов снизить цены на молочные продукты – использовать отечественную упаковку. Однако российская промышленность удовлетворяет спрос на нее на 8–10%. На вопрос, по каким именно видам упаковки российские заводы способны удовлетворить спрос, молочные комбинаты ответили: «Ни по каким»¹¹. Страна, первая запустившая в Космос спутник, неспособна наладить производство бумажной упаковки даже после 10 лет реформ!

Аналогичное положение в мебельной промышленности: 70% затрат на материалы здесь приходится на импортные товары. По словам мебельщиков, отечественная химическая и оборонная промышленность пока не могут предложить адекватную замену импорту как по качеству, так и по цене и срокам исполнения, поэтому переход на отечественные материалы повлечет за собой снижение качества изделий¹². А российские телевизоры, например, на 80–90% состоят из импортных деталей¹³.

Когда появляется все же возможность налаживания собственного производства даже не столь уж сложных новых изделий, скажем, в машиностроении, возникают огромные трудности, связанные с устарелостью производственной базы и нехваткой квалифицированных работников. Так, Ирбитский мотозавод разработал модели мотоциклов, сопоставимые по качеству с западными. Однако оказалось, что предприятие разучилось делать большое количество продукции. Не годны технологии. Устаревшая нормативная база не позволяет четко планировать производство. Не хватает хороших инженеров, квалифицированных рабочих. Нужно универсальное оборудование – станки с ЧПУ, гибкие производственные комплексы – а его на заводе почти нет. Российское станкостроение не в состоянии удовлетворить спрос на современное оборудование, так как оно оказалось разваленным за годы реформ.

¹¹ Розенберг И. Молочные реки//Итоги. 25.05.99. С. 44.

¹² Калянина Л. Между кухней и диваном// Эксперт. 1999. № 42. С. 45.

¹³ Чеберко И. Широкие «горизонты»//Деньги. 1999. № 17. С. 18.

От экономики абсурда – к очень, очень плохой экономике

Прочная стабилизация положения в экономике зависит, главным образом, от того, будут ли созданы в российской экономике жизнеспособные экономические институты в массовом, а не в единичном порядке. Безусловно, кризис 1998 г. вынудил многие хозяйственные предприятия оздоровить свою деятельность. Но даже здесь не все так однозначно. Девальвация рубля позволила многим предприятиям, работающим и на внутренний, и на внешний рынок, повысить выручку и прибыль без серьезных мероприятий по совершенствованию производства.

Реальные экономические показатели после кризиса не впечатляют. Правда, окончательные итоги 1999 г. станут известны позднее, но уже сейчас представляется очень вероятным, что производительность труда в большинстве отраслей не выросла. При незначительном росте ВВП (или вообще его отсутствии) фактически отработанное в экономике время наверняка увеличилось, о чем говорят сокращение безработицы и очевидный рост реально отработанных часов в отраслях материального производства.

Безусловно, улучшилось использование производственных мощностей в большинстве отраслей экономики, где рост производства происходил при сокращающихся производственных мощностях (в промышленности и на железнодорожном транспорте). Возможно, несколько снизилась материалоемкость продукции, что следует из сопоставления данных о росте всего производства и выпуске сырьевых товаров (с учетом экспорта-импорта). Но вполне возможно, что произошло просто сокращение запасов сырья, и это проявится в первые месяцы 2000 г. По сравнению с предыдущими годами, когда все эти показатели непрерывно ухудшались, их стабилизацию и даже небольшой рост можно считать успехом, но его никак не назовешь существенным.

Возможно, происходящие положительные сдвиги еще не успели себя проявить. Для серьезного улучшения положения в экономике требуется время.

Довольно распространено мнение, что после кризиса в России произошло коренное улучшение методов хозяйствования. Один знакомый и уважаемый мною экономист говорил даже о появлении новой экономики. Блестящая журналистка Юлия Латынина пишет: «Как ни странно, но в России кончилась эра халявного воровства (известного как эра олигархов) и началась эра создания промышленных империй»¹⁴. Думаю, что в аналогичных высказываниях **действительно происходящие процессы оздоровления российской экономики и общества преувеличиваются.**

Начну с коррупции. Имеется множество работ о взаимосвязи экономической отсталости и коррупции. На заре капитализма на Западе коррупция была значительной, и западные экономики начали оздоравливаться, когда началась зримая борьба с ней. Американцы не постеснялись посадить в тюрьму «финансиста революции», бывшего министра финансов во время войны за независимость США банкира Морриса, когда он проворовался. После знаменитого кризиса «Компании Южных морей» в начале XVIII в. в Англии посадили многих видных министров и членов палаты общин. Наполеон ни на минуту не поколебался упрятать в тюрьму крупнейшего банкира Франции Увара. Капитализм в этих странах процветает до сих пор.

Всемирно известное агентство по выявлению распространенности коррупции «Трансперенс интернешнл» уже пять лет составляет на основе опроса бизнесменов рейтинги коррумпированности, и неизменно Россия оказывается на одном из последних мест. Последний индекс уже 1999 г. показал как будто некоторое улучшение. Но Россия по-прежнему занимает место в конце списка, набрав 2,4 балла по десятибалльной системе¹⁵.

Важнейший критерий оздоровления российской экономики – появление новых, более эффективных форм хозяйствования. В крайне распыленной в результате привати-

¹⁴ Совершенно секретно. 1999. № 11. С. 14.

¹⁵ Интерфакс-Время. 1999. № 49. С. 7.

зации российской промышленности естественно ожидать усиления концентрации производства, всегда проявляющейся при экономических кризисах. Однако процесс концентрации и централизации производства и обмена в результате кризиса 1998 г. был почти не заметен, в том числе и в банковской системе. Доля крупнейших банков в активах и капитале российской банковской системы даже заметно снизилась.

Некоторые экономисты считают уменьшение концентрации в банковской системе России положительным явлением. Верно, конечно, что наши крупнейшие банки были гигантскими мыльными пузырями. Но здоровой реакцией на это явление должно было бы стать создание жизнеспособных, но тоже крупных банков. Ведь мелкие банки не могут эффективно обслуживать производство и торговлю. У них для этого просто нет достаточного объема ресурсов. А российские банки по мировым меркам — просто карлики.

Вряд ли можно считать коренным переломом в методах хозяйствования уменьшение бартера и относительное сокращение неплатежей. Бартер сохранился на уровне 20–30% и может возродиться. Просроченная кредиторская задолженность в промышленности относительно объема промышленной продукции действительно сократилась с 74% в 1988 г. до 62% за 10 месяцев 1999 г.¹⁶ Но 62% просроченных неплатежей — это гигантская величина! В сущности это означает, что можно обанкротить большинство российских предприятий.

Для меня индикатором жизнеспособности российской хозяйственной системы является состояние ее банковского сектора как ключевого в рыночной экономике. В больной экономике не может быть здоровых банков. Каково же здоровье наших банков сейчас?

Даже к концу 1999 г. коммерческие банки не восстановили докризисного уровня и своей роли в экономике России. Если на 01.01.98 г. отношение чистых активов

¹⁶ Коммерсантъ. 19.01.2000. С. 8.

коммерческих банков к годовому ВВП составило 24,1%, то на 01.10.98 г. оно снизилась до 21%, а на 01.10.99 г. составило к ожидаемому объему ВВП в 1999 г. 22,5%¹⁷. В мае 1999 г. объем банковских кредитов в рублях и валюте был еще значительно ниже в неизменных ценах, чем осенью 1998 г., и с тех пор положение вряд ли существенно изменилось.

Явно преждевременно говорить об увеличении устойчивости банковской системы. Да, банки стали более осторожны во вложении своих средств. Но коренные причины неустойчивости (неустойчивость всей экономики, слабый менеджмент, старые долги) не устранены. Формальным показателям устойчивости, которые действительно несколько улучшились (показатели ликвидности, доля просроченных кредитов, отношение капиталов к активам), доверять нельзя. Бухгалтерский учет в банках по-прежнему недостоверен. Российские банки еще не перешли на международные стандарты бухгалтерского учета.

О том, сколь сильно различаются данные российских и международных стандартов, свидетельствует проведенное осенью 1998 г. Всемирным банком исследование финансового состояния 18 крупнейших российских банков¹⁸. Из всех обследованных банков ни один (!) не имел положительного капитала. В качестве примера приведу Инкомбанк, который, по отечественным данным на 01.10.98 г., имел отрицательный капитал в 4 млрд руб., а по данным Всемирного банка – 67 млрд руб. Целый ряд банков, имевших, по данным Всемирного банка, отрицательный капитал (ОНЭКСИМбанк, «Банк Москвы», Автобанк, Альфа-банк др.), по данным российского учета, имели немалый положительный капитал. В качестве примера приведу «Банк Москвы», имевший на 01.11.98 г. положительный капитал более чем в 1 млрд руб., а по данным Всемирного банка – отрицательный капитал более 4 млрд руб. По данным Всемирного банка, общий отрицательный капитал только этих российских банков составлял 157 млрд руб., что почти в 3 раза больше, чем весь капитал российских банков, учитываемый по российской системе бухгалтерского учета, в то время¹⁹.

¹⁷ Рассчитано на основе данных: Коммерсантъ. 22.12.99. С. 8; Коммерсантъ. 23.12.99. С. 8.

¹⁸ Краткое изложение результатов исследования см.: Буйлов М. Скелет в шкафу Центробанка//Коммерсантъ. 15.07.99.

¹⁹ К вопросу о реструктуризации банковской системы России//Коммерсантъ. 19.03.99. С. 8.

Даже если верить официальным данным, устойчивость банковской системы России остается низкой. Доля просроченной задолженности осенью 1999 г. незначительно отличалась от той, которая была непосредственно перед финансовым кризисом (примерно 10% и 11% соответственно). Но эти данные, конечно, отражают лишь тенденцию. Реально просроченная задолженность в несколько раз больше.

Ненамного улучшилось положение по показателю надежности, исчисляемому по методике Кромонава. По этой методике, хорошо проявившей свои прогностические возможности во время финансового кризиса 1998 г., критическими для банков являются показатели надежности ниже 20. Так вот, перед кризисом из 100 крупнейших банков такой показатель имели 29. Многие из них потерпели банкротство в результате кризиса. А на 1 июля 1999 г. таких банков было 21, и некоторые из них входят в число 20 самых крупных. В зоне риска, по-моему, оказались сейчас многие региональные банки. После кризиса они взяли на себя многие операции, которые ранее вели крупные московские банки, как и их клиентов. Но квалификация кадров и техническая оснащенность у них значительно хуже, чем у московских банков.

При серьезном экономическом и финансовом кризисе, который может наступить скоро (они у нас происходили раз в 2–3 года), неизбежен новый банковский кризис.

Кризис нанес удар по многим олигархам, особенно по тем, которые строили свои финансово-промышленные империи вокруг крупных банков. Казалось, олигархам пришел конец. Действительность оказалась сложнее. Прежде всего, мы узнали о новых олигархах, которые до недавнего времени оставались в тени (Р. Абрамович, А. Мамут). Во-вторых, произошла дифференциация олигархов: одни из них числятся в олигархах исключительно по причине своих властных связей, другие – благодаря своим успехам в бизнесе. На местах появляются свои мини-олигархи, не столь мощные, как московские, но, видимо, достаточно цепкие. А. Б. Чубайс мечтает о 700 олигар-

хах, которые гарантируют необратимость капиталистических перемен. До этого пока еще далеко, но процесс идет в этом направлении.

Анализ общего состояния российской экономики в послекризисный период создает впечатление **гораздо большей устойчивости мелких хозяйственных структур** по сравнению с крупными. В то время как большинство крупных борются с экономическими трудностями (начиная с таких гигантов, как «Газпром» и РАО ЕЭС, или крупнейшие банки), погибают либо сохраняются благодаря временным факторам, связанным, скажем, с ростом цен на нефть, мелкие структуры оказываются достаточно устойчивыми. Конечно, в ходе кризиса часть из них погибла или сменила сферу деятельности. Но общее их число вряд ли сократилось. Поражает видимое даже на глаз расширение числа мелких предприятий общественного питания и магазинов, автозаправок и т. д. Правда, надо иметь в виду, что мелкие предприятия, особенно в сфере торговли и услуг, имеют больше возможностей уклоняться от уплаты налогов. Но большее значение, как мне кажется, имеет другое.

Российский капитализм уже научился мелкому бизнесу, менее сложному в организационном и экономическом отношении. Но еще не дорос до решения гораздо больших организационных, технических и экономических проблем крупного бизнеса. К тому же гиганты теснее связаны с деятельностью государства, которое является самым слабым институтом российского общества. Но невозможно решать проблемы российской экономики только за счет мелкого бизнеса.

О слабой способности российского бизнеса к созданию крупных жизнеспособных экономических структур свидетельствует положение с супермаркетами в России. Этот тип торговых предприятий имеет большие преимущества по уровню производительности труда и удобствам для потребителей. Между тем в России в супермаркетах реализуется лишь 1% розничного товарооборота, в то время как в Польше – 18%, а в Бразилии – 35%.

Попытки создать эффективные крупные экономические структуры осуществляются пока с большим трудом. Скажем, известный деятель Центробанка А. А. Козлов решил создать с помощью одного водочного короля новый банк, занимающийся честным бизнесом, – «Русский стандарт». Эта акция была широко разрекламирована весной 1999 г. Но пока этот банк не входит даже в первые 200 крупнейших банков России. Другое начинание, демонстрирующее способность российского бизнеса решать сложные экономические и технические проблемы, – авиационная промышленность. Эта в прошлом хорошо технически оснащенная отрасль находится в жалком состоянии из-за неспособности российских авиационных компаний покупать за наличные большие гражданские самолеты. Они покупают их за границей на условиях лизинга, хотя российские самолеты намного дешевле. Уже несколько лет делаются безуспешные попытки организовать лизинг российской авиационной техники.

Девальвация рубля крайне затруднила лизинговые платежи иностранным компаниям. В то же время создано более десятка отечественных лизинговых компаний. Крупнейшие государственные коммерческие банки (Сбербанк, Внешторгбанк, Внешэкономбанк) согласились дать кредит в несколько сотен миллионов долларов отечественным лизинговым компаниям на оплату самолетов на долгосрочной основе. Государство собирается предоставить этим банкам гарантии по кредиту. В некоторых областях лизинговые компании освобождены на несколько лет от налогов²⁰. Готовится постановление, облегчающее налоговый режим по этим сделкам и предоставляющее государственные гарантии по кредитам. Если этот проект заработает, то, по оценкам, Авиапром сможет сбыть два десятка самолетов – больше, чем за все предыдущие 10 лет. И это вовлечет в производственный процесс 2,5 млн человек. Последняя цифра кажется мне преувеличенной, но все же речь идет о серьезном росте производства и занятости в очень крупной отрасли российской промышленности.

²⁰ Все детали этих сделок излагаются по: Коммерсантъ. 19.01.2000. С. 8.

Однако внимательный анализ позволяет сделать вывод, что далеко не все вопросы решены. Сумма кредитов явно не соответствует объему поставок авиатехники. Не изменены нормативы Центробанка, позволяющие предоставлять долгосрочные кредиты банкам. Нет ясности с федеральными налогами, не решен вопрос о регистрации прав собственности на самолеты. Вовсе не очевидно, что российская авиапромышленность справится с этими большими заказами в срок и обеспечит надлежащее качество. Однако если проект удастся, можно будет говорить, что российская постсоциалистическая экономика научилась, наконец, решать сложные экономические и организационные задачи.

Способность организовать крупное современное производство явится лакмусовой бумажкой зрелости и жизнеспособности новой хозяйственной системы, как и способность реализовать крупные строительные проекты. Советская власть сумела уже в начале 30-х годов наладить производство массы новых сложных видов продукции и реализовать очень крупные строительные проекты. В российской же экономике за десять лет реформ ни того, ни другого сделать не удалось.

Весьма заметным и значимым хозяйственным нововведением послекризисного периода является **усиление регулирования хозяйства местными властями, особенно властями субъектов Федерации**. В основе своей эта тенденция носит конструктивный характер: в ней отражается объективная необходимость в интеграции хозяйственных усилий отдельных предприятий. На практике это стремление при неправильных методах может иметь и негативные последствия, сковывая хозяйственную инициативу самих предприятий и усиливая местнические тенденции. Окончательный баланс этих усилий неочевиден.

Первые субъекты Федерации, вставшие на этот путь – Москва, Татарстан и Башкирия, имеют различные результаты: по-видимому, они более благоприятны в Татарстане и менее – в Москве и Башкирии. Появляется все больше публикаций, в том числе и в зарубежной экономической

печати, об успехах Ульяновской области, в которой уже с 1992 г. широко применялось государственное регулирование.

Судя по бюджетным данным, улучшилось положение в экономике Кемеровской области и Красноярского края, где администрации также активно вмешивались в хозяйственную жизнь. В экономике Новгородской области наблюдаются большие успехи, связанные с огромными усилиями ее администрации по привлечению иностранного капитала, который сейчас контролирует больше половины промышленной продукции области. Возможно, новгородский эксперимент является самым успешным во всей России. Быть может, это и есть путь к возрождению экономики России? Для ответа на этот вопрос необходимо тщательное и объективное изучение ситуации. И, кроме того, где найти для всех 89 субъектов Федерации таких руководителей области, как М. М. Прусак?

Внедрение иностранного капитала в экономику России продолжалось и в 1999 г., несмотря на прогнозы о его чуть ли не тотальном бегстве из России. Прямые иностранные инвестиции, конечно, далеко не достигли нужных размеров для значительного роста инвестиций в российскую экономику, но и не сократились сильно по сравнению с предшествующим периодом, оставаясь на уровне 3 млрд дол. в год. Иностраный капитал оказывает теперь большее влияние на администрацию предприятий, в которых он принимает участие. Уже не редкость, когда иностранцы становятся президентами российских компаний, в том числе в нефтяной промышленности и черной металлургии. Все больше иностранных банков начинают обслуживать частных лиц (главным образом, персонал своих клиентов и лиц с большими вкладами).

Наряду с совершенствованием экономических институтов важнейшее направление, позволяющее обеспечить большую жизнеспособность российской экономики, — **обновление руководящего персонала**. Острая нехватка квалифицированных честных менеджеров — беда российской экономики. Судя по публикациям в печати, и здесь

наметились положительные сдвиги. Все чаще сообщают о менеджерах, сумевших вытащить из ямы уже, кажется, безнадежные предприятия. Можно привести примеры «Норильского никеля» и КамАЗа, экономическое положение которых еще недавно было очень плохим, а теперь они успешно работают и имеют неплохие показатели. О новых руководителях КамАЗа специалисты Всемирного банка говорят, что они не уступают лучшим западным менеджерам. Но процесс смены руководства не приобрел еще массового характера. Отсутствует механизм, вынуждающий предприятия менять руководство под угрозой разорения. Механизм банкротства не работает. И не только по объективным причинам, поскольку далеко не всегда банкротство зависит от качества работы предприятия, но и по субъективным: вследствие несовершенства законов банкротство часто используется как средство борьбы за собственность, а не оздоровление предприятий.

Краткосрочные и долгосрочные опасности для российской экономики

Как видим, в послекризисный период произошли немалые положительные изменения в российской экономике. Она в институциональном отношении сильно продвинулась по направлению к цивилизованной рыночной экономике. За год-полтора в этом отношении было сделано гораздо больше, чем за предыдущие 10 лет. И если бы этот процесс начался своевременно, можно было бы надеяться, что через 5–10 лет мы имели бы работающую, вполне жизнеспособную экономику. К сожалению, начавшийся процесс созидания происходит гораздо медленнее, чем процесс ее разрушения, который начался еще в 70–80-е годы, а теперь приобрел почти необратимый характер.

Я сначала остановлюсь на краткосрочных опасностях, подстерегающих российскую экономику в ближайший год, а затем на более грозных долгосрочных опасностях.

В 2000 г. осложнится обеспечение отечественной экономики топливом и электроэнергией. Еще осенью запасы

топлива на электростанциях России были намного ниже, чем в 1998 г. Чтобы не заморозить страну, пришлось вводить повышенные пошлины на вывоз топлива за границу и даже временно запрещать его. Но тем самым ухудшались возможности экспорта и получения валютной выручки. Вряд ли удастся в этом году увеличить производство топлива. Газпром, оказавшийся в критическом финансовом положении, угрожает даже уменьшить поставки газа внутренним потребителям на 10%. Все чаще сообщается об отключениях в разных районах страны электроэнергии от производственных объектов и даже жилья. С точки зрения обеспеченности топливом и электроэнергией производственную сферу в этом году ожидает, скорее всего, спад. Трудно ожидать, чтобы топливосбережение могло компенсировать уменьшение поставок топлива и электроэнергии.

Ухудшаются возможности производства и со стороны производственных мощностей. В прошлом году они еще были весьма значительны. В этом году, по моим расчетам, они уже невелики. А в тех отраслях, где резервы сохраняются (ряд отраслей машиностроения, легкой промышленности, промышленности стройматериалов и др.), реализовать их крайне трудно из-за низкого платежеспособного спроса, нехватки сырья, рабочей силы нужной квалификации.

Серьезно осложнит положение в экономике необходимость выплатить в этом году большие внешние долги, если, что весьма вероятно, кредиты международных финансовых организаций так и не поступят и не произойдет реструктуризация внешнего долга. Перед Россией тогда снова возникнет тяжелейший выбор между дефолтом и дальнейшим снижением жизненного уровня населения, чтобы высвободить ресурсы для экспорта и бюджетных выплат по внешнему долгу. К государственным внешним обязательствам федерального значения следует добавить надвигающиеся в этом году очень большие выплаты по обязательствам субъектов Федерации (например, Москвы), производственных и банковских организаций. Валют-

ные ресурсы будут ограничивать не только импорт потребительских товаров, но и сырья и оборудования, от которого сейчас очень зависит российская экономика.

В 1999 г. второй год подряд в России был неурожай зерновых. Но в отличие от 1999 г. у России сейчас нет больших запасов зерновых, и она вынуждена будет их закупать за границей, что еще больше ухудшит ее валютное положение.

Российская обрабатывающая промышленность, которая росла особенно быстро в 1999 г., столкнется с проблемами в связи с ростом иностранной конкуренции и ухудшением финансового положения. В отличие от 1998 г. в 1999 г. оптовые цены росли быстрее, чем снижался курс доллара, и это облегчает конкуренцию иностранных товаров. В то же время в самом конце года кардинально изменилось соотношение цен на товары обрабатывающей промышленности и сырье и транспортные тарифы. В течение почти двух лет крупнейшие энергетические и транспортные монополисты заморозили цены на свою продукцию, в то время как розничные цены и оптовые цены обрабатывающей промышленности и цены импорта существенно выросли. Такое положение очень сильно облегчало положение обрабатывающей промышленности, но крайне ухудшило ситуацию в сырьевых и транспортных отраслях.

В результате в 1999 г. при росте вложений в основные фонды промышленности более чем на 15% вложения в основные фонды в топливно-энергетическом комплексе сократились более чем на 10%. Это быстро сказалось на производстве топлива. В конце 1999 г. почти одновременно были подняты цены на топливо и электроэнергию и тарифы на железнодорожном транспорте примерно на 20%. При очень высокой доле топливно-энергетических и транспортных затрат в себестоимости продукции такое повышение резко уменьшит прибыльность обрабатывающей промышленности, а в некоторых отраслях приведет к убыточности.

Очень серьезно может осложнить положение российской экономики весьма вероятное снижение мировых цен на нефть. По мнению большинства аналитиков, нынешние мировые цены на уровне 25 дол. за баррель долго не продержатся и, скорее всего, снизятся до 16–18 дол. уже весной–летом.

Я перечислил далеко не все новые краткосрочные трудности этого года (например, расходы на военные действия в Чечне), но и из сказанного ясно, что **российская экономика в 2000 г. столкнется с гораздо более сложными проблемами, чем в прошлом году.** Эйфория, охватившая российских государственных деятелей от временной стабилизации, подогреваемая недобросовестной статистикой и отразившаяся в прогнозах продолжения экономического роста, в 2000 г. может сыграть с ними злую шутку.

Как это нередко бывает, умные практики оценивают положение лучше, чем оторванные от жизни чиновники. Известный новосибирский предприниматель С. Д. Проничев в конце прошлого года сказал: «Все говорят про экономический рост. Все это блеф! О каком росте может идти речь, когда работать скоро некому будет. Уже сейчас днем с огнем не сыщешь хорошего токаря, сварщика, технолога»²¹.

Но наиболее серьезные проблемы носят долгосрочный характер, поскольку связаны с важнейшими факторами экономического развития любого государства – материальными и трудовыми ресурсами.

Наиболее сложной является **проблема производственных мощностей.** Вследствие непрерывного сокращения производственных капитальных вложений их реальный объем неизбежно должен был сокращаться. Однако размеры этого сокращения по-разному оцениваются официальной статистикой и мною. Официальная статистика, опирающаяся на оценки предприятий, указывает на падение в промышленности на уровне 25%.

²¹ Алексеев Т. Проничев С. Хочу оставить о себе добрую память//Коммерсантъ-Сибирь. 1999. № 50.

Я провел самостоятельный расчет по всей производственной сфере, исходя из сроков службы основных производственных фондов и дефлятированных объемов капитальных вложений и капитального ремонта. Для перехода от динамики основных производственных фондов к динамике их активной части, непосредственно связанной с производственными мощностями, я учел разницу в сроках службы активной и пассивной части основных производственных фондов²². Продлив расчет до 1999 г., я определил, что производственные мощности сферы материального производства сократились за 1990–1999 гг. примерно в 2 раза. Это беспрецедентное для мирного времени падение.

Хотя две оценки не полностью сопоставимы (одна касается промышленности, другая – всего материального производства), поскольку в активной части производственных фондов доля промышленности велика, можно сделать вывод, что если мой расчет верен, мы имеем дело с колоссальным, не учитываемым государственными органами процессом деградации производственного потенциала, достигшей примерно 6% в год за последнее время. Только для того чтобы остановить это падение, необходимо увеличить производственные капитальные вложения в несколько раз, примерно во столько же, во сколько они сократились с конца 80-х годов, ибо уже тогда, по моим оценкам, прекратился прирост производственных мощностей.

Если же производственные капитальные вложения будут на нынешнем уровне, то уже через 10–15 лет Россия останется без производственного потенциала, а население – без рабочих мест в сфере материального производства. Следует при этом, конечно, учитывать, что сокращение производственного потенциала происходит неравномерно: в более благополучных отраслях (топливно-энергетическом и сырьевом секторах – более медленно, в сельском хозяйстве и большей части обрабатывающей промышленности – быстрее. Так что вполне вероятны

²² Результаты расчета опубликованы в статье: Суслов Н. И., Ханин Г. И. Российская экономика в 1990–1996 гг.: альтернативная оценка//ЭКО. 1997. № 11.

сохранение части производственного потенциала в сырьевом секторе и на железнодорожном транспорте для перевозки этого сырья и ликвидация остальной части производственного сектора.

Признаюсь, что у меня были некоторые сомнения по поводу величины падения производственного потенциала. Однако множество появившихся в последнее время оценок ожидаемого сокращения производственного потенциала в важнейших отраслях экономики, основанных на натуральных показателях выбытия и поступления оборудования, подтвердили обоснованность моих расчетов. Я приведу только часть этих оценок.

Начну с сельского хозяйства. Парк зерновых комбайнов сократился с 405 тыс. в 1990 г. до 205 тыс. в 1999 г. при незначительном изменении его марочного состава, ибо на приобретение более современных комбайнов у сельскохозяйственных предприятий не было средств. В связи с сокращением парка комбайнов посевные площади под зерновые уменьшились за этот период на одну четверть, причем этот процесс идет по нарастающей, в прошлом году снижение составило почти 10%. Некоторые специалисты предсказывают сокращение посевных площадей под зерновые уже к 2003 г. еще в 2 раза.

Кажется, преувеличение. Но если учесть, что из этих 205 тыс. комбайнов только 83 тыс. исправны²³, оно таким не покажется. Даже если считать, что в начале периода неисправными были 30% комбайнов, то реальное сокращение достигнет уже почти 4 раз. С учетом неполного использования, возможно, частично избыточных комбайнов в начале периода (при обычных сроках уборки) оценка возможного сокращения посевных площадей под зерновыми выглядит вполне реальной. Но сельское хозяйство (производство зерновых – как раз в меньшей степени) находилось в 90-е годы в особо неблагоприятных условиях вследствие диспаритета цен. Здесь спад капитальных вложений был наибольшим. Посмотрим теперь

²³ Николаев Г. Комбайн подкрался незаметно//Известия. 12.10.99. С. 5.

на положение в более благополучных отраслях, где сокращение производственных капиталовложений было наименьшим.

Возьму самую благополучную у нас отрасль – газовую промышленность. Производство в ней не сокращалось, значительная часть ее продукции идет на внешний рынок, где расплачиваются валютой. Капитальные вложения и в этой отрасли, однако, упали почти в 2 раза за 90-е годы. В результате ввод в эксплуатацию газовых скважин сократился с 274 в 1997 г. до 177 в 1998 г., или почти вдвое, а проходка в эксплуатационном и разведочном бурении – с 367 до 227 тыс. куб. м²⁴. Сколь мизерны эти объемы – свидетельствует их сопоставление с имеющимся фондом газовых скважин в размере 10000 штук²⁵. При среднем сроке службы скважин в 10–15 лет производственные возможности газовой промышленности сокращаются на 6–8% в год, по самой грубой оценке, не учитывающей характера месторождений.

Вполне понятно поэтому решение Газпрома сократить поставки газа отечественным потребителям в 2002 г. на 20% по сравнению с нынешним уровнем, вызвавшее панику у производителей электроэнергии. Уже заявленное намерение о снижении поставок газа в этом году может привести, по оценке энергетиков, к сокращению производства электроэнергии на 10%²⁶, что подтверждает высказанный нами выше прогноз. По предположению главы Минтопэнерго В. Калюжного, в этом году следует ожидать падения производства газа на 20 млрд куб. м²⁷, или примерно на 3,5%, что означает сокращение внутреннего потребления уже более чем на 5%.

Катастрофическим можно назвать состояние оборудования в электроэнергетике. По оценкам РАО «ЕЭС России», к 2005 г. половина (!) генерирующего оборудования

²⁴ Сильный Газпром – сильная Россия//Трибуна. 10.07.99.

²⁵ Латынина Л. Газпром – дело труба//Совершенно секретно. 2000. № 1. С. 3.

²⁶ Жук Р. РАО ЕЭС предпочла газ углю//Коммерсантъ. 16.12.99.

²⁷ Рыбальченко И., Сапожников П., Тягай С. Газпром раскололся//Коммерсантъ. 29.01.2000. С.1.

выработает парковый ресурс²⁸. Ничего удивительного, если учесть, что несколько последних десятилетий вводилось по 6 млн кВт мощностей, а последние годы – меньше 1 млн. Но если будет потеряна половина мощностей в электроэнергетике, автоматически сократится производство во всех отраслях-потребителях даже больше чем наполовину, поскольку снизить электропотребление в бытовом секторе или, скажем, у организаций Министерства обороны намного труднее. И у газовиков, и электроэнергетиков общая беда – неплатежи потребителей. В больной экономике не может оставаться здоровой ни одна отрасль.

Не лучше, чем в топливно-энергетическом комплексе, положение и на транспорте. Сокращение парка оборудования, подвижного состава в большинстве отраслей составляет 30–40%, а иногда и больше. Поступление оборудования в эти отрасли за счет внутреннего производства и импорта во много раз уступает выбытию. И здесь сроки службы оборудования намного превышают нормативные. Велик износ пути, особенно в железнодорожном транспорте. Очень велик износ и на трубопроводном транспорте, что угрожает многочисленными авариями. Особенно критическое положение на воздушном транспорте, где, по мнению специалистов, большая часть сохранившегося парка выйдет из эксплуатации уже к 2006 г.

Все 90-е годы терпимый жизненный уровень для значительной части населения и поддержание функционирования многих общественных служб осуществлялось **за счет военных расходов**, действительно раздувшихся в советские годы. Речь идет о сокращении и личного состава, и поставок техники и других материально-технических ресурсов. Но теперь этот очень значительный ресурс исчерпан. По данным Минобороны, сроки службы основной части оставшихся после большого сокращения вооружений сухопутных войск и военно-морского флота истекут через семь лет, ракетных войск стратегического назначения – к 2006 г., военно-воздушных сил (включая сред-

²⁸ Чубайс раскошелится//Век. 1999. № 27.

ства противовоздушной обороны) – к 2015 г. Одним словом, уже в первом десятилетии будущего века Россия останется вообще без вооруженных сил. Хотя уже и сейчас среди оставшегося вооружения только 25% можно считать современным²⁹.

Инвестиционные расходы и заказы военной техники издавна были конкурентами и за финансовые, и за материальные ресурсы, которые у них во многом общие.

Все более сложным становится и положение с **минерально-сырьевой базой страны**, по инерции считающееся благополучным. Не должны вводить в заблуждение абсолютные разведанные запасы, действительно самые большие в мире. По некоторым оценкам, из общего их объема в 28,3 трлн дол. рентабельны месторождения, оцениваемые только в 1,5 трлн дол.³⁰ По оценке бывшего министра геологии СССР Е. Козловского, на рубеже веков произойдет обвальное выбытие действующих горнодобывающих мощностей при том, что новые мощности из-за резкого сокращения геологоразведочных работ не осваиваются и не открываются³¹.

Не меньшую опасность, чем состояние материально-технической базы российской экономики, для ее будущего представляет **состояние ее человеческой базы**. В 90-е годы и в этой сфере происходили столь же разрушительные процессы. Резкое сокращение расходов на образование и здравоохранение подрывало физическое и интеллектуальное здоровье всего населения, особенно молодежи. Имеются многочисленные исследования, говорящие о том, что физическое здоровье поколения, вступающего в начале века в трудовую жизнь, намного хуже, чем у их предшественников, значительно ниже и их интеллектуальный уровень (это фиксируется тестами). Вынужденное безделье или смена занятий («челночная» торговля) коснулись многих миллионов людей. Они потеряли свои прежние трудовые навыки, не приобретя толком новых.

²⁹ Булавинов И. «Оборонку» заказали//Коммерсантъ. 28.01.2000. С. 2.

³⁰ Мировая экономика/Под редакцией А. С. Булатова. М., 1999. С. 122.

³¹ Козловский Е. Ресурсы России//Завтра. 1999. № 13.

Отсюда буквально крик производственников об отсутствии квалифицированных кадров. А они покинули в это десятилетие Россию, обогатив своими знаниями и талантом США, Израиль и другие страны, но лишив очень значительного интеллектуального капитала Россию. Вполне вероятно, что потери человеческого капитала в эти годы при правильном их расчете окажутся не меньше, чем потери основных фондов. Некоторые исследователи оценивают их даже в триллион долларов, включая сюда, правда, и потери от послереволюционной эмиграции.

Краткосрочные и долгосрочные опасности для российской экономики настолько велики, что предстоящие годы окажутся самыми тяжелыми для российской экономики и для России вообще. В этот период, в сущности, должен решиться вопрос, останется ли Россия самостоятельным государством.

Выводы

Системный кризис, кульминацией которого стал финансовый кризис 1998 г., показал нежизнеспособность созданной в России экономической модели. Под влиянием кризиса в России в послекризисный период начались позитивные процессы оздоровления экономического механизма. Однако материальные и человеческие потери «безумного десятилетия» оказались столь велики, что медленные эволюционные изменения в экономическом механизме могут лишь отдалить наступление полного краха российской экономики и общества, скажем, с 10–15 до 30 лет. Как можно в этих условиях спасти российскую экономику от краха – это отдельный большой вопрос. Я писал об этом с 1992 г. в журнале «ЭКО», без какого-либо отклика со стороны российской власти (впрочем, их не было и на близкие по содержанию выступления других экономистов). Однако сейчас ситуация намного драматичнее. Власть не знает или не имеет ума и смелости сказать правду российскому народу о реальном состоянии общества. А без этого невозможно и принятие действительно радикальных мер по спасению экономики и общества.

Положение в России сейчас удивительно напоминает ситуацию в СССР в конце нэпа. Та же экономическая и военная беспомощность, отставание от западных стран на несколько десятилетий. В некоторых отношениях сейчас положение даже тяжелее. Тогда речь не шла о катастрофическом сокращении основных производственных фондов, только о медленном росте. В других отношениях оно лучше. Еще сохраняется довольно мощный научно-образовательный комплекс, довольно высока образованность населения. Гораздо лучше обеспеченность разведанными полезными ископаемыми, сохранилась городская инфраструктура. Но все равно для преодоления накопившейся отсталости нужны гигантские усилия и жертвы, соизмеримые с теми, которые были понесены в течение 25 сталинских лет, пока страна могла позволить себе начать жить сносно. Важно только, чтобы эти жертвы не пропали и понесли их, прежде всего, те, кто способен их нести и обязан хотя бы частично отдать обществу то, что незаслуженно взял у него в предыдущий период.

Вряд ли такие грандиозные задачи могут быть решены при нынешнем общественном и экономическом механизме. Трагедия российской экономики – не только в огромном ухудшении уровня жизни основной части населения за 90-е годы. Оно было очень значительным и в период капиталистического первоначального накопления, и в период первоначального социалистического накопления (по размерам уменьшения реальных доходов населения первая половина 30-х годов в СССР вполне сопоставима с 90-ми годами в России). Но в результате этих жертв в СССР была создана новая жизнеспособная социальная и экономическая система и произошла промышленная и сельскохозяйственная революция, а в России в современной ситуации имело место колоссальное разрушение производственной и интеллектуальной базы экономики и общества. И для ее восстановления потребуются новые очень большие дополнительные жертвы.



ПРИВАТИЗАЦИЯ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

А. М. ИЛЫШЕВ,
доктор экономических наук,
Уральский государственный
профессионально-педагогический университет,
И. В. СУЧКОВА,
кандидат экономических наук,
Уральский государственный технический
университет

Последствия приватизации – тема многих научных дискуссий. И это неудивительно, ведь приватизация – чрезвычайно сложный процесс, затрагивающий практически все сферы экономической, политической и социальной жизни. В целом множество суждений можно свести к одному: итоги приватизации разочаровывают. Всесторонний анализ причин этого – тема отдельного разговора. В данной же статье сделаны попытки рассмотреть влияние приватизации на использование нематериальных активов.

Позволим себе небольшой экскурс в историю. В 1992 г., когда началась приватизация, нематериальные активы и важнейшая их составная часть – объекты интеллектуальной собственности (далее ОИС) были «terra incognita» для российской экономики. Поэтому в процессе приватизации, проведенной в соответствии с Федеральным законом от 3 июля 1991 г.



№ 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», на территории Свердловской области, как, впрочем, и везде, в состав приватизируемого имущества не были включены нематериальные активы предприятий.

В более поздних нормативных актах отражены попытки урегулировать вопросы приватизации предприятий, деятельность которых неразрывно связана с объектами интеллектуальной собственности. Так, в Положении о приватизации объектов научно-технической сферы прямо говорится о том, что в состав стоимости приватизируемого имущества должны включаться патенты на изобретения и промышленные образцы, свидетельства на полезные модели, товарные знаки и права владения и пользования наименованиями мест происхождения товаров, лицензий на объекты промышленной собственности, а также иные нематериальные активы, используемые в хозяйственной деятельности и приносящие доход. Тем не менее в целом это не изменило сложившейся ситуации, поскольку отсутствовал механизм реализации принимаемых решений, да и сами эти решения в процессе форсированной приватизации нередко запаздывали.

Существовал еще один фактор, который не позволял учесть нематериальные активы при изменении форм собственности предприятий. В ходе первого этапа приватизации государственных и муниципальных предприятий не было предпринято серьезных попыток решить проблему определения стоимости этих объектов, а вопросы оценки в данной ситуации принципиальны.

В пакете нормативных документов по приватизации Госкомимуществом РФ были разработаны Временные методологические указания по оценке стоимости объектов приватизации (приложение № 2 к Указу Президента РФ от 29.01.92 г. № 66). В соответствии с этими Временными указаниями при оценке стоимости имущества приватизируемого предприятия учитывалась его балансовая стоимость за вычетом износа, которую, естественно, принадлежащие предприятию нематериальные активы, иметь

не могли, хотя бы потому, что не были поставлены на баланс. При этом предусматривалось, что неучтенные основные средства, выявленные в процессе инвентаризации, могли быть оценены, исходя из действующих прейскурантов и т. п., но по нематериальным активам подобные прейскуранты отсутствовали, и в акте они отражались без указания стоимости.

Таким образом, не получившие стоимостной оценки права на ОИС, принадлежащие государственному предприятию и не учтенные в балансе в качестве нематериальных активов, при приватизации были переданы новому владельцу безвозмездно.

К чему это привело?

Во-первых, к занижению стоимости государственного имущества. Во-вторых, к недополучению в соответствующие бюджеты значительных финансовых средств, полученных от приватизации. В-третьих, к тому, что собственники приватизированных предприятий незаконно присваивают нематериальные активы. В-четвертых, к значительному ущербу экономической безопасности страны и ее регионов (особенно если в приватизации участвовал иностранный капитал).

Свердловская область одной из первых проявила экономический интерес к нематериальным активам. Так, 6 апреля 1999 г. Областная Дума Свердловской области приняла постановление № 360-ПОД «Об информации областной комиссии по анализу итогов приватизации в Свердловской области в 1992–1996 годах о государственном имуществе (нематериальных активах предприятий), не включенном в состав приватизированного имущества на территории Свердловской области». В нем предусмотрен новый порядок учета нематериальных активов при корректировке итогов приватизации. Данный опыт может быть использован и в других регионах России.

Охарактеризуем основные направления, обозначенные в вышеназванном Постановлении Областной Думы, и оценим возможности их практической реализации.

1. Уточнение понятия «приватизация предприятий», данного в ст. 1 Закона о приватизации. В настоящее время оно устарело и нуждается в новой редакции. Под приватизацией государственных предприятий следует понимать не просто приобретение в частную собственность у государства неких объектов собственности (набора движимого и недвижимого имущества), а приобретение у государства **целостного имущественного комплекса**. В его состав могут входить все виды имущества, предназначенные для деятельности предприятия, включая как материальные активы, права требования, долги, так и исключительные права на объекты интеллектуальной собственности.

2. Пересмотр норм действующего законодательства, регулирующего взаимоотношения по объектам интеллектуальной собственности.

Процессу приватизации ОИС мешают как пробелы законодательства, регулирующего исключительные права, так и его правовая размытость. До сих пор отсутствуют нормативные акты, содержащие ответы на следующие важные вопросы:

- принадлежность прав на создаваемые на средства государственного бюджета объекты интеллектуальной собственности;
- методы оценки ОИС и то, какой орган будет нести ответственность за проведение этой оценки;
- принципы включения ОИС в уставный капитал государственных (муниципальных) предприятий в процессе подготовки их к приватизации;
- формы и методы участия в этом процессе Свердловского областного комитета по управлению государственным имуществом и других государственных органов.

В связи с этим комитету Областной Думы по экономической политике, бюджету, финансам и налогам и комитету по вопросам промышленной политики и хозяйственной деятельности было предложено подготовить законодательные инициативы по внесению изменений и дополнений в

законы Российской Федерации от 08.01.98 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», от 29.07.98 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности», от 26.12.95 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и в Государственную программу приватизации на 2000 г. с целью полного учета государственного имущества в виде нематериальных активов.

3. Определение реального собственника объектов интеллектуальной собственности и проработка возможности заключения соглашения с Правительством Российской Федерации о переуступке прав собственности на выявленные объекты интеллектуальной собственности на территории Свердловской области.

Региональным властям важно тщательно разобраться с имущественными правами на ОИС. Как правило, они создавались на бюджетные средства в научно-исследовательских организациях, и особенно на тех промышленных предприятиях, где были научно-исследовательские институты, лаборатории, конструкторские бюро. Поэтому структура таких ОИС имеет свои особенности. Это, как правило, результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок: научно-техническая продукция; рационализаторские предложения; патенты на изобретения, промышленные образцы; свидетельства на полезные модели.

При приватизации этих организаций правами на интеллектуальную собственность пренебрегли, и доля государства в акционерном капитале оказалась заниженной, либо государство вообще осталось за пределами списка учредителей создаваемых акционерных обществ. Поэтому Уральский регион имеет как бы «скрытый резерв», и при мобилизации определенных денежных средств можно восстановить (или установить) данные права. В результате, во-первых, увеличится доля государства в уставном капитале приватизированных предприятий, во-вторых, в случае коммерческой реализации патентных и беспатентных лицензий государство сможет получать дополнительные доходы в виде паушальных выплат или платежей роялти.

Однако далеко не все приватизированные предприятия смогли оценить, поставить на учет и использовать в собственных интересах нематериальные активы. Известны случаи, когда работники этих предприятий, увольняясь, прихватывали с собой папки с научно-техническими разработками и применяли их в коммерческих целях. Кроме неконтролируемого использования незапатентованных прав на ОИС, происходит их документальное переоформление частными лицами на свое имя.

В результате потери несет не только государство, но и сами акционерные общества, которые, показав в бухгалтерском балансе прочерк или сотую долю процента по строке «Нематериальные активы», тем самым практически расписывались в неспособности управлять ими.

Здесь особое внимание необходимо уделить двум спорным вопросам, получившим отражение в специальной литературе¹.

Во-первых, имеет ли право исполнитель госбюджетных НИОКР, поставив госзаказчику научно-техническую продукцию, затем самостоятельно продать ее третьим лицам, в том числе за рубеж?

Права сторон на результаты НИОКР регулируются ст. 772 ГК РФ, которая устанавливает, что «стороны... имеют право использовать результаты работ в пределах и на условиях, предусмотренных договором». Поэтому если в условиях договора на выполнение НИОКР для исполнителя нет ограничений на продажу научно-технической продукции третьим лицам, то в этом случае вступает в силу презумпция, содержащаяся в п. 2 ст. 772 ГК РФ, согласно которой «исполнитель вправе использовать полученные им результаты работ для собственных нужд».

Однако такой подход не должен носить универсальный характер по отношению к любой научно-технической продукции. Так, согласно Постановлению от 29.09.98 г. № 1132 «О первоочередных мерах по правовой защите интересов

¹ Смирнов В. Кому должны принадлежать права на НТП? //Интеллектуальная собственность. 1999. № 3. С.53.

государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения», права на указанные результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет средств республиканского бюджета, принадлежат Российской Федерации, если до вступления в силу настоящего постановления они не являлись объектами исключительного права физических или юридических лиц, а также если информация об указанных результатах не являлась общедоступной.

Поэтому право государства отчуждать и распоряжаться некоторыми видами научно-технической продукции, полученными в результате госбюджетного финансирования и попадающими под юрисдикцию Закона о государственной тайне, конечно, неоспоримо и не подвергается сомнению, пока информация такого рода считается секретной.

Если речь идет о Свердловской области, в которой преобладает «военный интеллект», то она действительно сможет стать его собственником. Ведь тематика многих научно-технических работ, выполняемых по государственному оборонному заказу, давно стала открытой, и грифы «Для служебного пользования» и «Секретно» уже сняты. А значит, появилась возможность коммерческой реализации ОИС третьим лицам.

Во-вторых, кому принадлежат права на объекты интеллектуальной собственности, создаваемые в результате госбюджетных НИОКР?

Дать однозначный ответ на этот вопрос очень сложно, но его важность несомненна. Для начала нужно отметить, что к настоящему времени результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ могут находиться у предприятий различной формы собственности: унитарных, казенных, а также приватизированных. Если с первыми двумя государство как фактический собственник этих предприятий может договориться о перераспределении прав на результаты НИОКР, то для отъема у приватизированного

предприятия прав на ОИС, которые перешли к нему в составе всего имущественного комплекса, требуется или специальный закон, или наличие очень серьезных нарушений при приобретении таких прав. В связи с этим была предпринята попытка изменить нормы, установленные ГК РФ, проведением через Государственную Думу законопроекта о служебных изобретениях.

В этом проекте в отношениях по служебному изобретательству появляется дополнительный субъект права – государство в лице госзаказчика, выступающего как бы работодателем второго уровня². При этом такая новация обосновывается интересами государства в компенсации средств, понесенных при финансировании научно-технических работ (особенно для военно-промышленного комплекса), необходимостью восстановления государственного контроля над рядом приватизированных предприятий и за передачей технологий.

Когда такая попытка не удалась, по этому вопросу было принято несколько нормативных актов: Указ Президента РФ от 14.05.98 г. «О правовой защите результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения», Указ Президента РФ от 22.07.98 г. № 863 «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий» и Постановление Правительства от 29.09.98 г. № 1132 «О первоочередных мерах по правовой защите интересов государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения».

² Законодательные акты, осуществляющие правовое регулирование ОИС, предусматривают вне зависимости от источников финансирования только двух субъектов прав, могущих быть владельцами прав на ОИС, – автора и работодателя, а ко всем остальным лицам права на такие объекты могут перейти только в результате универсального правопреемства.

Необходимо отметить, что ст. 3 ГК РФ разрешает регулирование имущественных отношений, в том числе и по объектам нематериальной сферы, с помощью таких актов, если они при этом не вступают в противоречие с действующим законодательством. Исходя из этой нормы правомерность указания, содержащегося в ст. 4 Постановления Правительства № 1132 («Право на получение патента... принадлежит РФ»), оказывается очень сомнительной.

Поэтому скорейшее решение вопроса о принадлежности прав на ОИС, созданные за счет бюджетного финансирования, крайне необходимо.

4. Определение возможности проведения инвентаризации нематериальных активов предприятий и организаций, находящихся на территории Свердловской области.

На наш взгляд, целесообразнее вести речь не об инвентаризации (как в Постановлении Областной Думы), а об общеобластной переписи нематериальных активов, находящихся на государственных предприятиях, в акционерных обществах, а также на всех тех приватизированных объектах, где в процессе приватизации интеллектуальная собственность не учитывалась.

Причем перепись необходимо провести не только в сфере производства, но и в науке, образовании, здравоохранении, культуре. Территориальные органы Госкомстата имеют квалифицированные кадры и опыт проведения подобных работ.

С учетом результатов переписи нематериальных активов регион реально может повысить обоснованность и эффективность социально-экономических программ, определить направления научно-технического развития.

5. Рассмотрение вопроса о включении в закон областного бюджета расходов на оценку интеллектуальной собственности.

В последнее время постоянно предпринимаются попытки дать стоимостные оценки научно-технического и куль-

турного потенциала научных организаций, музеев, библиотек и региона в целом. Выполняться эта задача должна специально созданным администрацией региона структурным подразделением с привлечением профессиональных оценщиков интеллектуальной собственности. Прежде всего необходимо выявить затраты на создание этих объектов, а затем определить и рыночную стоимость с учетом ожидаемого экономического или социального эффекта от их использования.

Администрация, располагая точной информацией о стоимости имеющегося в регионе интеллектуального потенциала, сможет не только использовать региональный бюджет с максимальной отдачей, но и на объективной основе определять дальнейшие приоритеты в развитии региона, сможет найти новые подходы к распределению капиталовложений в науку, культуру, образование, здравоохранение или на другие цели, напрямую не связанные с производством материальных ценностей.

6. Включение в Программу управления государственной собственностью Свердловской области работ по вовлечению в хозяйственный оборот государственных нематериальных активов.

Выгоды и преимущества, которые регионы могут получить при умелой работе с этими объектами, объясняются несколькими факторами. Во-первых, исключительный характер прав интеллектуальной собственности обеспечивает их владельцам монополию на законном основании, а значит, и возможность получения высоких прибылей и других конкурентных преимуществ. Во-вторых, двойственный характер ОИС позволяет, с одной стороны, использовать их как ресурсный потенциал региона, способствуя тем самым выпуску высококачественной продукции, с другой – ОИС могут являться самостоятельным предметом купли-продажи (т. е. товаром), сделкам с которым органически присуща высокая доходность³.

³ См.: Илышев А., Сучкова И. «Болевые точки» интеллектуальной собственности // ЭКО. 1999. № 11. С. 38.

В связи с этим Областная Дума предусмотрела, начиная с 2000 г., увеличение денежных поступлений от введения в хозяйственный оборот нематериальных активов. Для этого необходимо: внести ОИС в реестр казенного имущества Свердловской области; привести договоры купли-продажи имущества государственных предприятий за 1992–1996 г. в соответствие с требованиями федерального законодательства по приватизации в части нематериальных активов; определить целесообразность создания уполномоченного органа по работе с интеллектуальной собственностью.

Свердловская область обладает огромным интеллектуальным потенциалом, сосредоточенным в большом пласте научно-технических разработок, аккумулированных в НИИ, вузах, опытно-конструкторских лабораториях, а также в высоком уровне образования и культуры населения. Этот потенциал в совокупности с привлеченным иностранным капиталом способен дать мощный импульс ускоренному экономическому росту. Вопрос только в том, сможет ли Свердловская область воспользоваться этим шансом. Ведь на федеральном уровне достаточной правовой основы для восстановления государственного контроля над приватизированными предприятиями за счет интеллектуальной собственности пока нет. Однако многие проблемы здесь могут быть успешно решены и на региональном уровне.

Уважаемые читатели!

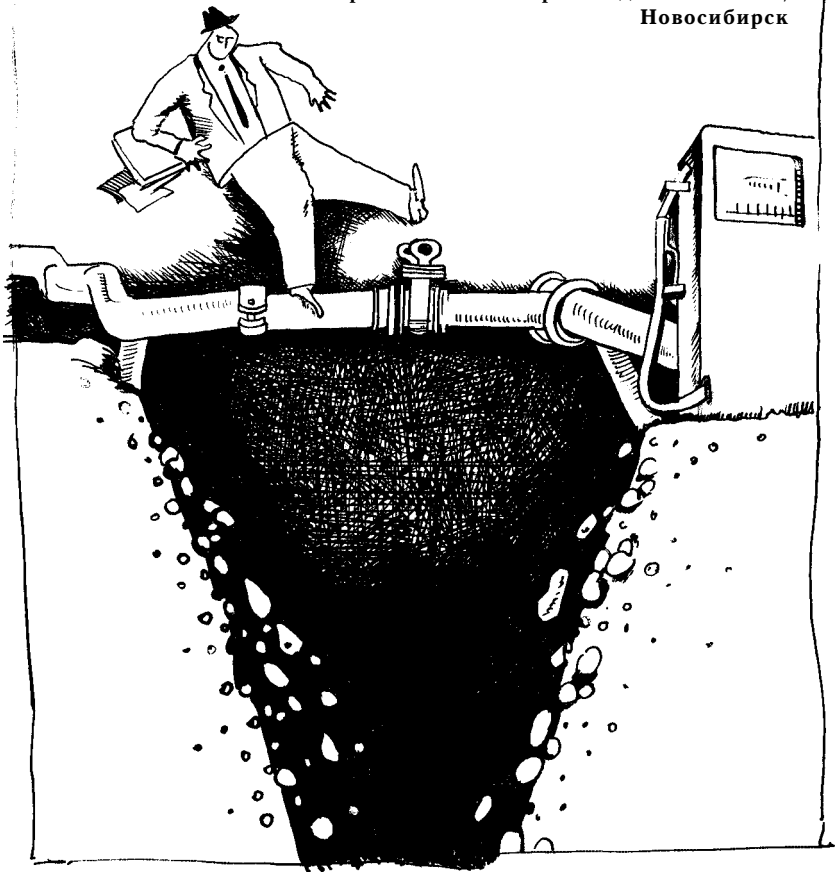
Вы можете заказать электронную версию журнала на полугодие, нужный Вам номер и даже отдельную статью.

Для этого пришлите заявку по электронной почте: **eco@ieie.nsc.ru**.



«ЧЕРНЫЕ ДЫРЫ» НА РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ

И. А. ДИДЕНКО,
ЗАО «Деловые услуги»,
В. А. КРЮКОВ,
доктор экономических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск



По каким каналам бензин и керосин к нам перетекают

Новосибирская область расположена между двумя нефтеперерабатывающими заводами – Омским (на западе) и Ачинским (на востоке). Омский НПЗ по праву считается лучшим в России. Его нефтепродукты отличаются более высоким качеством (например, устойчиво снижается доля выпуска этилированных бензинов). В то же время Ачинский НПЗ имеет большую долю «выхода» мазута.

Цены на ачинские нефтепродукты в Новосибирске всегда выше. Но лидером повышения цен выступает Омский НПЗ: если он повышает цены, то затем с лагом в месяц или полтора аналогичные шаги предпринимает Ачинский НПЗ.

Обращает на себя внимание прекращение поставок по трубопроводу Омск – Сокур и рост поставок железнодорожным и автомобильным транспортом. Причины этого как чисто коммерческие (зачеты и расчеты небольшими партиями непосредственно с НПЗ), так и обусловленные спецификой современной экономической ситуации в России. А именно: переброска нефтепродуктов на территорию Новосибирской области из Омска по продуктопроводу дешевле по сравнению с железной дорогой почти на 10%.

Однако, казалось бы, вопреки здравому смыслу, это обстоятельство все меньше принимается во внимание, и большинство независимых поставщиков предпочитают пользоваться услугами железной дороги или даже вывозить нефтепродукты автотранспортом (на расстояние свыше 500 км).

Основная причина этого заключается в меньшей прозрачности операций, проводимых с Омским НПЗ (который находится на территории другой области) по сравнению с нефтебазами «Красный Яр» или «Сокур» (расположенные непосредственно на территории Новосибирской области, они всегда под бдительным присмотром местной исполнительной власти и фискального контроля).

Именно меньшая прозрачность торговых операций с Омском привлекает независимых поставщиков. В конечном счете

это и обеспечивает им прибыль, намного превышающую 10%-й выигрыш на транспортных перевозках. Омский НПЗ (ОАО «Сибнефть») и Ачинский НПЗ (ОАО «Юкос», а до 1998 г. – ОАО «Восточная нефтяная компания»), таким образом, объективно являются конкурентами на рынке нефтепродуктов Новосибирской области. Однако конкуренция касается не всей номенклатуры нефтепродуктов, а только автомобильного бензина. В поставках мазута и авиакеросина НПЗ взаимно дополняют друг друга.

Первая кровь

На самом начальном этапе вопрос о том, кто и как будет определять ситуацию на рынке нефтепродуктов Новосибирской области, понимался весьма однозначно – ситуацию будет определять Администрация области, а оператором (исполнителем) ее решений будет выступать АО «Новосибирскнефтепродукт». До 1992 г. в области функционировало территориальное подразделение концерна «Роснефтепродукт» – Новосибирское управление по обеспечению нефтепродуктами, имевшее статус государственного предприятия (ГП) «Нефтепродукт». Данное управление являлось единственным «действующим лицом» в сфере нефтепродуктообеспечения и восполняло потребности в топливе всех отраслей народного хозяйства.

В конце 1993 г. Новосибирское управление ГП «Нефтепродукт» (в соответствии с общепринятым подходом к акционированию предприятий нефтяного сектора) было преобразовано в акционерное общество «Новосибирскнефтепродукт» (АО «ННП»). Последнему довольно длительный период (до 1995 г.) удавалось сохранять суверенитет – 38% акций (или 51% голосующих) были закреплены в государственной собственности, 25% находилось в доверительном управлении ГП «Роснефть», а 13% – в доверительном управлении Администрации области. Часть акций была распределена между членами трудового коллектива, а часть – продана на чековых аукционах (тем, кто предложил наибольшее число приватизационных чеков в расчете на определенное число акций).

В течение двух лет велись переговоры об условиях передачи государственного пакета акций АО «ННП» одной из формируемых вертикально-интегрированных компаний. В 1993–1994 гг. чаша весов склонялась к вхождению АО «ННП» в состав компании, формируемой под эгидой АО «Омский НПЗ» (что было вполне естественно с экономической точки зрения).

Однако изменение состава и перечня формируемых компаний, в частности, создание ОАО «Сибнефть» (под фактическим управлением группы Б. А. Березовского), привело к тому, что государственный пакет акций АО «ННП» был передан ОАО «Восточная нефтяная компания». Представляется, что Администрация Новосибирской области предпочла «местную» нефтяную компанию. Она рассчитывала, что в этом случае сохранит хоть какую-то возможность влияния.

Переговоры о вхождении в состав той или иной нефтяной компании продолжались с 1992–1995 гг. Все это время АО «ННП» фактически находилось под управлением местных органов исполнительной власти (прежде всего Администрации области). Основная задача местных органов власти состояла (и состоит до настоящего времени) в обеспечении социальной стабильности. Для этого требуется реализация широкого круга социально-ориентированных проектов и программ. Не последнее место в этих программах занимают теплоснабжение, поддержка сельских производителей, содержание социальной сферы и т. д. Для решения всего комплекса данных задач органы исполнительной власти не только в области, но и в России в целом в достаточной мере не имели, начиная с 1989 г., ни финансовых, ни материальных ресурсов (и не имеют до настоящего времени).

Именно по этой причине фактическое выполнение значительной части социальных программ (в отношении их финансирования) было возложено на топливно-энергетический сектор экономики России. Это выразилось в фактически бесплатных поставках энергоносителей, имеющих честь пребывать в рамках государственного заказа (так

продолжалось до 1995 г.). Запрещалось отключение социально-значимых потребителей от поставок природного газа, тепла и энергии и т. п.

С этой точки зрения в 1992–1995 гг. Администрация области не отличалась особой оригинальностью в своем «доверительном» управлении АО «ННП». Главная направленность такой деятельности состояла в «...бесперебойном снабжении предприятий области нефтепродуктами» (стандартная преамбула во многих распоряжениях главы Администрации области по вопросам нефтепродуктообеспечения).

Интересно, что при этом само государство является одним из основных «генераторов» неплатежей и финансовой нестабильности. Выпуск долговых обязательств, как правило, не обеспечен предстоящим поступлением финансовых ресурсов. Его цель в том, чтобы снять остроту социальной напряженности.

В 1992–1994 гг. Администрация области, добиваясь получения нефтепродуктов с Омского и Ачинского НПЗ, нередко передавала их на реализацию АО «ННП». Сделки совершались с условием последующего погашения задолженности АО «ННП» перед Администрацией и, соответственно, Администрации перед заводом-поставщиком. Однако, поскольку отсутствовали действенные процедуры взыскания задолженности с социально-ориентированных потребителей, задолженность последних перед АО «ННП» имела тенденцию к неуклонному росту. В свою очередь нарастала задолженность АО «ННП» перед Администрацией области. Соответственно росла и задолженность Администрации области заводам-поставщикам.

В конечном счете региональный вариант централизованного нефтепродуктообеспечения в конце 1993 г. потерпел полное фиаско. АО «ННП» накопило огромный долг перед Администрацией области (свыше 17 млрд руб., или 6–7 млн дол.), а Администрация осталась должна заводам-поставщикам. Результатом всей этой истории стало возникновение на территории области «бензинового кризиса».

АО «ННП», обремененное долгами перед Омским и Ачинским НПЗ, не смогло продолжать кредитование социально-значимых потребителей не только из-за отсутствия финансовых средств на приобретение нефтепродуктов: пошатнулось и доверие заводов-поставщиков к обязательствам Администрации области. В Новосибирске, начиная со второй половины 1993 г., на АЗС выстроились многокилометровые очереди, а службы пожарной охраны, скорой медицинской помощи, общественного транспорта были обеспечены горючим не более чем на 5–10%.

Деньги пахнут наживой

Обострение топливного кризиса заставило органы исполнительной власти (как на федеральном, так и на региональном уровне) пойти на легализацию значительного числа независимых нефтетрейдеров. Их деятельность на торговой арене стала особенно заметна как раз в этот период. Были сформулированы требования и условия для создания самых различных типов производственных объектов в сфере нефтепродуктообеспечения – не только стационарных АЗС, но и контейнерных (без специальных павильонов), передвижных (заправка с бензовозов), а также для создания перевалочных складов (нефтебаз и нефтеналивных станций для оптовой торговли).

В течение весьма короткого времени число выданных лицензий в соответствии с данными правилами и условиями только в Новосибирской области превысило несколько сотен. Однако число реально оперирующих независимых компаний и независимых операторов было значительно меньше, чем число выданных лицензий. Основные причины – те же, что и в любом другом регионе России: высокие барьеры входа на рынок. Они обусловлены не только сложностью преодоления бюрократических процедур, связанных с началом реального дела (так, для согласования строительства первой АЗС в Москве в 1994 г. нефтяной компании «ЛУКойл» необходимо было пройти почти 50 инстанций), но и размером первоначального капитала (в Новосибирске для участия в конкурсе на раз-

мещение АЗС в привлекательном месте претендент обязан был подтвердить инвестиционные возможности в размере 2 млрд руб., или около 500 тыс. дол.), а также высокой степенью криминализации данного вида бизнеса.

Так, к апрелю 1996 г. в области было выдано 698 лицензий, дающих право на реализацию нефтепродуктов (лицензия выдается на каждый вид деятельности в отдельности). В целом же к середине 1996 г. в области лицензиями на право продажи нефтепродуктов обладали более 200 фирм. При этом почти в то же самое время, в начале 1996 г., по данным Областного комитета госстатистики, в области было только... 24 организации, занимающиеся на деле реализацией нефтепродуктов.

Отсутствие четких правил торговли, пробелы в налоговом законодательстве и слабость фискальных органов сделали бензиновый бизнес на определенное время суперприбыльным. Так, в 1994 г., по оценкам специалистов, превышение розничных цен над оптовыми на московском рынке достигало 1000% (Сегодня. 1994. 9 ноября). Однако такая прибыльность, например, в Москве не изменила состава участников рынка, что позволяет сделать вывод о том, что «барьеры входа» были несопоставимы в тот период с этой колоссальной суммой.

Администрация Новосибирской области предполагала придать процессу децентрализации системы нефтепродуктообеспечения управляемый характер. С этой целью в начале 1994 г. была разработана программа «Система услуг на транспорте».

Однако добиться желаемого местным органам исполнительной власти не удалось. В определенный момент события начали развиваться настолько стремительно, что инертная бюрократическая машина уже не могла за ними поспеть.

Децентрализация системы нефтепродуктообеспечения подтолкнула скрытые возможности «дикого» рынка. Наиболее интенсивно это проявилось в сегменте розничной торговли. По всему Новосибирску (а также на ближайших подъездах к городу) стояли бензовозы, отпускающие бензин

с нарушением всех противопожарных, экологических норм и правил, а также налогового законодательства. В 1994 г. рентабельность торговли бензином в Новосибирске устойчиво превышала 100–150%. Уже в начале 1996 г. только в городе действовало 124 контейнерных АЗС.

Администрация НСО + АО «Транс-Блок» = Love story

Несмотря ни на что, Администрация области не рассталась с мыслью о прямом участии в стратегически важном направлении хозяйственной деятельности. В числе новых независимых компаний, возникших в рамках процесса либерализации в 1993 г., было и АОЗТ «Блок». Управляющие данной компании сумели тогда убедить губернатора области в необходимости перемен в управлении системой нефтепродуктообеспечения.

При этом главный аргумент состоял в том, что «...обремененная миллиардными долгами (как считают авторы этой статьи, долги возникли во многом по вине Администрации) тяжеловесная структура «ННП» не может удовлетворить потребности города и области в необходимом количестве топлива, не говоря уже о качестве тех услуг, которые предлагались на принадлежащих им АЗС» (Коммерсантъ-Daily-Сибирь. 1995. 23 декабря). Поэтому было предложено создать новую – «альтернативную» АО «ННП» – компанию. Для этого необходимо передать данной компании лучшие активы АО «ННП».

В мае 1994 г. была зарегистрирована новая компания – АО «Корпорация “Транс-Блок”». В числе ее учредителей – нефтяная компания «Юкос», Комитет по управлению государственным имуществом Новосибирской области, ряд коммерческих компаний и АО «ННП».

Для успешного становления и развития данной компании были переданы в аренду сроком на 2 года 12 стационарных АЗС, принадлежащих АО «ННП» и расположенных в наиболее удобных и выгодных (с точки зрения реализации нефтепродуктов) местах.

«Альтернативное» предприятие было создано по ставшей в России стандартной схеме с использованием государственных активов. Их передают на время (или полностью) в новую компанию, свободную от долгов и обязательств перед кредиторами.

Свобода от долгов, а также поддержка со стороны Администрации позволили корпорации «Транс-Блок» начать новый цикл поставок нефтепродуктов в область. Между нефтяной компанией «Юкос» и АО «Корпорация «Транс-Блок» было подписано соглашение о предоставлении товарного кредита. В связи с этим компания «Юкос» взяла на себя обязательство поставлять нефть на Омский НПЗ, а оттуда топливо (как взятый в долг товар) должно было поступать в распоряжение корпорации. В свою очередь, корпорация «Транс-Блок» должна была реализовывать нефтепродукты на территории Новосибирской области и из вырученных средств погашать свою задолженность.

Благодаря товарному кредиту корпорации «Транс-Блок» уже к концу 1995 г. удалось довести долю своего участия на рынке нефтепродуктов области до 30%. Объем реализации составил почти 1 млн т нефти. Однако «кредит доверия» новому «альтернативному» предприятию в том же году и был исчерпан. Обеспечить своевременный расчет за поставки в соответствии с условиями этого займа данная структура оказалась также не в состоянии. Поэтому в начале 1996 г. нефтяная компания «Юкос» отказалась продлить действие данного кредита (Коммерсантъ-Daily-Сибирь. 1996. № 11).

Корпорация «Транс-Блок» не смогла рассчитаться с долгами во многом из-за значительного несоответствия планов и устремлений руководителей и финансовых возможностей компании. Огромные средства были израсходованы на покупку блокирующего пакета акций... АО «ННП». По состоянию на начало 1996 г. корпорация «Транс-Блок» владела 26,6% АО «ННП» (Коммерсантъ-Daily-Сибирь. 1996. 2 июля). Наиболее значительная часть выручки за реализованные нефтепродукты была направлена на строительство новых АЗС – не уступающих аналогичным АЗС крупнейших нефтяных компаний мира.

При этом сметная стоимость каждого из четырех сооруженных заправочных комплексов превысила 3 млн дол. На осуществление данного амбициозного проекта корпорация «Транс-Блок» привлекла также значительные заемные средства – как на внутреннем, так и на внешнем (в Южной Корее) рынках.

В период действия «кредита доверия», в мае 1995 г., корпорация «Транс-Блок» от имени Администрации области попыталась выступить инициатором создания региональной топливной компании (под названием «Сибирская»). Соответствующие предложения были направлены «ЛУКОЙЛУ», «Сиданко», «Юкосу», «Восточной нефтяной компании», «Роснефти». Компанию предполагалось создать непосредственно на базе корпорации, осуществив дополнительную эмиссию акций (Коммерсантъ-Daily-Сибирь. 1995. 26 мая). Однако при этом не учли, что весной-летом 1995 г. готовились структурные изменения в нефтяных компаниях. Поэтому те прежде всего были заинтересованы в присвоении активов уже действующих предприятий, а не в создании новых (тем более для работы на внутреннем рынке нефтепродуктов).

В декабре 1995 г. прошли перевыборы губернатора области. Со сменой губернатора снизился и статус АО «Корпорация “Транс-Блок”». Последняя была уравнена в правах с остальными участниками системы нефтепродуктообеспечения. В 1996 г. закончился период аренды 8 из 12 АЗС, переданных ранее АО «ННП», а в 1998 г. истек срок аренды и остальных. Для «альтернативного» предприятия наступили сложные времена: пришлось продать компаниям, связанным с «корпорацией “Агропромконтракт”», блокирующий пакет акций АО «ННП», а также заняться поиском путей и форм выплаты ранее полученных кредитов.

Пример «альтернативного» предприятия АО «Корпорация “Транс-Блок”» весьма показателен с точки зрения понимания процессов, происходящих в секторе нефтепродуктообеспечения России в целом. Мы хотим обратить внимание на следующие моменты:

- механизм формирования «альтернативных» структур отражает групповые интересы высших менеджеров и представителей исполнительной власти;
- последствия деятельности коммерческих структур, наделенных (под эгидой органов исполнительной власти) широкими правами и полномочиями, весьма далеки от заявленных намерений;
- способы проникновения нефтяных компаний на новые региональные рынки.

Последнее представляется особенно важным. Как мы отметили выше, нефтяная компания «Юкос» предоставила в 1995 г. АО «Корпорация “Транс-Блок”» товарный кредит в 1 млн т нефти. Нефтепродукты, переработанные на Омском НПЗ, поступили на территорию Новосибирской области. Они составили около 30% емкости рынка.

Эти цифры находятся в явном противоречии с оценками поставок нефтепродуктов по линии нефтяной компании «Юкос», фигурирующими в статистической отчетности. Да, Омский НПЗ обеспечил поставку почти 60% всего объема нефтепродуктов на территорию области, но при этом доля поставок по линии нефтяной компании «Сибнефть» составила только 40% (за вычетом нефти, переданной на переработку нефтяной компанией «Юкос»).

Оптовики

Крупнейшим поставщиком горючего на первичном оптовом рынке области является не АО «ННП» и не АО «Корпорация “Транс-Блок”», а ...государственное предприятие «Западно-Сибирская железная дорога». Уже в 1994 г. его обороты в 2 раза превысили объемы поставок, идущие по линии АО «ННП». Экономическую основу такой картины, как было отмечено выше, составляет зачетная торговля. В целом доля поставок автомобильного бензина по линии АО «ННП» сократилась с 1991 по 1997 гг. более чем в 3 раза.

Отход от монопольной системы нефтепродуктообеспечения в 1994 г. позволил существенно стабилизировать положение на рынке нефтепродуктов Новосибирской области. С точки зрения участия в собственности компа-

нии, оперирующие на оптовом рынке области, можно разделить на ряд групп:

- фирмы, входящие в состав нефтяных компаний (совладельцами АО «ННП» к началу 1999 г. на паритетных началах были «Юкос» и «Сибнефть»);
- предприятия и фирмы с участием Администрации области и муниципалитетов (АО «Нефтебаза «Красный Яр», «Топливная корпорация», АО «Корпорация «Транс-Блок»»);
- независимые поставщики – АО «Темп», АО «Сибирский бензин» и т. д.

Весьма различна судьба независимых участников оптового рынка. Например, «Сибирский бензин» был создан в 1995 г. и с первых дней осуществлял торговлю нефтепродуктами по талонам (специальным расчетным документам). Уже в начале 1997 г. сеть АЗС компании насчитывала более 30 заправок. Основная причина – стремительный рост оборота в результате широкого применения систем безналичного расчета (Советская Сибирь. 1997. 15 марта).

Торгующие во вторичном сегменте оптового рынка, как правило, предпочитают получать нефтепродукты не у нефтяных компаний, а у известных региональных сбытовиков. Они успешно работают в тех районах Новосибирской области, например, в сельской местности, где деятельность нефтяных монополистов затруднена неплатежами, сезонностью спроса, малой емкостью рынка и специфическими сезонными формами расчетов.

Крупные дельцы продают в основном помногу и сразу. Обычно это цистерна в 60 т. Они арендуют (оплачивают стоимость услуг по хранению, перевалке нефтепродуктов) резервуары на предприятиях аэропорт «Толмачево», «НАПО имени Чкалова» и других. Имеют свои хранилища, строят их или оформляют разрешительную документацию и проходят лицензирование. Представители данного класса, как правило, работают напрямую с нефтяными компаниями, торговыми домами, представительствами и транспортными фирмами. При расчете используют различные схемы – бартер, взаимозачеты. Работают они также напрямую с потребителями, находят возможность контактировать и с неплатежеспособными клиентами. Мелкие оптовики в основном осваивают село.

Оптовый рынок нефтепродуктов Новосибирской области есть рынок олигополистической конкуренции. Две нефтяных компании – «Юкос» и «Сибнефть» и три независимых оператора – ГП «Западно-Сибирская железная дорога», АО «ННП», АО «Корпорация “Транс-Блок”» – поставили в область 1995 г. 87% светлых нефтепродуктов, в 1996 г. – 76% и 1997 г. – 68%.

Ведущую роль в обеспечении области автомобильным бензином играют АО «ННП», ГП «Западно-Сибирская железная дорога» и независимые поставщики. Причем в совокупности доля двух последних приближается к 60%. Отсюда вновь видна неправомерность отождествления контроля над АО «ННП» с контролем над рынком нефтепродуктов на территории Новосибирской области, поскольку доля данной компании на протяжении последних 2–3 лет не превышает 30–35%.

Розничная торговля – богатство разнообразия

Розничный рынок представлен АЗС различного типа и назначения, а также самой разнообразной принадлежности. В отличие от олигополистической структуры оптового рынка на розничном рынке нефтепродуктов Новосибирской области конкурируют несколько десятков компаний различных форм собственности и величины. Привлекательность данного экономического сегмента заключается в высокой платежеспособности потребителей. Торгующих в розницу сюда манят также и значительные прибыли (особенно они велики для операций, проводимых без необходимой учетной документации). По данным представительства Российской транспортной инспекции, на 1 октября 1998 г. в городской черте функционировали 353 автозаправочные станции (из них контейнерных – 87, стационарных – 86, технологических, т. е. на территории предприятий, – 180).

АЗС, расположенные на территории предприятий (их почти половина), обслуживают только своих и не продают нефтепродукты сторонним организациям и частным клиен-

там. Данные объекты не участвуют в коммерческом обороте (реализации потребителям) на розничном рынке, а лишь обеспечивают технологические нужды владельцев служебных машин, поэтому и не будут рассматриваться в анализе конкурентных стратегий различных операторов рынка.

Общее число коммерческих АЗС в Новосибирске – примерно 170. Разделение АЗС только на стационарные и контейнерные свидетельствует о том, что к концу 1998 г. первый этап становления децентрализованной системы нефтепродуктообеспечения был закончен. Для него характерен стремительный рост передвижных АЗС. Главная задача при этом – удовлетворить спрос в условиях недостаточно развитой инфраструктуры. Разрешения на создание передвижных АЗС перестали выдавать уже в конце 1996 г. На следующем этапе контейнерные АЗС были переоборудованы в стационарные. Их прибыльность обеспечивают прежде всего владельцы частного автотранспорта. Вместе с тем не все АЗС являются в полном смысле коммерческими. Часть обслуживает общественный транспорт, часть находится в реконструкции. На некоторых АЗС происходит переоформление прав собственности и т. д. Поэтому действующих «чисто коммерческих» АЗС в черте Новосибирска насчитывают 120–130. Именно эти АЗС определяют ситуацию на розничном рынке нефтепродуктов, оказывают основное влияние на формирование уровня цен. Все «чисто коммерческие» АЗС можно разбить на несколько групп в зависимости от того, кто является их собственником.

АЗС первой группы принадлежат солидным оптово-розничным компаниям, таким как «Корпорация “Транс-Блок”», «Трансервис», «Сибирский бензин», и более мелким розничным компаниям (от 3 до 10–12 станций, реже до 30). Автозаправки этих операторов являются самыми современными, крупными, а, следовательно, и дорогими. Эти компании вышли на рынок с долгосрочными программами развития. Доля АЗС данных компаний не превышает 5% от общего числа АЗС, но они реализуют около 10–12% автомобильного бензина.

АЗС второй группы относятся к мелким розничным фирмам (как правило, хозяева последних имеют от 1 до 3–5 контейнерных или стационарных заправок). Эта группа отличается повышенной гибкостью в реализации нефтепродуктов. АЗС, как правило, у них расположены в наиболее выгодных местах. Именно это позволяет таким фирмам с минимальными затратами (например, на строительство АЗС) реализовать значительные объемы бензина.

Так, в 1997 г. объем реализации бензинов А-80 и АИ-92 в данной группе составил более 70%, а бензина АИ-96 и дизельного топлива – около 30% от общего объема проданных нефтепродуктов. Основные клиенты подобных фирм – самый платежеспособный сегмент рынка – частные автовладельцы. Налоговые поступления от этого сектора наиболее низкие: следствие обращения «черной» наличности и прочих нарушений бухгалтерии.

Третья группа – это АЗС нефтяных компаний. В Новосибирской области к ним можно отнести АО «ННП»; кроме того, различные нефтяные компании имеют 31 АЗС в Новосибирске и еще около 100 на территории области. АЗС данной группы отличает наибольшая степень морального и физического износа. Большинство из них функционируют более 30 лет. Системы контроля, экологической и противопожарной безопасности не выдерживают никакой критики.

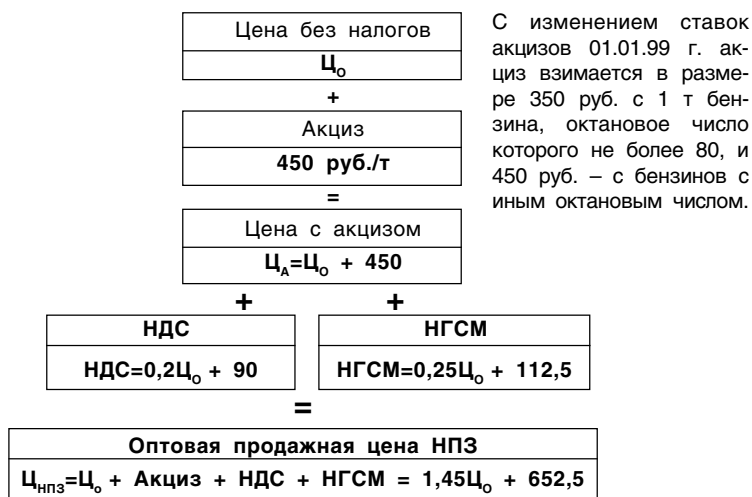
Отсюда низкая эффективность обслуживания и постоянно снижающаяся доля нефтепродуктов, реализуемых при их посредничестве. Все это подтверждает ранее сделанный вывод о том, что принадлежность соответствующего «обл-край-нефтепродукта» той или иной нефтяной компании не является основанием для утверждений о контроле нефтяной компанией соответствующего регионального рынка.

Четвертая группа АЗС принадлежит мелкооптовым торговцам. Эти станции находятся, как правило, в сельской местности и реализуют наименьшее количество нефтепродуктов.

Качает спрос качели

Номинальные цены на нефть и нефтепродукты в России определяются издержками производителей и налогами (последние до настоящего времени у нас взимаются с дохода). При этом издержки на всех этапах движения товара (нефть и нефтепродукты здесь также не исключение) в значительной степени завышены. Виновато в этом несовершенство не только применяемой технологии, но и институционального устройства экономики – чрезмерно завышенные транзакционные издержки. Чтобы не быть голословными, рассмотрим следующую цепочку движения нефти и нефтепродуктов: НПЗ – сбытовое подразделение нефтяной компании – независимая сбытовая компания – розничный торговец (АЗС) – потребитель.

Процесс формирования отпускных цен НПЗ на автобензины на внутреннем рынке России в 1994–1998 гг. представлен на рис. 1.



С изменением ставок акцизов 01.01.99 г. акциз взимается в размере 350 руб. с 1 т бензина, октановое число которого не более 80, и 450 руб. – с бензинов с иным октановым числом.

Обозначения: C_0 – цена производителя (производственные затраты плюс «нормативная» рентабельность НПЗ); НДС – налог на добавленную стоимость; НГСМ – налог на реализацию горюче-смазочных материалов; акциз – акцизный сбор, взимаемый с производителя бензинов.

Рис. 1. Формирование оптовой цены НПЗ на нефтепродукты

Мы видим, что цена на НПЗ складывается из трех составляющих: «издержки + рентабельность + налоги». Данный принцип ценообразования вступает в противоречие с рыночными механизмами. На рынке цены диктуют спрос. Фактически «отпускная» цена завода-изготовителя на 15–50% ниже его же цены «предложения». В определенном смысле система расчетов балансирует на острие: в одну сторону ее толкают реалии завода-изготовителя, в другую – кошелек потребителя.

Капля и кошелек

Критический вопрос в системе так называемого «затратного ценообразования» – определение рентабельности (прибыльности) тех или иных операций. Именно такая оценка подтверждает неправомочность используемых в официальной статистике цен предложения (то есть тех, что указывает производитель). Если следовать этому тезису, то получается, что на протяжении всего 1995 г. торговля автобензинами в Новосибирске была... убыточной. И только всплеск топливного кризиса в конце 1995 г. (остановка Московского НПЗ переключила внимание Омского НПЗ на столичный рынок) сделал операции с омскими и ачинскими нефтепродуктами (по отпускным ценам НПЗ) рентабельными.

Однако это не так. Отрицательное значение рентабельности не соответствует реальности и является в определенном смысле «нормативным» (расчетным). На самом деле в сфере нефтепродуктообеспечения доходы достигают 100% и выше по отношению к вложенным средствам.

Все сказанное подтверждает существование двух уровней цен на нефть и нефтепродукты – «номинально-отпускных» (цен предложения) и рыночных (цен фактической реализации с учетом используемых расчетных схем). Торговые операции с нефтепродуктами всех заводов-изготовителей являются рентабельными. Чтобы в этом убедиться, достаточно использовать в расчетах «денежные» цены нефтяных компаний (то есть реально выплачиваемые «живые» деньги). Для сравнения обратимся к ценам

Омского НПЗ (рис. 2). Как видим, рентабельность от торговли омским бензином в 1995–1996 гг. не опускалась ниже 20%, а в среднем составила около 60% (что можно считать, по нашему мнению, «оценкой снизу»).

Розничные цены у различных операторов рынка зависят от множества факторов. Отметим наиболее важные:

- ✓ цена приобретения бензина;
- ✓ стоимость транспортировки до нефтебазы, перевалки и хранения;
- ✓ стоимость доставки на АЗС;
- ✓ затраты, связанные с эксплуатацией АЗС;
- ✓ месторасположение АЗС;
- ✓ цены конкурентов;
- ✓ прочее.

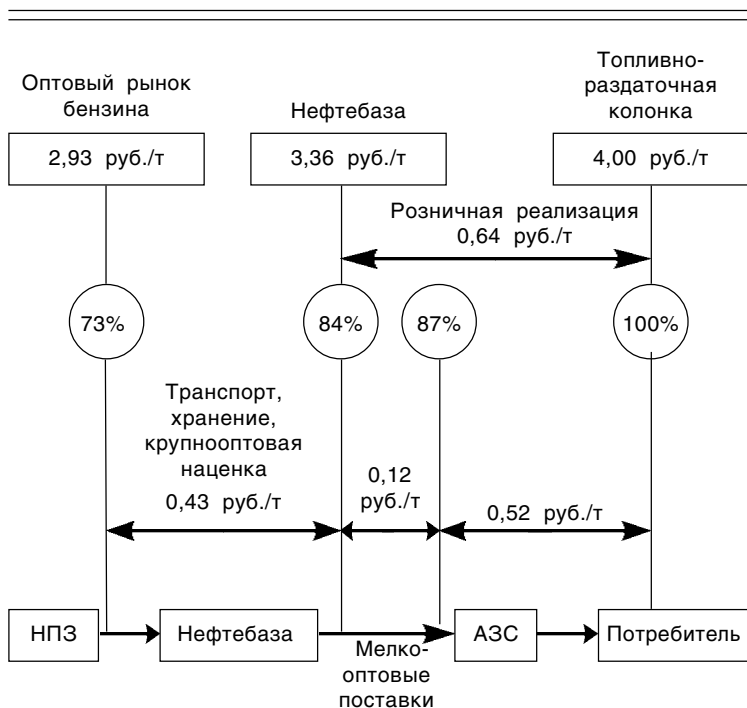


Рис. 2. Формирование фактических цен реализации нефтепродуктов Омского НПЗ (середина 1999 г.)

Вполне возможны колебания в пределах 5–10% на различных стадиях (например, крупные оптовики получают скидки от нефтяных компаний в пределах 5–20%).

Сюрпризы «черного» рынка

Торговля нефтепродуктами омского производства позволила независимым трейдерам в короткие сроки значительно увеличить прибыль. В то же время АО «ННП» (особенно в 1996–1997 гг., после вхождения в состав «Восточной нефтяной компании»), получая нефтепродукты Ачинского НПЗ, имело более высокие транзакционные издержки и вынуждено было идти на поддержание максимальных цен. Вследствие этого рентабельность операций АО «ННП» была минимальной и даже во времена топливных кризисов не превышала 15–20%.

На АЗС независимых сбытовых компаний Новосибирска в 1994–1998 гг. было реализовано более 1800 тыс. т светлых нефтепродуктов (на рис. 3 хорошо видно, что

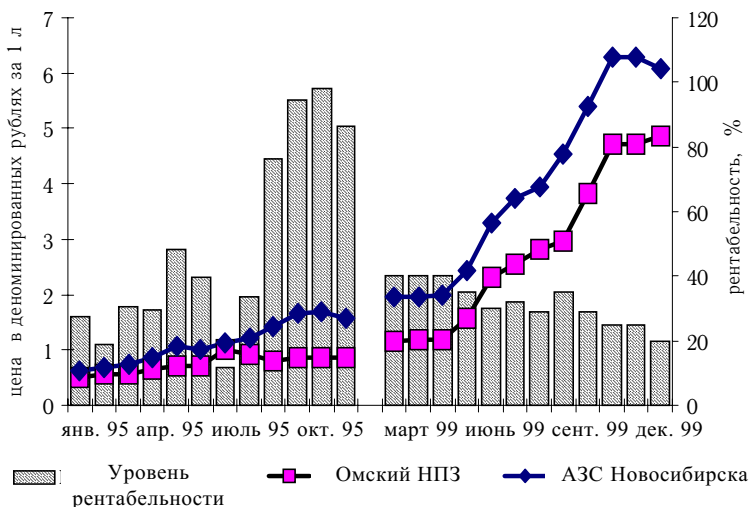


Рис. 3. Динамика цен продаж и фактической рентабельности на АЗС Новосибирска

рентабельность операций на розничном рынке (имеются в виду АЗС) никогда не опускалась ниже 20%. Налоговые выплаты по основным налогам (НДС и НГСМ) должны были составить около 381 млрд руб. (в ценах до деноминации это примерно 70 млн дол. США). Однако, используя различные легальные бреши в законодательстве (регистрация предприятий в оффшорных зонах, завышенные себестоимости и др.), а зачастую и полностью противоправные методы (занижение цен реализации, завышение цен приобретения нефтепродуктов, чистое сокрытие реальных физических объемов продаж, фиктивные отгрузочные документы от несуществующих фирм и др.), операторы рынка, уклоняясь от налогов, оставили в своем распоряжении огромные средства, пошедшие отнюдь не на развитие отрасли.

По различным оценкам, бюджеты всех уровней недополучили от 35 до 45 млн дол. (только во время сбора основных налогов и только с топлива, реализованного внутри Новосибирска). В этот период общая сумма налогов, не поступивших в распоряжение Новосибирской области, превышала, по оценкам авторов, 60 млн дол. Общий же урон, понесенный государством, за 1993–1998 гг. может быть приближенно оценен в сумму 170–200 млн дол.

Эти цифры говорят не только о слабом надзоре контролирующих органов за проходящими в областной экономике товарно-денежными потоками, но и показывают всю пагубность управления, берущего в расчет «нормативные» показатели и основанные на них оценки.

Кто рулит – тому и кусок пожирнее

Попытки администраций тех или иных субъектов Федерации с помощью централизованного планирования и управления хоть как-то воздействовать на систему нефтепродуктообеспечения во всех без исключения случаях кончались резким обострением топливного кризиса. Поэтому и регионалы, и федералы вынуждены были постепенно ослаблять степень своего вмешательства в правила торговли эти-

ми видами товаров. Кроме того, следует иметь в виду, что в России законы никогда не поспевают за жизнью.

Новосибирская область не стала исключением. Должностные лица, ее возглавлявшие, неоднократно пытались перехватить инициативу. Так, Администрация не раз пробовала подчинить своему контролю оборот нефтепродуктов на нефтебазах. Основная причина – растущие, как грибы, передвижные и контейнерные АЗС. Увеличение их числа в 1994–1995 гг. привело к стремительному приумножению объемов реализации нефтепродуктов на «черном» рынке. Поэтому не случайны такие формулировки, как: «...Запретить отпуск нефтепродуктов со всех нефтебаз и хранилищ предприятиям, организациям и предпринимателям, не оформившим в установленном порядке лицензии на право деятельности по хранению, потреблению и реализации нефтепродуктов» (Распоряжение Администрации Новосибирской области от 24 октября 1994 г. 17-267-р «Об упорядочении хранения и отпуска нефтепродуктов с нефтебаз и хранилищ»).

Результатом стал «уход» нефтепродуктов с ведущих нефтебаз и увеличение вывоза с Омского и Ачинского НПЗ по железной дороге и автомобильным транспортом. Помимо «наступления» на нефтебазы Администрация поставила цель прибрать к рукам распределение земельных участков под строительство новых АЗС – особенно в Новосибирске и на основных автомобильных магистралях межрегионального значения.

В период особенно высокого роста цен предпринимались шаги для ограничения прибыли, получаемой от торговли нефтепродуктами. Предельная ее величина была зафиксирована в 1993 г. на уровне... 35% (в то время как рентабельность операций с нефтепродуктами в этот период превышала 100–150%). Однако очень скоро, убедившись в безрезультатности подобных действий, но желая сохранить «влияние» на процессы, происходящие на рынке нефтепродуктов, Администрация области была вынуждена «...разрешить... формирование торговой надбавки на нефтепродукты к ценам закупки, исходя из экономи-

чески обоснованных затрат и необходимого уровня рентабельности по согласованию с Администрацией Новосибирской области» (Распоряжение Главы Администрации области от 2 августа 1994 г. «О порядке формирования торговой надбавки на нефтепродукты»).

Как видим, областные руководители все методы управления строили, основываясь на «нормативной» экономике, и не учитывали при этом иные реалии.

Гораздо более привычным и знакомым для органов исполнительной власти было (и остается до настоящего времени) стремление к непосредственному участию в управлении предприятиями и компаниями, распределению товаров и услуг и т. д. Яркий пример этого – стремление Администрации разработать (и активно использовать) собственную схему расчетов на межрегиональном уровне, которая давала бы ей возможность получать нефтепродукты.

Заговор «пяти»

Именно поэтому областное руководство всерьез занялось подготовкой «пятистороннего договора». Он представлял собой одну из вариаций на тему взаимозачетов в рамках федерального бюджета. В основу договора была положена схема, созданная в Нижегородской области (под руководством будущего премьер-министра С. В. Кириенко).

Ставилась задача вернуть бывшие задолженности Пенсионному фонду. Данную операцию предполагалось осуществить в результате нескольких торговых сделок. На территории Новосибирской области намечалась продажа нефтепродуктов, произведенных из нефти, принадлежащей отделению Пенсионного фонда Ханты-Мансийского автономного округа. Поэтому в числе участников данной схемы были Администрация Новосибирской области, отделение Пенсионного фонда в Ханты-Мансийском автономном округе, компания «Югра-Импекс», коммерческие банки «Ханты-Мансийский банк» (Ханты-Мансийск) и «Левобережный» (Новосибирск).

В соответствии с разработанным планом компания «Югра-Импекс» бралась за организацию переработки неф-

ти. Эту нефть в качестве натуральной уплаты взносов Пенсионный фонд получил от нефтяных компаний, расположенных на обозначенной территории. Готовые нефтепродукты (за вычетом оплаты услуг Омского НПЗ) предполагалось транспортировать в Новосибирскую область на АО «Нефтебаза «Красный Яр»».

Непосредственно Администрация области должна была обеспечить реализацию нефтепродуктов и перечисление денег в Пенсионный фонд (счета которого – в банке «Левобережный»). Тем самым проблему выплаты пенсий Администрация области стремилась совместить с достижением другой привлекательной цели – «монополизацией» рынка нефтепродуктов области. «Пятистороннее соглашение» и должно было стать шагом на пути к этому.

Такой договор был весьма выгоден и для нефтяных компаний. В 1995 г. в России стал остро ощущаться кризис сбыта. Новосибирская область в данном случае предоставляла гарантированный рынок. При этом объем поставок Ханты-Мансийскому автономному округу не ограничивали. Администрация Новосибирской области запросила на первом этапе около 80 тыс. т нефти в месяц. В денежном выражении это составляло более 100 млрд руб. (именно такие средства были необходимы для удовлетворения первоочередных финансовых потребностей Администрации, а также для обеспечения своевременной выплаты пенсий).

Однако в июне 1996 г. реализация проекта натолкнулась на непреодолимый барьер. Деловые партнеры никак не могли найти взаимопонимание относительно цен на нефть. Ханты-Мансийск предлагал Администрации области поставлять нефть на 5% выше той цены, на которую соглашался Омский НПЗ. В расчетах фигурировали издержки предприятий-изготовителей – как нефтедобывающих, так и НПЗ. Как мы уже отмечали, цены, основанные на зачете налоговых поступлений и платежей в государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды (такие как Пенсионный фонд), являются наиболее высокими. Поэтому в конечном счете схеме межрегио-

нальных расчетов на уровне органов исполнительной власти не суждено было состояться – найти равновесие при заведомо неравновесных ценах в цепочке расчетов просто невозможно.

Бесприданница

Экономические отношения с нефтяными компаниями в условиях неплатежей и отсутствия денежных средств могут основываться на осуществлении взаимовыгодных бартерных поставок: Новосибирская область направляет компаниям нефтепромысловое и сервисное оборудование, материально-технические ресурсы, продукты питания; нефтяные компании – снабжают область нефтепродуктами.

Однако промышленность Новосибирской области (в основном предприятия военно-промышленного комплекса) не располагает конкурентоспособной продукцией, ориентированной на обеспечение потребностей нефтяного сектора. Здешнее производство не в состоянии предложить нефтяным компаниям подходящее по цене и номенклатуре оборудование. Поэтому Администрация вынуждена была подписать договор с ОАО «Сибнефть» (от 17.06.96 г.). В соответствии с ним компания поставляла нефтепродукты на нефтебазу «Красный Яр» с 30-дневной отсрочкой платежа.

В свою очередь Администрация области предложила всем операторам (как оптовикам, так и владельцам АЗС) приобретать товар непосредственно на этой нефтебазе, чтобы всю прибыль направлять в бюджеты города и области. Однако данное предложение не нашло отклика у трейдеров (прежде всего из-за «открытости» данной нефтебазы). В итоге, получив доступ к «дешевым» нефтепродуктам, поступающим на нефтебазу «Красный Яр», новосибирские власти так и не смогли их выгодно продать.

В конечном счете Администрация, осуществляя кредитование экономики области, стала использовать нефтепродукты, а иногда, в связи с их высокой ликвидностью, и в качестве платежного средства в бартерных и зачет-

ных цепочках. Однако в конечном итоге за поставленное топливо необходимо было расплачиваться «живыми» деньгами, а поскольку их не было, действие договора с «Сибнефтью» было приостановлено. За полтора года эта компания поставила не более 500 тыс. т (более 70% – для нужд сельского хозяйства).

Дальше она уже не могла позволить себе кредитование Администрации области в требуемых объемах и предпочла воспользоваться услугами крупных и средних оптовиков. Последние, как правило, достаточно мобильны и специализируются на проведении различных схем расчетов (в том числе и с региональными бюджетами).

Данные примеры весьма наглядно иллюстрируют не только негибкость органов исполнительной власти в решении финансово-экономических проблем, но и невозможность их решения при использовании завышенных цен предложения. Именно поэтому в современных российских условиях неплатежи и являются экономической основой возникновения и широкого распространения малых и средних компаний (в том числе и в сфере нефтепродуктообеспечения).

Разделяй и властвуй

Комитет по управлению государственным имуществом Новосибирской области стал учредителем АО «ННП». В 1993–1995 гг. 13% акций АО «ННП» находились в доверительном управлении Администрации области. К началу 1997 г. АО «ННП» имело весьма разветвленную структуру – 131 АЗС и 22 нефтебазы. Оно также выиграло тендер на строительство 20 современных АЗС вдоль новосибирской части федеральной дороги «Байкал». Силами АО «ННП» в Новосибирске и области реализуется около 30% нефтепродуктов. В сельской местности почти 90% всех поставок осуществляют нефтебазы АО «ННП».

Это акционерное предприятие – один из основных областных налогоплательщиков. По различным оценкам, компания дает от 30 до 50% «живых» денег в бюджет области.

Именно с помощью АО «ННП» финансировались посевные работы. Поэтому главный должник АО «ННП» – сельское хозяйство. Основным гарантом закупок и поставок нефтепродуктов для социально-ориентированных групп потребителей выступают Администрация области и мэрия Новосибирска.

Однако эта забота «о неимущих» и стала основной причиной резкого ухудшения положения АО «ННП» на региональном рынке. Формирование отпускных цен на бензин по принципу «издержки плюс» (ведь надо было содержать огромное нефтебазовое хозяйство и множество физически изношенных АЗС) привело к непомерному удорожанию горючего. Бензин компании в 1994–1995 гг. был одним из самых дорогостоящих на региональном рынке.

Причиной послужило установление одной цены для всех потребителей – тот, кто платил наличными, получал бензин по той же цене, что и департамент мэрии по транспорту. Последний с задержкой в 6–9 месяцев оплачивал потребленные нефтепродукты векселями, зачетами в счет областных и муниципальных налогов. Долги администраций области и города все накапливались и тяжело отражались на финансовом состоянии предприятия.

Денежных средств не хватало, и АО «ННП» готов был получать от независимых поставщиков топливо по любым, даже самым высоким ценам. Соответственно реализация катастрофически снижалась: все заправлялись либо на трассе с бензовозов, либо на появившихся контейнерных АЗС. Практически у компании, еще в недавнем прошлом бывшей монополистом, остались одни убытки.

И все-таки до 1995 г. во многих случаях Администрация области выступала гарантом получения нефтепродуктов, а заемщиком – АО «ННП». Так, в 1995 г. АО «ННП» было должно Администрации области 17 млрд руб. за поставленные и не оплаченные различными группами социально-ориентированных потребителей нефтепродукты. Это обстоятельство позволило Администрации в счет данного долга передать нефтебазу «Красный Яр» (структурное подразделение АО «ННП») в областную собственность. Тем

самым Администрация области стремилась не только взыскать долги с АО «ННП», но и ослабить на своей территории позиции ОАО «Восточная нефтяная компания».

Однако эта нефтебаза не смогла оправдать возложенные на нее надежды – оптовые покупатели все меньше пользовались ее услугами, прежде всего из-за строгой системы учета отпуска нефтепродуктов.

В октябре 1998 г. представитель Комитета по управлению госимуществом области сообщил о готовящемся конкурсе на продажу 74,9% акций нефтебазы (Коммерсантъ-Daily-Сибирь. 1998. 9 октября). После чего осуществился переход нефтебазы в состав ОАО «Восточная нефтяная компания». Уже осенью 1996 г. долг Администрации области АО «ННП» за поставку топлива в село составил 100 млрд руб.

В целом ОАО «Восточная нефтяная компания» получило 51% обыкновенных голосующих акций АО «ННП», или 38% от их общего числа. В декабре 1997 г. ОАО «Юкос» приобрело контрольный пакет акций ОАО «Восточная нефтяная компания». И сразу же взялось за жесткое управление зависимым предприятием.

Жесткие меры в сочетании с высокими ценами нефтепродуктов привели к еще большему ухудшению позиций АО «ННП» и к практически полной утрате конкурентоспособности как на оптовом, так и на розничном рынках Новосибирской области. Вместе с тем АО «ННП» продолжает оставаться владельцем разветвленной технологической инфраструктуры нефтепродуктообеспечения.

Именно по этой причине в середине 1998 г. за АО «ННП» разгорелась борьба между ОАО «Юкос», с одной стороны, и ОАО «Сибнефть» – с другой. На первый взгляд может показаться странным – какая может быть борьба, когда одна из сторон – владелец контрольного пакета? Однако, как мы уже отмечали, «Восточная нефтяная компания» получила 38% акций от общего их числа и 51% обыкновенных голосующих акций, при том, что 25% акций были привилегированными (т. е. неголосующими).

Неголосующие акции по российскому законодательству становятся голосующими в случае отсутствия у акционерного общества прибыли и невыплаты дивидендов по данным акциям. Как раз эта ситуация и сложилась у АО «ННП». Группа акционеров, ориентированных на поставки нефтепродуктов с Омского НПЗ, стала доказывать, что АО «ННП» не имеет прибыли и поэтому дивиденды выплачивает незаконно. В этом случае 38% акций становятся равными только 38% голосующих акций.

В то же время в середине 1998 г. ОАО «Сибнефть» начало развивать собственную сбытовую структуру в Новосибирске. Равенство пакетов акций привело к тому, что в течение осени 1998 г. – зимы 1999 г. АО «ННП» имело... двух генеральных директоров и два совета директоров. Пример АО «ННП» показывает неправомерность отождествления контроля над собственностью в данной компании с контролем на рынке нефтепродуктов.

В конце концов мы видим, что присутствующие на рынке нефтепродуктов Новосибирской области ОАО «Сибнефть» и ОАО «Юкос» в определенной степени дополняют друг друга (в неравных, однако, пропорциях). Надо полагать, что областная Администрация выбрала в целом правильную тактику – балансирование на канате между двух гигантов, не давая какому-либо из них эксклюзивных прав и преимуществ на «съедение» себя целиком...





О ВОЗМОЖНОСТИ ТОГО, ЧТО НЕВОЗМОЖНО

*(НЕКОТОРЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ ПО ПОВОДУ
ОЦЕНКИ ВЕКСЕЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ
НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ)*

А. В. КАЗАКОВ,
генеральный директор
ООО «Аудиторская фирма “Ученый Совет”»,
Новосибирск

Обещания оптом и в розницу

Объективной реальностью сегодняшнего дня стало образование многочисленных вексельных рынков. Последние занимают самостоятельный сегмент на рынке ценных бумаг. Цены предлагаемых к покупке или продаже векселей определяются с помощью их котировок. В настоящей статье рассматриваются вопросы правомерности подобного явления.

Получение векселя и получение по векселю платежа разделены во времени, поэтому вексель приобрел свойства кредитного инструмента. Интерес ссужать деньги либо предоставлять отсрочку платежа немислим без извлечения выгоды. Поэтому вексель выступает и как инструмент, приносящий доход. Возможность получения дохода по векселю делает его с экономической точки зрения товаром.

Вопрос о возможности биржевой торговли векселями в настоящее время не имеет прямого нормативного решения.

Векселя могут быть допущены к биржевой и внебиржевой торговле только в качестве внесписочных ценных бумаг. Вне-списочные ценные бумаги и финансовые инструменты – ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством



Российской Федерации и нормативными актами Федеральной комиссии, опционы, фьючерсы и иные финансовые инструменты (далее – финансовые инструменты), допущенные к обращению через организатора торговли помимо ценных бумаг, включенных в котировальный лист.

Теперь обратимся к локальным нормативным актам действующих в России бирж.

Московская фондовая биржа

Временные правила торговли ценными бумагами и расчетов на Московской фондовой бирже (утверждены решением Биржевого совета МФБ, протокол № 2 от 11.04.97 г.) устанавливают понятие биржевого товара. Пункт 4.1. Правил «Биржевой товар» гласит:

4.1.1. К торгам на Бирже допускаются:

- ✓ государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- ✓ государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- ✓ ценные бумаги российских органов местного самоуправления;
- ✓ акции;
- ✓ долговые ценные бумаги, выпущенные коммерческими организациями;
- ✓ производные ценные бумаги, фьючерсные контракты и опционы;
- ✓ иные ценные бумаги и финансовые инструменты в соответствии с решениями Биржевого совета.

4.1.2. К обращению на Бирже допускаются:

- ✓ ценные бумаги, прошедшие в соответствии с Правилами листинга ценных бумаг на Московской фондовой бирже листинг и включенные в котировальные листы первого или второго уровня;
- ✓ иные ценные бумаги, выпущенные в порядке и в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о ценных бумагах и допущенные к обращению на Бирже.

Из данного документа вытекает, что векселя могут быть допущены к торгам и обращению на бирже в качестве государственных ценных бумаг, ценных бумаг органов местного самоуправления, долговых ценных бумаг коммерческих организаций.

Екатеринбургская фондовая биржа

В разделе 6 «Порядки допуска ценных бумаг к биржевой торговле на ЕФБ» Правил биржевой торговли на Екатеринбургской фондовой бирже, утвержденных решением Общего собрания членов ЕФБ от 2 апреля 1997 г., указано:

6.1. К биржевой торговле на ЕФБ могут быть допущены следующие виды фондовых ценностей:

- ✓ государственные долговые обязательства;
- ✓ муниципальные долговые обязательства;
- ✓ акции акционерных обществ;
- ✓ облигации юридических лиц;
- ✓ производные ценные бумаги, удостоверяющие право на покупку или продажу фондовых ценностей;
- ✓ *векселя*;
- ✓ иные фондовые ценности в процессе размещения и обращения, предусмотренные Гражданским кодексом РФ, законами РФ, либо в порядке, ими установленном, отнесенные к числу ценных бумаг.

Итак, в данном документе совершенно явно указывается на возможность допуска к торговле векселей.

В соответствии с Правилами листинга и делистинга ценных бумаг на Екатеринбургской фондовой бирже, утвержденными решением Наблюдательного совета ЕФБ (Протокол № 1 от 17.04.97 г.), в список ценных бумаг (котировальный лист) включаются следующие виды ценных бумаг:

- государственные долговые обязательства;
- муниципальные долговые обязательства;
- акции акционерных обществ;
- облигации предприятий, объединений и организаций;
- другие ценные бумаги, эмитируемые в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и подлежащие обращению на фондовом рынке.

Таким образом, если учесть, тот факт, что пассивная векселеспособность органов государственной власти сейчас ограничена, то очевидно, что на данной бирже векселя допускаются к биржевой торговле, но не включаются в котировальные листы, т. е. не допускаются к процедуре листинга и делистинга.

Сибирская межбанковская валютная биржа

Правилами листинга и делистинга Сибирской межбанковской валютной биржи, утвержденными на заседании Биржевого совета СМВБ (Протокол № 6.2 (з) от 15.09.97 г.), также не предусмотрен листинг векселей, поскольку все формулировки о листинге содержат указание на эмиссионный характер ценных бумаг.

Пунктом 5.2. Правил совершения операций с ценными бумагами в Торговой системе СМВБ (утверждены на заседании Биржевого совета СМВБ, протокол № 6.2 (з) от 15.09.97 г.) предусмотрено, что к торгам в Торговой системе допускаются следующие ценные бумаги:

- государственные ценные бумаги;
- ценные бумаги субъектов Федерации;
- ценные бумаги муниципальных органов власти;
- ценные бумаги корпораций;
- производные ценные бумаги;
- ценные бумаги других эмитентов, выпущенные в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации, нормативных актов Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, зарегистрированные должным образом и отвечающие требованиям Правил листинга и делистинга СМВБ.

То есть, очевидно, что предполагается возможность допуска векселей к торгам на СМВБ, например, в качестве ценных бумаг корпораций, ценных бумаг субъектов Федерации и т. д.

Бегом от государственного регулирования

Нынешнее состояние и перспективы биржевой торговли в России определяются многими факторами. Очевидно, что будущее бирж зависит не только от общего хода экономической реформы, но и от того, как быстро наши биржи приблизятся к биржам западного образца.

Векселя, указанные в позициях котировок на биржевом и внебиржевом рынках, практически всегда являются простыми и беспроцентными (дисконтными). Такие векселя удовлетворяют следующим требованиям:

- выданы одним векселедателем;
- имеют равный номинал;
- имеют одинаковый срок гашения;
- первым векселедержателем проставлен либо бланковый индоссамент, либо бланковый безоборотный индоссамент.

В дальнейшем такие векселя с последним бланковым индоссаментом обращаются посредством простого вручения и выступают, по сути, ценными бумагами на предъявителя.

Очевидно, что в этом случае возможно определение цены подобных «векселей» посредством установления котировки в виде процента от номинала. Но являются ли такие бумаги векселями?

Многие экономические субъекты пользуются так называемой эмиссией векселей для того, чтобы иметь возможность мобилизовать капитал. Возьмем, например, постановление Администрации Новосибирской области № 252 от 03.07.95 г. «Об эмиссии векселей Управления финансов и налоговой политики Администрации области». В нем говорится: «В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, в целях расширения сферы вексельного обращения и финансирования расходов из бюджета с использованием векселей, в целях снижения дефицита областного бюджета, нормализации финансового состояния предприятий:

1. Осуществить эмиссию простых векселей Управления финансов и налоговой политики Администрации области на общую сумму 15 млрд руб. со сроком обращения 3 месяца.
2. ...
3. Утвердить, что векселя Управления финансов и налоговой политики Администрации области в обязательном порядке принимаются по платежам, указанным в приложении к данному постановлению (приложение № 2), в любой день с момента выдачи векселя».

С введением в действие Федерального закона «О переводном и простом векселе» № 48-ФЗ от 11.03.97 г. Российская Федерация, субъекты РФ, городские, сельские поселения и другие муниципальные образования имеют право обязываться по переводному и простому векселю только в случаях, специально предусмотренных Федеральным законом. В настоящее время такой закон отсутствует.

Однако местные органы власти решили проблему другим путем. Так, в Новосибирске было организовано муниципальное предприятие «Муниципальный вексельный дом». Мэрией Новосибирска было принято Постановление № 304 от 03.04.98 г. «О порядке обращения векселей муниципального учреждения “Муниципальный вексельный дом”».

Согласно п. 2.3. другого положения ремитентом векселей «Муниципального вексельного дома» является мэрия Новосибирска. Объем выпуска векселей «Муниципального вексельного дома» отдельно устанавливается в ежеквартальных программах, утверждаемых распоряжениями мэра.

В п. 2.5. указано, что при передаче векселя муниципального учреждения «Муниципальный вексельный дом» ремитентом другому держателю Управление финансов и налоговой политики мэрии заполняет индоссамент на векселе с обязательным включением следующей фразы «...без оборота на меня».

Таким образом, достигается формальное соблюдение норм закона «О переводном и простом векселе» о запрете обязывания органов местного самоуправления по векселям.

На массовость и регулярность выпуска векселей указывают следующие части Постановления и Положения:

Пункт 2.6. Положения. Вексельная сумма (номинал) каждого векселя определяется планово-экономическим управлением мэрии и может быть равна 5, 10 и 20 тыс. руб. (тем самым достигается суммовая стандартизация партий векселей – А. К.).

Пункт 2.2. Постановления. Принимать векселя муниципального учреждения «Муниципальный вексельный дом» в счет уплаты налогов, подлежащих внесению в бюджет города (тем самым достигается стандартизация порядка расчетов – А. К.).

Повышение интереса к таким «векселям» достигается тем, что прием векселей в уплату налогов производится по номиналу, при том что на вторичном рынке векселя приобретаются с дисконтом. Кроме того, мэрия (естественно, не сама мэрия, а подчиненные ей органы местного самоуправления) как более сильный экономический субъект правоотношений имеет возможность диктовать условия. В некоторых случаях

предприятиям и организациям, имеющим среди покупателей государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также бюджеты всех уровней, просто не остается другого выхода, как принимать в расчет за произведенную продукцию (работы, услуги) векселя «Муниципального вексельного дома».

Вот еще один пример. В комментариях аналитического отдела РИА «РосБизнесКонсалтинг» содержится описание ситуации на вексельном рынке 5–9 апреля 1999 г. Сообщается следующее: «Рынок банковских векселей, как, впрочем, и других финансовых инструментов, не отличался на этой неделе особой активностью. По-прежнему 90% сделок пришлось на векселя «Газпрома». Доходность от бумаг «Газпрома» несколько снизилась по сравнению с началом месяца. Векселя с майским погашением были проданы на торгах под 41–42%, июньские – 45–46%, августовские – около 50% годовых. Проводилось небольшое количество сделок с векселями «Сбербанка» и «Собинбанка».

В большей степени такое ограниченное количество сделок объясняется практически полным отсутствием векселей на рынке. Последняя *эмиссия* (курсив наш – А. К.) «Собинбанка» была достаточно ограниченной, и векселя быстро исчезли с рынка. В данный момент наиболее часто встречаются векселя со сроками погашения 25 мая и 15 июля, доходность этих бумаг составляет примерно 50–60% годовых. Спрос на векселя «Сбербанка» также в большой мере остается неудовлетворенным. Доходность векселей «Сбербанка» пока сохраняется на уровне 46–47% годовых».

В табл. 1 приведена информация, содержащаяся на интернет-сервере Агентства экономической информации «Финансово-информационная служба» (<http://www.fis.nsk.su>).

Наличие графы «Серия» со всей очевидностью указывает на массовость выпуска векселей.

В общем и целом случаи массового выпуска векселей в России настолько распространены и очевидны, что существование этого факта не требует особых доказательств. Приведенные выше примеры были призваны лишь продемонстрировать ненормальность их сегодняшнего использования в экономике России.

Котировки векселей на 15.04.99 г. (демо-версия)

Эмитент	Серия	Покупка	Продажа
Левобережный ФЦ	апр. 1999 г.	58	63
Мэрия Новосибирска	1998 г.	76	78
Новосибирскэнерго	78а тр.	29,5	29,4
Русский народный банк	2000 г.	56,5	57
Сбербанк РФ	Предъяв.	99	–
Сибирьэнерго	1П	16	14,5

Свое отношение к проблеме массового выпуска векселей уже высказывали многие известные юристы. В частности, В. Белов в своей книге «Практика вексельного права» пишет следующее:

«Ни один участник торгового оборота не малюно развитой капиталистической экономической системы никогда не выдаст своего векселя. Это объясняет тем, что у всякого не малюно ведущего дела кредитора, нуждающегося в денежных средствах, всегда есть должники, на которых он может выставить переводной вексель, назначив этих должников залогодателями. Выдав же вексель, кредитор не только налагает на себя бремя ипотечной, во много более тяжелой, чем общезажданная, ответственности (механизма изменения котировки в России как раз-таки и нет), но и представляет имневатные своих контрагентов. Логика такая – если он выдал такой вексель, значит, ему нужны деньги, которые он не может взять ни у должников, ни у обслуживающего его банка. Не значит ли это, что он это банкрот»¹.

Ни один предприниматель (кроме банка) не будет считать себя абстрактно нуждающимся в денежных средствах (для того чтобы их «привлечь» и «вложить»). Деньги всегда требуются на конкретные цели, в конкретные сроки и в конкрет-

¹ Белов В. А. Практика вексельного права. М., 1998. С. 209–210.

ных суммах. Поэтому вексель исторически развивался и остался до настоящего времени на Западе индивидуально определенной вещью (а не ценными бумагами, выпускаемыми наряду с множеством подобных однородных документов). Именно таким он представлен и в Женевских вексельных конвенциях.

В настоящее время всем эмитентам векселей в массовом порядке грозит признание последних недействительными на основании ч. 2 ст. 170 ГК РФ как сделок, совершенных с целью прикрыть другие сделки (притворных сделок). А 99% выданных банками векселей являются прикрытием займов, оформленных односторонними обязательствами банка относительно их возврата вкладными билетами. К такой сделке будут применяться правила, установленные законодательством для договора займа. Однако это может быть произведено только путем оспаривания заинтересованными государственными органами (прокуратурой, налоговой инспекцией) каждого выпуска векселей каждого эмитента².

Концепция развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 1 июля 1996 г. № 1008, показывает, что характерной особенностью рыночного сегмента, где действуют новые коммерческие структуры, нелицензированные финансовые компании, стало широкое использование векселей и других квазиденежных инструментов. Их выпуск отражает стремление эмитентов обойти правовые ограничения и уклониться от государственного регулирования, присущего на рынке ценных бумаг классическим финансовым инструментам.

В мировой практике векселя не котируются

Таким образом, есть все основания для признания массовых выпусков векселей незаконными. Но без массовости векселей одного вида невозможна их котировка. Здесь под котировкой ценной бумаги понимается не только механизм установления цены, ее фиксация и публикация в биржевых

² Палий В. В. Бухгалтерский учет и аудит вексельных операций. Автореф. дис. канд. экон. наук. М., 1996. С. 14.

бюллетенях, но и подобный механизм, действующий на внебиржевом рынке. В случае невозможности определения котировок (поскольку такие «векселя» просто не имеют права на существование) оценка в бухгалтерском учете таких векселей по данным котировок также становится неосуществимой.

Автором было предпринято изучение информации, содержащейся на страницах, помещенных в сети Интернет, ведущих мировых бирж (табл. 2). Предметом поиска были любые упоминания о векселях, правила листинга и делистинга ценных бумаг, возможные включения векселей в котировальные листы бирж.

Таблица 2

Ведущие биржи мира

Биржа	Страна, город	Адрес в сети Интернет (http)
<i>Страны, относящиеся к женеvской системе вексельного права</i>		
Swx Swiss Exchange	Швейцария	www.bourse.ch
Budapest Stock Exchange	Венгрия, Будапешт	www.fornax.hu
Om Stockholmsborsen	Швеция, Стокгольм	www.xsse.se
Borsa Valori Italiana	Италия	www.linknet.it/borsa
Tokyo Stock Exchange	Япония, Токио	www.tse.or.jp
Amsterdam Exchanges	Голландия, Амстердам	www.alx.nl
Bolsa De Valores Do Rio De Janeiro	Бразилия, Рио-де-Жанейро	www.burj.com.br
Sbf – Bourse De Paris	Франция, Париж	www.bourse-de-paris.fr
Kobenhavns Fondsbors	Дания, Копенгаген	www.xese.dk
Franfkfurter Wertpapierborse (Fwb)	Германия, Франкфурт	www.exchange.de/fwb
Hex Helsingin Porssi	Финляндия, Хельсинки	www.hex.fi
Borsa Valori Italiana S.P.A.	Италия	www.borsaitalia.it
Osaka Securities Exchange	Япония, Осака	www.ose.or.jp
Bolsa De Valores De Lisboa	Португалия, Лиссабон	www.bvl.pt
Bourse De Luxembourg	Люксембург	www.bourse.lu

Биржа	Страна, город	Адрес в сети Интернет (http)
Oslo Bors	Норвегия, Осло	www.ose.no
Warsaw Stock Exchange	Польша, Варшава	www.atm.com.pl
Riga Stock Exchange	Латвия, Рига	www.rfb.lv
Tallinna Vaartpaberibors	Эстония, Таллин	www.tse.ee
<i>Страны, которые не являются участницами Женевских конвенций, но их вексельное законодательство базируется на единообразном вексельном законе</i>		
Bucharest Stock Exchange	Румыния, Бухарест	www.bse.ro
<i>Англо-американская система вексельного права</i>		
The Chicago Stock Exchange	США, Чикаго	www.chicagostockexchange.com
The New York Stock Exchange	США, Нью-Йорк	www.nyse.com
Philadelphia Stock Exchange	США, Филадельфия	www.phlx.com
The Tel-Aviv Stock Exchange Ltd.	Израиль, Тель-Авив	www.tase.co.il
The Toronto Stock Exchange	Канада, Торонто	tse.com
Vancouver Stock Exchange	Канада, Ванкувер	www.vse.ca
<i>Страны, законодательство которых не относится ни к англо-американскому, ни к Женевскому типу</i>		
Bolsa De Madrid	Испания, Мадрид	www.bolsamadrid.es
Bolsa De Comercio De Santiago	Чили, Сантьяго-де-Чили	www.bolsantiago.cl
The Stock Exchange of Thailand	Тайланд	www.set.or.th
Taiwan Stock Exchange	Тайвань	www.tse.com.tw
Stock Exchange of Singapore	Сингапур	www.ses.com.sg

Информация, содержащаяся на сайтах мировых бирж, расположенных в странах, подчиняющихся всем известным видам вексельного законодательства (табл. 2), позволяет говорить о том, что ни на одной из этих бирж котировки вексе-

лей ни в качестве списочных бумаг, ни в качестве бумаг вне-списочного состава не присутствуют. Естественно, что информация о векселях также не приводится ни в сведениях о ходе официальных торгов (векселя в них просто не участвуют), ни в официальной статистике указанных бирж.

Впрочем, в США котируются ценные бумаги, называемые казначейскими векселями. Векселя Казначейства США продаются со скидкой к номиналу, который равен 10 000 дол. (хотя выпускаются бумаги и с номиналом в 1000 дол.). Они существуют только в форме записей на счетах (бездокументарная форма выпуска ценных бумаг). Покупатель при их покупке получает квитанцию, а при погашении векселя владельцу выплачивают номинальную стоимость.

Срок погашения векселей Казначейства США варьируется от 90 и 180 до 360 дней; 90-дневные и 180-дневные векселя выпускаются каждую неделю, а 360-дневные обычно выпускаются ежемесячно. Продажи производятся на аукционе. Активная торговля идет на вторичном рынке, при этом наибольший интерес проявляется к самой последней по времени эмиссии, прошедшей через аукцион.

Из всего сказанного следует, что векселя Казначейства США, выпускаемые в обращение посредством эмиссии, обеспечивают равный объем прав их держателям в течение всего срока обращения данных ценных бумаг. Этот факт делает возможным определение котировок векселей, что, в свою очередь, является весьма существенным различием в вопросе оценки векселей в целях бухгалтерского учета.

Стоит сказать, что многие зарубежные авторы, рассматривая казначейские векселя, не склонны относить данные ценные бумаги к собственно векселям, а считают, что правильнее было бы называть их краткосрочными облигациями с нулевым купоном³.

Аналогом векселей Казначейства США в России выступают казначейские векселя Министерства финансов России, выпущенные в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 14.04.94 г. № 321 «О выпуске казначейских вексе-

³ Маршалл Дж. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия. М.: Инфра-М, 1998. С. 424.

лей 1994 года Министерством финансов Российской Федерации» и принятыми на его основе «Основными условиями выпуска и обслуживания казначейских векселей 1994 года».

Сведения, содержащиеся в «Основных условиях выпуска...», со всей очевидностью указывают на эмиссионный характер выпускаемых ценных бумаг. Об этом свидетельствуют следующие факты.

- ❑ Казначейские векселя выпускаются сериями и имеют единую дату составления (выпуска) и единую дату оплаты. Срок казначейских векселей 1994 г. равен одному году от даты составления. Все это указывает на стандартизацию по срокам расчетов (см. п. 2–3 «Основных условий...»);
- ❑ Вексельная сумма одного казначейского векселя 1994 г. равна 14 млн руб., что говорит о стандартизации суммы векселей (п. 5 «Основных условий...»);
- ❑ Казначейские векселя 1994 г. передаются на хранение в Центральный банк Российской Федерации без выдачи на руки владельцам (п. 4 «Основных условий...»). В соответствии с Положением о переводном и простом векселе действительность права требования векселедержателя к векселедателю должна основываться на фактическом владении векселем и непрерывном ряде индоссаментов. Без соблюдения данных норм невозможно осуществление векселедержателем своих прав в порядке, предусмотренном законодательством.
- ❑ Регистрацию сделок купли-продажи казначейских векселей 1994 г. производит Центральный банк Российской Федерации (п. 9 «Основных условий...»). Введение в вексельный оборот подобного регистратора не предусмотрено действующим вексельным законодательством, как и не предусмотрено ограничение активной векселеспособности. Это ограничение вытекает из п. 7 «Основных условий...», в котором говорится, что владельцами казначейских векселей 1994 г. могут быть только юридические лица, которые по законодательству Российской Федерации являются резидентами.

* * *

Все вышесказанное свидетельствует о том, что любые попытки объединить выдаваемые векселя родовыми признаками требуют изменения условий выдачи, обращения и совершения платежей по векселям, зафиксированных в Положении о переводном и простом векселе, вследствие чего выдаваемые подобным образом «векселя» называться векселями не могут.



Промышленная политика Алтайского края: пути выхода из кризиса

В. А. БОРОДИН,
доктор экономических наук,
Институт проблем промышленного развития,
Барнаул

Оценка состояния промышленности Алтайского края дает основание утверждать, что в промышленной политике края на среднесрочный период центральной задачей, решение которой обеспечит экономический рост, должна стать поддержка производств, не исчерпавших потенциал своего развития и способных стать основой выпуска высокоэффективной продукции для насыщения рыночного спроса.

Такая промышленная политика предполагает реализацию стратегии несбалансированного роста, основанной на использовании крайне ограниченных ресурсов для селективной поддержки промышленных предприятий и отраслей, имеющих рынки сбыта с устойчивым или расширяющимся платежеспособным спросом. Ставка на возрождение всей промышленности в дореформенном ее виде нереальна, так как для этого нет финансовых возможностей.

Альтернативным вариантом этой стратегии является мобилизационный путь развития, предполагающий привлечение всех ресурсов государства для масштабного инвестирования в создание современного промышленного производства, а также закрытие внутреннего рынка для иностранных товаров. По нашему мнению, ресурсы для проведения такой стратегии как в политическом, так и экономическом аспектах исчерпаны.

© ЭКО 2000 г.



Основные направления реализации промышленной политики

Первое направление – стимулирование внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию производственно-технического назначения, имеющую сформировавшиеся и устойчивые рынки сбыта.

Успех реализации этого направления зависит от предпринимаемых на федеральном уровне мер по переориентации налоговой и таможенной политики с исключительно фискальных целей на стимулирование выпуска данной продукции, а также от инвестиционной поддержки производства. Задачей органов государственной власти на уровне субъекта Федерации (края) является представление интересов производителей такой продукции на федеральном уровне, а также использование системы краевого заказа.

Второе направление – поддержка производства потребительских товаров.

Это направление предполагает:

- поставки продукции на внутренний рынок Алтайского края с учетом неудовлетворенного платежеспособного спроса на продукцию собственного производства (3,6–4,0 млрд руб.);
- поставки продукции за пределы края для удовлетворения федеральных потребностей и рыночного спроса других регионов, исходя из имеющихся производственных мощностей и сырьевых ресурсов (примерно 4,0 млрд руб.);
- краевой государственный заказ на производство важнейших видов продовольственной и непродовольственной продукции потребительского назначения;
- развитие сырьевой базы для производства потребительских товаров (зерно, лен, другие технические культуры, мясо, молоко, шерсть);
- льготное кредитование предприятий для реализации высокоэффективных инвестиционных проектов, направленных на модернизацию основных фондов и пополнение оборотных средств.

Третье направление – организация высокоэффективных производств новых видов промышленной продукции, пользует-

ющейся повышенным спросом, на базе имеющегося производственного потенциала и высоких технологий.

Для реализации этого направления необходимо сконцентрировать производственные и технологические возможности в рамках интегрированного производства, привлечь инвестиционные ресурсы под гарантию краевой собственности (создать ликвидный залоговый фонд), мобилизовать внутренние ресурсы предприятий.

Два последних направления требуют институционального обеспечения, в частности принятия соответствующего пакета законодательных актов на уровне края. Принятые ранее законодательные акты, по нашему мнению, нуждаются в корректировке и конкретизации, в них следует отразить предложенные направления стратегии промышленного развития.

Важнейшим условием реализации стратегических направлений промышленной политики является **системный подход к развитию экономики края**. Под системным подходом в данном случае понимается представление об экономике края как о едином экономическом механизме, задача которого – обеспечение роста доходов населения и решение проблем занятости, надежного функционирования инфраструктуры, поддержки квалификационного и образовательного уровня, являющегося основой будущего развития. Все секторы экономики края (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, торговля и услуги населению) должны быть экономически заинтересованы в комплексном решении этой задачи.

Стратегия развития промышленности как важнейшего бюджетобразующего сектора экономики края, определяющего уровень занятости населения и его доходов, должна быть скоординирована со стратегическими направлениями развития других секторов. Особенно важна координация со стратегией сельскохозяйственного производства, что позволит создать надежную сырьевую базу для отраслей промышленности, ориентированных на потребительский спрос.

Реформирование структуры производства и управления

На первом этапе реформирования промышленности края первоочередной задачей является выход из системного кризиса, охватившего все сферы деятельности абсолютного большинства предприятий: производство, сбыт, финансы, инвестиции, персонал. Для преодоления одновременного действия трех составляющих системного кризиса (кризис стратегии, кризис результатов деятельности, кризис платежеспособности) **необходимо комплексное реформирование предприятий**. Назовем основные составляющие реформирования структуры производства и управления предприятием:

- формирование и реализация корпоративной и частной стратегий предприятия;
- прекращение производства нерентабельной продукции;
- выпуск конечной продукции более глубокой степени переработки;
- приведение производственных ресурсов (основных фондов, персонала) в соответствие с масштабами спроса на конечную продукцию;
- передача социальных функций органам местного самоуправления;
- сокращение непроизводственной инфраструктуры;
- создание новых видов продукции и технологий ее производства;
- реорганизация системы управления, создание центров прибыли, формирование эффективных структур маркетинга и сбыта;
- стратегические альянсы с потребителями продукции, поставщиками комплектующих и ресурсов.

Финансовое оздоровление предприятия включает следующие процессы:

- создание программы финансового оздоровления, в некоторых случаях – через процедуру банкротства;
- уменьшение запасов и снижение затрат;
- снижение дебиторской задолженности;
- ликвидация необязательных расходов;

- реструктуризация кредиторской задолженности;
- сокращение непроизводственных инвестиций.

Наш анализ показывает, что в неотложном реформировании нуждаются предприятия машиностроения и металлообработки, химии и нефтехимии, ВПК и строительной индустрии, легкой промышленности.

На втором этапе реформирования предполагается создание **интегрированных производств по выпуску конкурентоспособной продукции**, пользующейся устойчивым спросом на рынках. К таким производствам, по нашему мнению, следует отнести производство транспортных дизелей, тракторов и сельскохозяйственных машин, химических и синтетических нитей и изделий из них, лекарственных препаратов и ряд других.

Цели создания интегрированных производств:

- расширение рынков продаж путем проведения единой ценовой и товарной политики;
- сокращение издержек производства;
- объединение ресурсов предприятий для совместного выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся устойчивым спросом;
- проведение единой инновационной и научно-технической политики.

Механизмы реализации:

- договоры о совместной деятельности с выделением головного предприятия, ведущего сбыт готовой продукции, бухгалтерский учет и отчетность хозяйственных операций;
- организация концернов, холдингов с различной степенью интеграции производств и капиталов.

Указанные формы организации интегрированных производств позволяют снизить издержки производства за счет оптимизации налогообложения путем переноса его на конечную продукцию.

Конкретная работа по созданию интегрированных производств начата в производстве нитей и тканей из химического и нефтехимического сырья, тракторов, сельскохозяйственных машин и орудий, тканей и изделий из них и лекарственных

препаратов. Для успеха этой работы требуются детальная проработка технологических и производственных возможностей участников, определение оптимального состава необходимых ресурсов, разработка совместных маркетинговых программ, координация действий в области НИОКР и привлечения инвестиций.

Результативность интегрированных производств во многом зависит от того, в какой период времени они будут созданы – одновременно с первым этапом реформирования структуры производства и управления и финансового оздоровления предприятий, входящих в интегрированный комплекс, либо после этого. В отдельных случаях целесообразно проведение процедуры банкротства предприятия.

В отношении других производств, выпускающих высокотехнологичную продукцию, имеющую сформировавшиеся или расширяющиеся рынки сбыта либо важное народнохозяйственное значение, необходима реализация мер на федеральном уровне по стимулированию внутреннего совокупного спроса.

Стратегия развития производства потребительских товаров

Цель стратегии – удовлетворить платежеспособный спрос населения Алтайского края на потребительские товары за счет собственного производства.

Рост производства потребительских товаров непродовольственного назначения в крае сдерживают следующие факторы:

- структурный и платежный кризис предприятий отраслей, выпускающих потребительскую продукцию непродовольственного назначения;
- низкая конкурентоспособность основных видов продукции массового потребления по цене и качеству;
- неразвитая сырьевая база, отсутствие качественной первичной обработки сырья, производства компонентов и полуфабрикатов с высоким качеством;
- сокращающийся платежеспособный спрос.

Чтобы преодолеть отмеченные негативные факторы, требуются реформирование предприятий и их финансовое оздоровление, разработка ассортимента изделий с минимизи-

рованными затратами на технологию их производства, реализация комплекса мер в сельскохозяйственном производстве Алтайского края по развитию сырьевой базы для легкой промышленности (лен, шерсть), организация комплексной первичной обработки сырья на промышленной основе.

Уже сегодня ряд предприятий ВПК («БСЗ», «Ротор», «Геофизика», «Сибприбормаш») и мебельной отрасли способны удовлетворить платежеспособный спрос на бытовые товары длительного пользования (электроинструмент, стиральные и кухонные машины, бытовые приборы, мебель и др.). У них имеются для этого мощности и технологии. Довести объемы продаж до размеров платежеспособного спроса им мешают низкая конкурентоспособность ряда товаров, а также отсутствие устойчивых поставок комплектующих, полуфабрикатов и технологических компонентов.

Для удовлетворения спроса населения в товарах длительного пользования необходимо реформировать часть предприятий ВПК, стимулировать спрос населения (приобретение товаров в рассрочку, система скидок и др.), возродить систему оптовой торговли путем создания организаций, специализирующихся на продаже узких товарных групп, повысить технологический уровень и конкурентоспособность производства за счет комплекса мер в области НИОКР.

Важно также разработать и реализовать краевую инновационную программу производства комплектующих, полуфабрикатов и технологических компонентов на предприятиях Алтайского края (клеи, лаки, фурнитура, микродвигатели и др.).

Промышленный и научно-технологический потенциал Алтайского края, а также сырьевая база дают уникальную возможность удовлетворить спрос не только его населения, но и жителей других регионов на высококачественные лекарственные препараты, витаминную продукцию, косметические средства. Развитие этих производств возможно на базе предприятий г. Бийска (НПЦ «Алтай», «Алтайвитамины», «Полиэкс», «Бийский олеумный завод») и «Алтайхимпром» (г. Яровое). Производство витаминной продукции опирается на еще сохранившуюся сырьевую базу, имеющую солидное научное обеспечение (НИИ садоводства Сибири им. М. А. Ли-

савенко). Поскольку фармацевтическая промышленность является наиболее динамичной и высокорентабельной, развитие этого комплекса на базе высокотехнологичных предприятий г. Бийска имеет приоритетное значение.

Самая острая проблема пищевой промышленности края – плохое обеспечение сырьем вследствие сохраняющейся нестабильности производства основных видов сельскохозяйственной продукции и отсутствия эффективных каналов поставки сельскохозяйственного сырья предприятиям отрасли. Поэтому важнейшим направлением укрепления экономики края можно считать рост сельскохозяйственного производства. Успешное решение этой задачи позволит не только преодолеть стоящие перед аграрным комплексом проблемы, но и обеспечить отчисления в краевой и местные бюджеты от наиболее рентабельных перерабатывающих отраслей, которые все более определяют доходную часть бюджетов всех уровней.

Реализация инновационных проектов по организации производства дизельных двигателей семейства ВАЗ на ОАО «Барнаултрансмаш», дизельных двигателей для сельскохозяйственной, лесной и дорожно-строительной техники на ОАО «Алтайдизель», энергонасыщенного трактора Т-250 с набором орудий для возделывания зерновых и технических культур по современным технологиям, потребительских товаров длительного пользования в рамках реализации программы «Конверсия» на предприятиях ВПК требует поддержки на федеральном уровне.

Организация совместного производства конкурентоспособных синтетических моющих средств на базе пяти предприятий химической промышленности Алтайского края, лакокрасочных материалов на Бийском олеумном заводе; швейных и трикотажных изделий из тканей и материалов местных производителей и ряд других инновационных проектов осуществляются при поддержке краевого бюджета. Краевой бюджет финансирует также создание автоматизированной информационной базы по товарам и услугам, которая позволит обеспечить прозрачность рынка покупателей и поставщиков в Алтайском крае, а в перспективе будет способствовать интеграции рынков всего Западно-Сибирского региона.



Прибыли Монополистов —

потери для общества

С. Н. ЧИРИХИН,
специалист территориального управления
Министерства России по антимонопольной политике
и поддержке предпринимателей,
Новосибирск

Одна из основных особенностей монополизированного рынка — установление цены, превышающей тот уровень, который сложился бы на конкурентном рынке. Величину этого превышения можно считать монопольной сверхприбылью, полученной монополистом за счет злоупотребления своим положением. На конкурентном рынке такая высокая прибыль не могла быть получена. То же самое можно сказать и об уровне рентабельности.

Искушение сверхприбылью

Первую экспериментальную проверку этих положений провел американский исследователь Джо Бэйн. Он установил, что на рынке продукции обрабатывающей промышленности, где доля восьми компаний составляла в среднем 70%, рентабельность была больше среднеотраслевой. Затем он выявил общую корреляцию между доходностью, уровнем концентрации и величиной входных барьеров на рынок.

© ЭКО 2000 г.



Результаты Бэйна были подтверждены несколькими сотнями исследований. Было, например, установлено, что увеличение совокупной доли четырех продавцов на рынке с 20% до 70% может повысить рентабельность их деятельности на 2,5%.

Безусловно, полученную зависимость можно объяснить эффектом экономии на крупных предприятиях. Такая экономия возникает потому, что у крупных предприятий больше объем деятельности, активная инновационная политика, интенсивные рекламные кампании, широкая дифференциация продукции и прочие преимущества. Но аналитики склонны считать, что основная причина зависимости величины прибыли от монополизации рынка – это злоупотребление рыночной властью, которое проявляют доминирующие субъекты рынка.

Однако только анализом прибыли и рентабельности исследования на монополизированном рынке не ограничились. Были проанализированы и издержки предприятий. Есть две причины роста издержек в условиях монополии.

Во-первых, отсутствие конкурентного давления на норму прибыли ведет к более слабому контролю над расходами. Адам Смит признавал эту опасность еще два столетия назад, когда говорил, что монополия – большой враг хорошего управления.

Во-вторых, искушение получить монопольную сверхприбыль может стимулировать увеличение расходов на усиление и защиту монопольного положения. Сюда, помимо всего прочего, относятся расходы на поддержание избыточных производственных мощностей, политическое лоббирование и судебные разбирательства.

Конкурентное давление повышает эффективность

Шведский исследователь Бо Карлсон, проанализировав ситуацию в 26 отраслях Швеции, обнаружил, что издержки предприятий тем выше, чем выше уровень концентрации производства. Когда барьеры для проникновения импорта выросли, увеличились и издержки. Он сделал вывод: при сильной конкуренции со стороны импорта высокая концентрация производства не препятствует повышению эффективности и даже стимулирует этот процесс, несмотря на небольшой объем шведского рынка.

Ослабление конкуренции со стороны иностранных компаний снижает эффективность деятельности крупных предприятий.

Бюро переписи США собрало информацию о 285 оптовых покупателях продукции обрабатывающей промышленности. Согласно ей, уровень эффективности был выше на рынках, где совокупная доля четырех поставщиков приближалась к 40%, и он снижался при увеличении их доли на рынке.

Были проанализированы издержки предприятий электроснабжения в 49 городах США. Выяснилось, что на электростанциях, которые работали на конкурентных рынках, они были на 11% ниже среднего уровня. На предприятиях, работавших в условиях монополии, издержки были значительно выше.

Издержки производства электроэнергии на американских электростанциях, которые владели также местными газораспределительными компаниями (газ использовался для производства электроэнергии), были на 6–8% выше, чем у компаний, которые не контролировали местные рынки газораспределения.

Имеются неопровержимые свидетельства того, что при прочих равных условиях заработная плата рядовых служащих обычно выше на крупных предприятиях, работающих на рынках с высокой степенью концентрации. Рабочие «забирают» от 7% до 14% монопольной сверхприбыли, а некоторые исследователи считают, что эта сумма достигает 60%.

Выявилась общая тенденция: производство более эффективно в условиях сильного конкурентного давления по сравнению с условиями господства на рынке. Неэффективность производства у монополистов весьма распространена.

Государственное регулирование увеличивает потери

Другое направление раздувания издержек на предприятиях-монополистах – дополнительные расходы, связанные с завоеванием, расширением и защитой монопольных позиций. По некоторым оценкам, четверть всех расходов на рекламу в Соединенных Штатах можно считать потерями для общества, вызванными монополизмом.

К этому нужно добавить расходы на функционально ненужную упаковку, индивидуальные звонки продавцов, не ожидаемые и не желаемые потребителями, программы распределения премий и выигрышей в лотереи, ускоренное изменение имиджа фирм. Точная сумма подобных расходов неизвестна, однако она в совокупности не меньше 1% ВВП США.

Очень часто в условиях олигополии усилия по рекламе различных предприятий носят взаимопогашающий характер, т. е. положительные результаты в части влияния на потребителя, достигнутые на одних предприятиях, нейтрализуются отрицательными на других.

Необоснованные издержки, возможно, также вызываются государственным регулированием некоторых видов деятельности и рынков, на которых органы власти решили устранить конкуренцию. Классические примеры таких видов деятельности – оказание коммунальных услуг (электрооснабжение), услуг пользования телекоммуникационными сетями, транспортные услуги и др.

Фирмы на подобных рынках чаще всего подпадают под определение естественной монополии. Есть основания полагать, что регулирование цен и прибыли ведет к недостаточному контролю издержек и избыточным инвестициям в этих фирмах. Кроме того, такие предприятия затрачивают значительные суммы на использование политических механизмов для создания искусственных барьеров входа на рынки и защиты своего монопольного положения.

На Западе широко распространено мнение, что совокупные общественные потери, вызванные всеми формами государственного регулирования цен и прибыли, очень велики. Возможно, они даже больше, чем потери, связанные с неэффективностью функционирования монополизированных рынков без вмешательства государства. Грубая оценка таких потерь – в пределах от 0,5% до 2,0% ВВП в США и других развитых странах.

Безусловно, нужно признать, что монополизированная структура рынка может приводить к уменьшению издержек, точно так же, как к их увеличению, когда высокий уровень рыночной концентрации способствует или необходим для полной реализации преимуществ эффекта крупномасштабного производства.

Что дают высокие цены и тарифы?

Теперь через призму зарубежного опыта рассмотрим ситуацию в российской экономике. Прежде всего, для нее характерен опережающий рост цен и тарифов в отраслях естественных монополий по сравнению с ростом цен в промышленности. Проверка обоснованности установления тарифов на железнодорожные перевозки, услуги связи, электрическую и тепловую энергию, проведенная антимонопольными органами России, показала несовершенство порядка установления тарифов.

Методическое обеспечение определения таких тарифов очень слабое, а контроль и применение экономических санкций за нарушение порядка ценообразования, нецелевое использование инвестиционных и иных фондов недостаточны. На предприятиях-монополистах значительны различия в оплате труда.

Рост цен и тарифов неизбежно создает кризис сбыта и неплатежей. Одна из причин этого – включение инвестиционного фонда в себестоимость в размерах, значительно превышающих его использование. В условиях, когда бюджетные ассигнования практически не выделяются, а потребность в средствах для поддержания энергетического потенциала и ввода новых мощностей велика, получить эти средства можно за счет повышения тарифов.

При этом цены и тарифы зачастую рассчитываются на основе такого размера инвестиций, который предприятие не в состоянии освоить, а средства инвестиционного фонда используются не по назначению. Раздувание издержек как следствие использования монопольной власти на рынке – налицо.

Специалисты Новосибирского территориального управления Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства России в 1998 г. провели анализ причин роста цен на продукцию предприятий-монополистов в Новосибирской области. При этом рассматривались те виды продукции, темпы роста которой были наибольшими.

В 88% случаев индекс затрат на оплату труда превышал индекс инфляции, что свидетельствует о росте этих затрат, включаемых в цену товара. Аналогичное превышение (в большинстве случаев – существенное) имелось и

по прочим затратам на производство всех видов анализируемой продукции.

В 75% случаев наблюдалось значительное превышение индекса материальных затрат над индексом оптовых цен промышленности. Треть предприятий показывали превышение индекса прибыли над индексом инфляции и индексом оптовых цен. Аналогичный анализ в 1996 г. выявил преимущественное повышение затрат на оплату труда (на 66% проверенных предприятий), материальных затрат, прочих затрат и прибыли (на 84% предприятий по каждой составляющей цен на продукцию). Теперь значительно уменьшилось число предприятий-монополистов, где рост цен был наибольшим за счет увеличения прибыли, и выросло число тех, где рост цен вызван прежде всего увеличением затрат на оплату труда и прочих затрат.

Средняя рентабельность по видам продукции предприятий-монополистов в 1997 г. составила 10,9% при рентабельности производства и реализации промышленной продукции в целом по области 10,3%. Из года в год ситуация с ценами и тарифами на продукцию этих предприятий меняется незначительно.

Приходится делать вывод о том, что в условиях современной российской экономики монополия рыночная власть реализуется прежде всего за счет раздувания издержек, а не получения дополнительной прибыли. Поэтому для выявления монопольных цен необходимо проводить анализ обоснованности прежде всего тех видов затрат, на которые предприятие может оказывать влияние (затраты на оплату труда и прочие). Это вполне соответствует мировой практике.

Полученные результаты также иллюстрируют абсолютную бесперспективность регулирования монопольной прибыли и ограничения уровня рентабельности. Именно по этой причине в 1994 г. была прекращена практика использования предельных нормативов рентабельности для оценки деятельности предприятий-монополистов.



«ЭКО» неоднократно рассказывал о том, как приспосабливается к новым экономическим условиям коллектив Сафоновского электротехнического завода (см., например, «ЭКО». 1999. № 11; 1997. № 5). Но эти материалы касались в основном совершенствования структуры управления предприятием. Публикуемые ниже статьи дают более детальное представление о процессах, связанных с совершенствованием разработки продукции, производственных процессов, а в конечном счете – качества продукции, выпускаемой предприятием.

Система управления качеством в условиях рынка

С. П. МЕЛЕШИН,
заместитель генерального директора
ОАО «Сафоновский электромашиностроительный завод»,
г. Сафоново Смоленской области

ОАО «Сафоновский электромашиностроительный завод» («СЭЗ») поставляет электрические машины для предприятий энергетики, коммунального хозяйства, нефтедобывающей, металлургической, химической и других отраслей промышленности в Россию, страны СНГ, Восточную Европу, Азию, на Ближний Восток, в Африку, Южную Америку и на Кубу.

Мировой рынок электрических машин на первое место выдвигает качество продукции. Требования к качеству не ограничиваются соответствием электрических машин параметрам национальных и международных стандартов. **Необходимо создать у потребителя (заказчика) уверенность в том, что качество продукции гарантируется сегодня и будет повышаться завтра и в обозримой перспективе. Признанный во всём мире подход к решению этой проблемы – создание и совершенствование системы качества, как правило, на базе международных стандартов ИСО серии 9000.**

© ЭКО 2000 г.



Попытаюсь рассказать о том, какие барьеры мы преодолевали, внедряя эту систему, и какие уроки извлекли. Думается, что наш опыт может быть полезен тем, кто только приступает к решению задач подобного рода.

Как создавалась и сертифицировалась система управления качеством

В недалеком прошлом качество продукции пытались обеспечить путем проведения эффективного контроля, а ответственность за качество возлагали на службу технического контроля. Но сам по себе контроль не обеспечивает качества изготовления, он позволяет только обнаружить дефект в уже готовом изделии. В этом случае производитель может лишь переделать изделие или сдать его в утиль. Снижается производительность труда и возрастают издержки производства...

Обеспечение качества с минимальными затратами может быть достигнуто только с помощью комплексного управления качеством на всех стадиях жизненного цикла продукции, начиная с проектирования и кончая упаковкой, транспортированием и послепродажным обслуживанием. Эти принципы лежали в основе отечественной комплексной системы управления качеством продукции (КС УКП), внедренной на СЭЗ еще в 1978 г.

Внедрение КС УКП позволило последовательно совершенствовать технологию и контроль, повышать количество продукции, сданной отделу технического контроля с первого предъявления, повысить качество технической документации, снизить количество рекламаций со стороны потребителей. В результате в 1989 г. 60% выпускаемых заводом изделий были аттестованы по высшей категории качества, процент сдачи ОТК продукции с первого предъявления не опускался ниже 92%, а затраты на устранение дефектов изготовленной продукции составляли 0,11% от объема производства.

Поначалу работники завода и его руководство в первую очередь были все-таки ориентированы на выполнение плана и лишь во вторую – на достижение необходимого качества продукции. Те времена прошли, пришло понимание, что **коренное повышение качества продукции – единственный надежный путь в борьбе за выживание**

коллектива завода и создания изделий, пользующихся спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Учитывая опыт ведущих зарубежных фирм, руководство завода уже в 1992 г. приняло решение о доработке сложившейся системы качества в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000. При этом руководствовались следующей концепцией: разработать систему качества производства электрических машин в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО серии 9000 при максимальном использовании элементов существующей КС УКП и подготовить её к сертификации по модели международного стандарта ИСО 9001.

Несколько лет мы работали самостоятельно. Но, к сожалению, эксперты Госстандарта России не признали разработанную систему соответствующей требованиям стандарта.

Анализ причин случившегося показал, что предприятие в короткий срок без помощи профессионалов не сможет довести разработанную систему качества до требований международного стандарта и получить сертификат на её соответствие стандартам ИСО. Встал вопрос о выборе компетентного и добросовестного партнёра. Свои услуги предлагали многие. Известные зарубежные фирмы оценивали сумму договора в сотни тысяч долларов. У ряда отечественных организаций запросы были намного скромнее, но зато невооруженным глазом был виден их поверхностный подход к проблеме.

Мы же хотели найти партнера, сотрудничество с которым принесло бы максимальную пользу. Необходимо было разработать и внедрить современную систему управления качеством, выйти на авторитетный в Европейском сообществе орган по сертификации, получить соответствующие сертификаты – и всё это за приемлемую цену и в намеченные сроки. Задачи оказались решаемыми, когда нашим партнером стала фирма ООО «RWTUV-Интерсертифика». В июле 1998 г. мы заключили договор об оказании консультационных и информационных услуг по разработке, внедрению и подготовке к сертификации системы управления качеством. Доработка системы на ОАО «СЭЗ» проводилась поэтапно:

- организация обучения руководства и специалистов;
- разработка матрицы ответственности членов правления за элементы системы качества;

- разработка и утверждение графика доработки документации системы качества;
- тренировочный аудит;
- корректировка документации системы качества по результатам тренировочного аудита и принятие решения о сроках подачи заявки на проведение сертификации системы качества.

В конце 1998 г. было завершено документальное оформление системы, которая была введена в действие приказом генерального директора ОАО «СЭЗ» 24 декабря 1998 г.

Предварительный аудит был проведен совместно с Калужским центром по сертификации и метрологии и германской фирмой «TUV-CERT». После этого система была предъявлена на сертификацию. Сертификационный аудит показал, что система менеджмента качества соответствует требованиям международного стандарта ИСО 9001, на основании чего предприятию были выданы сертификаты на систему менеджмента качества ГОСТ Р и TUV-CERT с регистрационными номерами РОСС RU ИС18 К00158 и 151009560.

Особое внимание – обучению

Конец 80-х годов, когда мы начали работать над системой ИСО 9000, был для предприятия очень сложным периодом. Переход экономики страны к рынку, развал распределительных механизмов снабжения поставили завод на грань банкротства. Проблемы качества отодвигались на задний план, тем более что завод выпускал неплохую технику – долговечную, прочную, надёжную. За десятилетия выпуска однотипной продукции она была доведена до приличного состояния.

В таких условиях **важно было сделать процесс улучшения работы частью управленческой системы завода, любой деятельности на предприятии, повлиять на образ мышления и, что еще важнее, на поведение всех работников.** Начать решили с вовлечения в этот процесс руководящего состава завода, а уже затем рядовых работников. Новое представление об управлении качеством неразрывно связано с изменившимися экономическими условиями, в рамках которых начало работать предприя-

тие. На первый план выходили борьба за рынок, планомерный маркетинг и фокусирование внимания на заказчике, строгий учет и экономия материальных средств и расходов на всех стадиях производства и т. д.

Нельзя сказать, что эти факторы ранее не влияли на ситуацию. **Но они никогда не стояли в ряду тех, которые определяют само существование предприятия.** Тем более не было речи о том, что они органично войдут в понятие о качестве, как это принято в рыночной экономике.

К сожалению, ставшее привычным представление о том, что качество связано только со свойством продукта и обеспечивается главным образом за счет технического контроля, работники которого головой отвечают и за свойства продукта, и за претензии заказчика, не позволили на первом этапе изменить мышление многих высших руководителей завода. Люди зачастую не могли отказаться от существующего опыта управления из страха перейти к новым необкатанным на практике подходам, которые (по их предположению) могли оказаться разрушительными для завода. Именно поэтому на первом этапе к разработке ряда документов системы качества подошли формально, а процедуры, описанные в них, не стали руководством к действию для тех подразделений, для которых были предназначены. Это установил первый сертификационный аудит, проведенный экспертами Госстандарта.

Пришло понимание необходимости обучения высшего руководства завода, руководителей производственных и технических подразделений, а также уполномоченных по качеству этих подразделений. В общей сложности такое обучение прошли более 80 человек. Оно помогло изменить отношение высшего и среднего звена управленцев завода к проблеме качества и позволило в сжатые сроки доработать систему до уровня требований международного стандарта. В немалой степени на ужесточение сроков доработки системы повлияла жесткая позиция генерального директора, потребовавшего максимально ускорить работы.

→ *Итак, первый барьер и первый урок – необходимость тотального переобучения, разрушения устоявшихся стереотипов и поддержка со стороны высшего руководства.*

Именно высшее руководство ответственно за разработку и внедрение системы качества, так как оптимизация управления – его прямая задача, и делегировать ее кому-либо недопустимо.

Организация работ

Работа по созданию системы качества трудоемка и не может быть выполнена только группой специалистов соответствующей службы. К ней необходимо привлекать практически всех руководителей предприятия. Необходимо оценить трудозатраты и заложить в планы подразделений, разработать специальные формы отчетности, иначе эти работы автоматически станут неприоритетными, аналогичными тем, что ведутся на общественных началах. Это сделает шансы на их выполнение крайне низкими.

На предприятии был разработан и начал реализовываться план доработки системы качества, в котором определены цели, ответственные руководители, команда исполнителей и сроки выполнения работ. Постоянный мониторинг выполнения запланированных работ осуществляла служба управления качеством. О ходе работ еженедельно докладывалось на совете по качеству, решение которого имело силу приказа по заводу. В итоге запланированные мероприятия были выполнены в установленные сроки.

→ *Таким образом, вторым уроком для нас стало то, что без планирования работ, без назначения высших руководителей завода, ответственных за выполнение работ по элементам системы качества, без включения мероприятий по созданию системы в разряд приоритетных эффективность работ будет очень низкой, и создание системы может растянуться на многие годы.*

Документация системы качества

Очень много труда было затрачено на разработку документации системы качества в связи со сложностью усвоения самой сути требований стандартов ИСО серии 9000. Сухость и, на первый взгляд, расплывчатость формулировок не позволяют сразу после прочтения текста

приступить к целенаправленной работе. Для глубокого усвоения нужны время и многократные проработки. Именно поэтому на первом этапе мы решили приобрести у научно-инженерного центра «Элнатек» комплект стандартов, разработанных в соответствии с требованиями ИСО серии 9000, который предполагалось использовать в качестве образца для исполнителей.

К сожалению, наличие образцов стандартов сыграло дурную шутку, так как многие разработчики просто взяли за основу текст образца, слегка приспособив его к заводским условиям. В результате при внедрении документации многие её положения были восприняты работниками завода как чужие, непригодные для использования. Это также стало причиной неудачи при первом сертификационном аудите.

На втором этапе к разработке документации и её внедрению были привлечены группы специалистов, включающие работников разных подразделений, участвующих в выполнении разрабатываемой процедуры. Групповая работа по созданию документации системы качества позволила использовать все лучшее, что было в действующей ранее КС УКП, и значительно облегчила внедрение разработанной документации в практику работы.

→ *Таким образом, еще одним уроком для нас стало то, что необходимо приобщать работников каждой службы предприятия к разработке документации для своей сферы деятельности. Использование же чужой документации системы качества, «косметически» приспособленной под себя, вызывает отторжение у работников предприятия всех уровней. А это, в свою очередь, делает работу бесполезной.*

Сертификация – начало пути

Необходимо заметить, что сертификация производства – не панацея от всех бед. Сертификат свидетельствует лишь о соответствии системы управления требованиям, предъявляемым в настоящее время к организации производства, и не более. Для успеха бизнес-деятельности необходимо развивать и совершенствовать систему, используя философию и подходы системы TQM, являющиеся основой крите-

риев национальных премий по качеству, в том числе и критериев премии по качеству Правительства Российской Федерации.

Предстоит провести серьезную перестройку протекающих сегодня на предприятии бизнес-процессов. Естественно, что заняться всем одновременно – это практически невыполнимая задача, поэтому в первую очередь необходимо заниматься бизнес-процессами, оказывающими наибольшее влияние на качество продукции, например, проектированием изделий.

Наши усилия в этой области направлены на оптимизацию процесса проектирования с использованием всего арсенала известных методов обеспечения качества проектирования. К ним можно отнести концепцию Тагути, метод структурирования функций качества (СФК), FMEA-анализ, а также отечественные методы функционально-стоимостного анализа (ФСА) и ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач, разработанную Г. С. Альтшуллером¹.

В связи с тем, что применение любого из названных методов требует серьезной подготовки персонала, совместное рациональное их использование без применения информационных технологий будет вряд ли возможно.

* * *

Итак, работа над системой управления качеством требует напряжения сил всего коллектива, предприятия. Но вложенный труд и финансовые затраты при осмысленном подходе с лихвой окупаются в условиях рыночной экономики.

¹ См.: ЭКО. 1999. № 10-11.



Автоматизация конструирования и технической подготовки производства

Г. А. МЕЛЕШИНА,
руководитель технического центра, главный конструктор,
В. М. КИРЕЕВ,
программист технического центра,
ОАО «Сафоновский электромашиностроительный завод»

В создании электрических машин участвуют большие коллективы специалистов различного профиля и квалификации. Поскольку наша продукция постоянно усложняется, а требования со стороны потребителей к ее качеству растут, то, естественно, увеличивается трудоемкость изделий, растут затраты. Отсюда – необходимость совершенствования и систематизации технических процессов в течение всего жизненного цикла продукта и, в первую очередь, на ранних его стадиях в сфере интеллектуального труда.

С целью завоевания новых рынков сбыта ОАО «СЭЗ» расширяет номенклатуру выпускаемых электрических машин. Чтобы закрепиться на рынке, необходимо повышать качество продукции, одновременно уменьшая сроки поставки изделий заказчику. **Эти условия можно обеспечить только при сокращении времени на конструкторско-технологическую подготовку производства (КТПП).** При большой трудоемкости уменьшить сроки КТПП можно двумя путями:

- увеличением количества людей, занятых КТПП, что в сегодняшней экономической ситуации нецелесообразно;
- совершенствованием процессов КТПП с использованием автоматизации, которая требует на начальном этапе капитальных затрат на закупку программ и техники, но может дать существенный выигрыш после ее внедрения.

© ЭКО 2000 г.



ОАО «СЭЗ» пошло по второму пути. Но не надо думать, что автоматизация конструкторской деятельности сама по себе позволит своевременно выдавать техническую документацию в производство. Существует традиционный метод разработки технической документации, при котором процесс протекает последовательно по цепочке «конструкция – технология – оснастка – производство» (рис. 1).

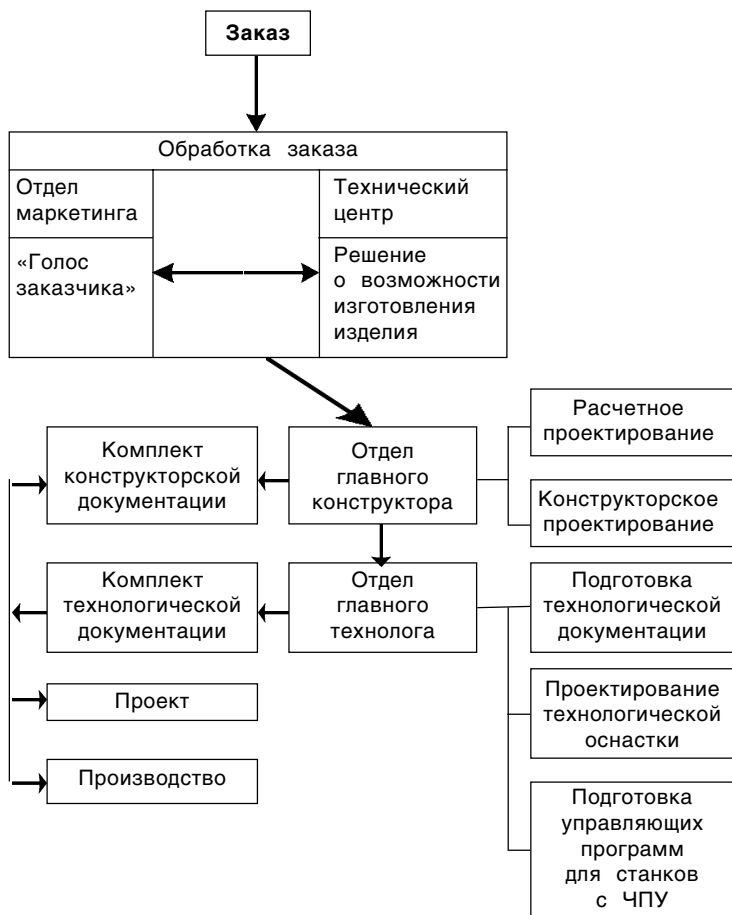


Рис 1. Традиционная структура процесса КТПП

Функции КТПП, осуществляемые с помощью системы автоматизированного проектирования (САПР), можно осуществлять параллельно и получить комплект технической документации на изделие почти одновременно (рис. 2). Значительно улучшается качество выпускаемой документации, становится проще корректировать ее, отпадает необходимость в увеличении штата технических служб.

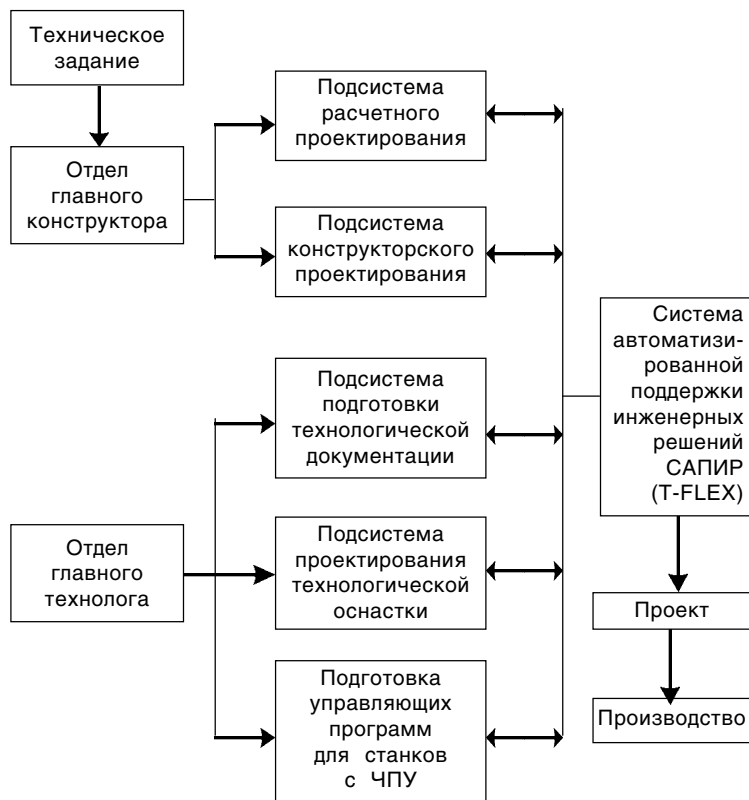


Рис 2. Параллельное осуществление процесса КТПП

Для реализации найденного решения возникла необходимость в разработке критериев, с помощью которых можно было бы подобрать необходимые средства автома-

тизации КТПП. Прежде всего, хотелось бы иметь не «электронный кульман», а электронную модель изделия и процесса его КТПП. Автоматизированная система должна интегрировать автоматизацию конструкторского проектирования, технологической подготовки производства, инженерных расчетов, а также автоматизацию управления техническим документооборотом на основе единой информационной среды с возможностью создания баз знаний об изделии. САПР должна автоматизировать бизнес-процесс проектирования конкретного изделия и давать возможность контролировать процесс.

Но финансовое положение ОАО не позволяло выделить большие средства на закупку программ и техники. Поэтому мы сформулировали свои требования к будущей САПР КТПП:

- ◆ установка на недорогих компьютерах класса ПК и операционной платформе WINDOWS 95/NT. Это позволяет устойчиво работать в вычислительной сети (WINDOWS NT), иметь на конкретном рабочем месте набор офисных приложений (WINDOWS 95) и обрабатывать графическую информацию почти на уровне инженерной рабочей станции;
- ◆ легкая для освоения система команд, ориентированная на процесс создания технической документации изделия;
- ◆ свободный безбумажный обмен информацией от конструктора к технологу и обратно без потерь или искажения данных;
- ◆ возможность работать как с двух-, так и с трехмерной графикой;
- ◆ использование информации о плоских моделях при объемном моделировании, и наоборот;
- ◆ поддержание стандарта OLE с целью использования наборов функций «электронного офиса»;
- ◆ простота внедрения и освоения (документация на русском языке);
- ◆ «открытость», т. е. возможность создавать и вести программные приложения силами пользователей-специалистов в конкретной прикладной области;

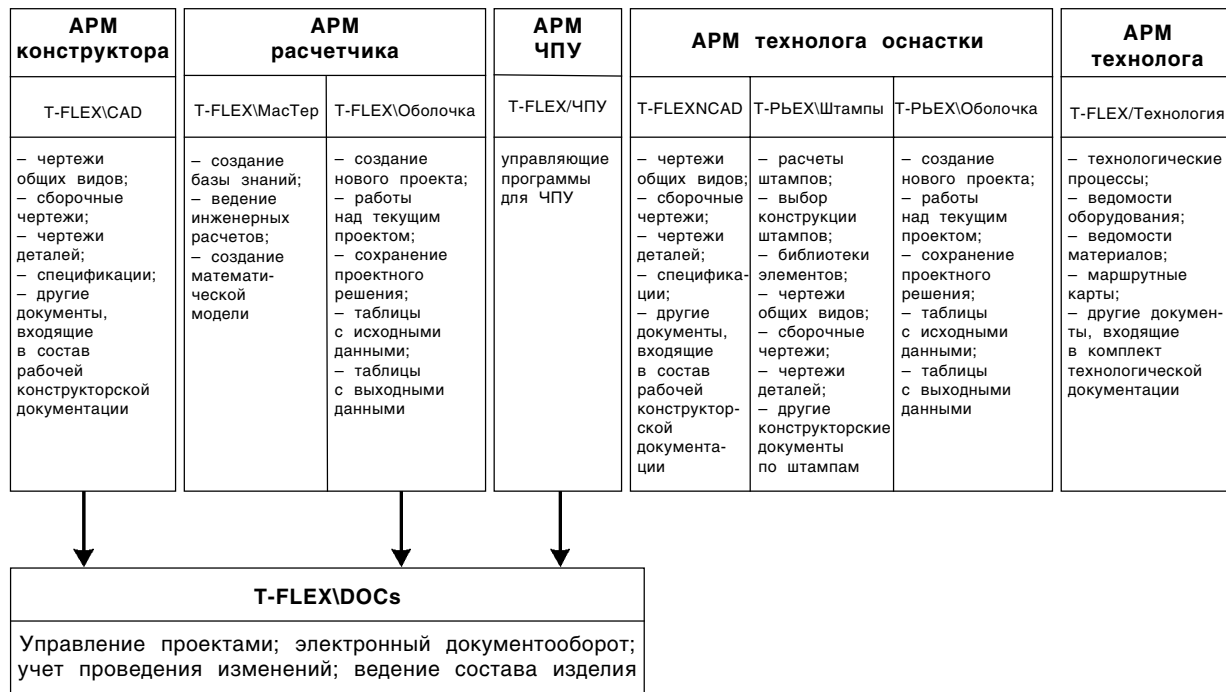


Рис 3. Программные компоненты системы автоматизации бизнес-процесса КТПП

- ◆ коллективная работа в вычислительной сети;
- ◆ ведение инженерных расчетов с использованием математических моделей;
- ◆ создание управляющих программ для станков с ЧПУ;
- ◆ возможность наряду с обычными создавать параметрические чертежи и сборки;
- ◆ невысокая первоначальная стоимость и приемлемая стратегия обновления версий.

Из множества предлагаемых на рынке систем мы выбрали систему T-FLEX, разработанную АО «Топ-системы» (Москва). В качестве стратегического партнера были приглашены специалисты МГТУ «Станкин». Работа строится по схеме «пользователь + разработчик».

Модули системы T-FLEX, работая в единой информационной среде, дают возможность провести не только автоматизацию проектирования (рис. 3), но и вести бизнес-процессы КТПП параллельно.

Как показала практика, специалисты завода осваивают работу с модулями системы T-FLEX в течение 1–2 недель. Далее в процессе практической работы и выдачи документации происходит изучение тонкостей и всего многообразия возможностей системы.

Особенно эффективен процесс совершенствования конструкторско-технологической подготовки производства на основе компьютерных баз знаний в сочетании с реинжинирингом технических процессов. Так, по экспертным расчетам, выполненным в ОАО «СЭЗ», общее время КТПП электрических машин при использовании компьютерных баз знаний (без проектирования технологической оснастки) сократилось примерно в три раза при повышении качества документов, соблюдении комплектности и правил оформления в соответствии с требованиями ЕСКД, ЕСТД. Время на проектирование технологической оснастки (на примере проектирования штампов) в расчете на одну электрическую машину уменьшилось в 10 раз.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РЕГИОНАХ:

ПРИГОДЕН ЛИ МИРОВОЙ ОПЫТ ДЛЯ РОССИИ?

Ж. А. МИНГАЛЕВА,
кандидат экономических наук,
С. В. ТКАЧЕВА,
Пермский государственный университет

Сегодня термины «инновационный потенциал», «инновационное развитие», «инновационная среда» стали расхожими в научной экономической литературе. Правда, некоторые российские ученые и практики скептически относятся к заимствованию этих терминов у зарубежных авторов и к применению соответствующих концепций в отечественной практике.

В статье обсуждаются возможности применения зарубежных концепций инновационного развития в российских условиях.

Теория полюсов роста: сильные и слабые стороны

В российской экономической практике в настоящее время самыми распространенными являются концепции поляризованного и структурно-инновационного развития регионов.

Главная идея поляризованного развития выражена в следующем тезисе: «Рост не происходит везде и сразу, он возникает в точках, или полюсах роста, с неодинаковой интенсивностью распространяется по различным каналам, вызывая разнообразные конечные результаты».

© ЭКО 2000 г.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

5*

131



В соответствии с этой концепцией концентрация, а затем распространение экономического роста на определенной территории связаны с «пропульсивными» предприятиями, которые, в силу своих крупных размеров и принадлежности к прогрессирующим отраслям, способствуют росту других предприятий, в том числе и в других отраслях.

Сторонники концепции утверждают, что в принципе возможен подбор таких отраслей, чтобы в регионе всегда по крайней мере часть экономики испытывала подъем, поэтому целесообразно в качестве полюса роста рассматривать не какую-то отдельную «точку» (фирму), а взаимосвязанную совокупность предприятий и отраслей. Именно из этой идеи исходит региональная интерпретация. Теория поляризованного развития, будучи перенесенной на уровень регионов, выглядит следующим образом.

Инвестиции, предназначенные для регионального развития, концентрируются в ограниченном числе отобранных по определенным признакам экономических объектов и географических пунктов в расчете на поляризационный эффект, который не является непосредственной целью инвестиций, но тем не менее с необходимостью следует за ними. Однако, как показала практика, эффективность данного подхода оказалась крайне низкой. Это объясняется, прежде всего, ограниченностью ресурсов (которых не хватает не только для всей страны, но и для депрессивных районов), а также отсутствием у некоторых районов на данном этапе объективных предпосылок ускоренного развития. Альтернатива такой политики – традиционная региональная политика «рассеянного впрыскивания капиталов».

Более эффективен подход, предусматривающий поляризованное развитие, когда государственные инвестиции концентрируются там, где от них ожидается большая экономическая отдача. Имеются в виду такие районы, в которых географическое положение, характер ресурсов благоприятствуют развитию пропульсивных видов деятельности. В выбранном регионе определяется пункт,

которому предстоит стать полюсом роста. Обычно это центр данного района или обладающий уникальным локализованным ресурсом пункт, который может впоследствии занять место старого центра. Далее помощь государства полюсу роста может осуществляться разными путями: участие в изыскательских и проектных работах, инвестиции в инфраструктуру, льготы предпринимателям и др.

После того как уровень развития создаваемого полюса роста достигнет определенного порога, особого вмешательства государства в виде льгот и масштабных инвестиций уже не требуется. Начинают работать поляризационные эффекты и различные мультипликаторы. Полюс роста развивается за счет эндогенных факторов. Поддержка полюса роста на начальном этапе его становления со стороны государства или региональной администрации выступает лишь как катализатор процесса регионального развития, однако без этого катализатора процесс может не пойти.

Хотя теория полюсов роста возникла применительно к отсталым и депрессивным районам, проблемы других районов тоже могут решаться поляризованно. Современные варианты полюсов роста – научные парки, технополисы, предпринимательские зоны – становятся сейчас во всех развитых странах рычагом не только регионального развития, но и научно-технического, и социально-экономического, и культурного прогресса общества в целом.

Не проводя развернутый анализ этой концепции, отметим ее слабые стороны.

Во-первых, для создания и стимулирования полюса роста необходимы очень большие первоначальные государственные инвестиции.

Во-вторых, как показывает опыт зарубежных стран, создание полюса роста в виде технополиса или другой организационной структуры еще не означает обязательного экономического подъема в регионе. *В-третьих*, реальный рост региона в большей степени определяется спецификой его внутренней индустриальной среды, состоянием производственного потенциала и структурой составляющих его отраслей.

Остановимся подробнее на втором и третьем пунктах и в качестве одного из аргументов приведем опыт зарубежных стран.

Технологические программы и инновационная политика в западных странах имеют много общих черт. Однако уровень экономического развития в отдельных регионах даже в рамках одной страны различается очень сильно. Поэтому в развитых странах постоянно предпринимались и предпринимаются попытки выяснить причины упадка одних территорий и определить факторы роста других. Особенно активно такие исследования развернулись с середины 80-х гг. в связи с обострением проблемы «старых индустриальных регионов» и неудачным опытом их реструктуризации.

Первые попытки объяснить тенденции роста таких новых успешных регионов, как Кремниевая долина, Оранжевое графство (США), Тойота-Сити (Япония) или Баден-Вюртенберг (Германия), сводились к анализу внутренних факторов, положительно влияющих на экономический рост. Среди наиболее значимых чаще всего выделялись такие, как развитая инфраструктура знаний, высококвалифицированный персонал и высокое качество жизни. Однако этого недостаточно, чтобы объяснить экономический рост, поскольку многие другие регионы также обладают этими факторами, но не во всех наблюдается реальный рост.

Другие исследования делали акцент на наличии в регионе высокотехнологичных отраслей и уровне развития инновационной активности. Но однозначной связи между способностью региональной производственной структуры к внедрению новшеств и уровнем экономического развития не существует. Многочисленные исследования подтвердили, что уровень производственной структуры не определяет различия в росте регионов.

Пример Гамбурга (Германия) показывает, что наличие высокотехнологичной промышленности недостаточно для стимулирования региональной активности и экономического роста. Так, Гамбург, где находится большое число

высокотехнологичных фирм, регион отстает от других немецких территорий по инновационному потенциалу.

С другой стороны, секрет Баден-Вюртенберга не может быть объяснен только высокотехнологичной ориентацией производственной структуры региона. Более того, сравнение Баден-Вюртенберга с американскими высокотехнологичными областями Массачусетса показывает, что первый обладает относительно малым количеством высокотехнологичных и прибыльных компаний.

Попытки объяснить упадок старых промышленных областей с помощью модели жизненного цикла продукта оставляют нерешенными ряд вопросов.

Во-первых, очередь остается вне поля зрения тот факт, что в старых индустриальных областях новый ведущий сектор в экономике оказывается не в состоянии заменить традиционную промышленность. Данное обстоятельство имеет важное значение для разработки концепций развития регионов в России, поскольку большинство из них относятся именно к старым индустриальным областям. При этом российские регионы характеризуются неэффективной структурой производства, неудовлетворительным состоянием основных производственных фондов, низким уровнем квалификации кадров, развития научных исследований и т. д., чем развитые страны Запада.

Во-вторых, модель жизненного цикла не в состоянии объяснить, почему в старых областях очень низка гибкость, возможность перехода к новым технологиям, а ведь именно высокая гибкость позволяет более оперативно и легко переключаться на новую продукцию, быстрее и эффективнее осуществлять процесс перемещений между секторами.

Таким образом, зарубежные исследования успешного экономического развития территорий не подтверждают, что обязательным условием является наличие «полюсов роста».

Более того, формирование таких полюсов роста на основе крупного предприятия достаточно спорно. В современной России, и так страдающей от чрезмерной кон-

центрации производства, создание крупного предприятия, способного вызвать поляризационный эффект, представляется экономически не эффективным. Сегодня, когда идет процесс децентрализации производства, делать акцент на противоположных тенденциях неперспективно.

В качестве аргумента можно привести результаты зарубежных исследований старых индустриальных областей, которые подчеркивают отрицательное влияние на экономический рост доминирующей крупной компании или промышленного комплекса. Так, например, можно выделить два типа промышленного развития, которые в различной степени проявляются в отдельных регионах Германии. Децентрализованный индустриальный тип появился в регионах, где ремесла послужили отправной точкой для дальнейшего экономического развития (например, Баден-Вюртенберг). Широкий диапазон специализированных мелких и средних предприятий, поддерживаемых региональными институтами, обеспечивал основу для развития вертикальной дезинтеграции.

Другой тип – централизованный – характерен для областей, где преобладают крупные компании. Некоторые такие компании – «соборы в пустыне» – доминировали и доминируют над трудовым рынком, инфраструктурой и институтами региона, а малые фирмы в таких отраслях были основаны для того, чтобы снабжать большие предприятия. Такой тип сети получил название «нисходящей». Именно с нисходящей сетью связаны почти все факторы, объясняющие застой традиционных отраслей. В частности, для мелких фирм, которые снабжают крупные предприятия плановой продукцией, не нужны внутренний маркетинг и обширные научные исследования.

Господство крупных компаний неблагоприятно сказывается на гибкости и изменениях в структуре производства. Другим негативным следствием доминирования крупных компаний является возникновение самоподдерживающихся коалиций и недостаток духа предпринимательства.

Кроме того, концепция поляризованного развития предполагает применение в области инноваций стратегии «ожидания», которая прежде всего апеллирует к кооперации с государством и предполагает отсеивание продуктов с высокой степенью риска. Однако долговременное применение такой стратегии означает потерю инновационного потенциала и оказывается губительным для обеспечения экономического роста.

Изучение зарубежных подходов к теоретическому осмыслению проблем старых промышленных областей и практики осуществления их реструктуризации позволяет, на наш взгляд, утверждать, что теория поляризованного развития не является достаточно эффективной для построения работоспособной концепции стратегии развития российских регионов.

Структурные преобразования и инновации

В структурно-инновационной теории представляется совершенно верным перенос акцента в региональном развитии с антидепрессивного на структурно-инновационный. Авторы концепции видят стратегическую задачу в обеспечении подъема промышленного производства и рационализации структуры материального производства региона для достижения конкурентоспособности региональной экономики. Однако, по нашему мнению, в стратегии наибольший упор делается на структурную составляющую, в то время как инновационные аспекты остались без должного внимания. Приоритеты структурной перестройки региона (социальная переориентация производств, снижение вредного воздействия на окружающую среду, техническое перевооружение действующих предприятий, в том числе на основе диверсификации, развитие производственной инфраструктуры, становление гибких производственных структур и пр.) не подкреплены организационным механизмом и стратегией инновационного развития.

В структурных преобразованиях выделяются два этапа. Первый обычно направлен на преодоление экономического кризиса и спада производства с целью сохранения

технического потенциала (путем поддержания определенных сфер экономики или отдельных социально-напряженных регионов). На этом этапе в качестве приоритетных сфер государственной поддержки выделяются отрасли, производящие жизненно важную продукцию (топливо, продовольствие, медикаменты и др.), а также социальная сфера (жилищное строительство, здравоохранение и т. д.).

На втором этапе достигается стабилизация и постепенный экономический рост. Он предусматривает создание долговременных стимулов развития, формирование льготных условий хозяйствования для наиболее перспективных отраслей и производств (например, освоение новых источников энергии, перспективных видов синтетических материалов, производство электронной техники, средств связи, расширение выпуска специализированных предметов потребления и т. д.).

Для достижения действительно стабильного развития и создания предпосылок долговременного и непрерывного экономического роста необходимо, чтобы структурные изменения подкреплялись активизацией инновационной деятельности. Структурные изменения должны быть направлены на увеличение выпуска высокотехнологичной, наукоемкой продукции при снижении удельного веса сырьевых отраслей, материалоемких и экологически вредных производств.

Говоря о структурных преобразованиях производства, необходимо определить место и роль в этом процессе государства, а также выбрать оптимальный вариант осуществления в стране экономических преобразований.

Есть две точки зрения о путях проведения реформ. Первая делает акцент на механизмах саморегуляции рынка, вторая считает необходимым государственное регулирование структурных преобразований путем поддержки приоритетных отраслей или отдельных производств (аналогичного подхода в отношении роли государства придерживаются и сторонники концепции поляризованного развития).

В нашей стране до сих пор преобладает первая точка зрения. Поэтому структурные сдвиги в экономике проис-

ходят в основном стихийно, путем межотраслевого перелива капитала на базе ликвидации большого количества предприятий, часть из которых могла бы продолжить работу, если бы пережила наиболее трудные времена. Главная проблема в том, что в результате стихийной структурной перестройки погибли (или не смогли возникнуть) многие предприятия передовых высокотехнологических отраслей, которые отличаются большой долей рискованных вложений и длительным сроком их окупаемости. Механизм нерегулируемых российских преобразований не берет в расчет такие предприятия.

В отличие от России в развитых странах мира недостатки механизма саморегулирования рынка компенсируются с помощью системы стимулов и поддержки инновационной активности. Что касается крупных структурных преобразований, требующих больших затрат, то решение об их финансировании принимается с учетом рыночной конъюнктуры и тщательных научных расчетов, т. е. действует четкий механизм регулирования структурных изменений.

Возможен ли экономический рост в регионе в специфических условиях современной России?

Оптимисты, к которым причисляют себя и авторы статьи, считают, что такой рост возможен. Но где найти источники, которые смогли бы его обеспечить в условиях переходного периода?

Особая роль в этом процессе принадлежит местным органам власти. Перед региональными органами власти остро стоит вопрос о выборе стратегии обеспечения экономического роста в регионе. Первые шаги по разработке такой стратегии есть в Пермской области, где органами законодательной и исполнительной власти области разработан ряд положений по проведению промышленной политики.

* * *

Авторы приглашают всех заинтересованных лиц принять участие в дискуссии о том, на каких принципах должна базироваться политика достижения экономического роста в регионах России.



Авось, небось, да как-нибудь

На брюхе шелк, а в брюхе-то щелк

Удача — кляча: садись да скачи

В. Даль. *Пословицы русского народа*



КАК РЕФОРМЫ РАЗБИЛИСЬ О... НАШ НАРОДНЫЙ ДУХ

И. В. ГРОШЕВ,
кандидат психологических наук,
Тамбовский государственный технический университет

- * **Экономические реформаторы просчитались. Они не учли психологические «издержки» эпохи «великих перемен».**
- * **Рынок не должен разрушать исконных народных привычек, парадигму массового российского сознания.**
- * **Среди «костюмов» рыночной экономики России есть и социально-ориентированная модель.**

В назидание учителям

Представители самых разных экономических школ и направлений, подталкивающие Россию к преобразованиям, не видят и не хотят видеть особенностей массового сознания народа. Ничего подобного не учитывалось и в экономических разработках отечественных реформаторов. Россия рассматривалась и рассматривается ими как «национальная пустыня», как «бессодержательное» географическое пространство, которое может быть «заполнено» любой формой развития.

Мировой опыт радикальных преобразований показывает: осуществляя реформы, нельзя забывать о возможных негативных последствиях и важно своевременно предотвратить их. У нас же в ходе реформ не было ни психоло-

гической, ни какой либо иной «подготовки» граждан. Планируемые нововведения не нашли своего места и в речевой культуре народа (учитывая большую ценность слова, а не дела для русского человека).

В России все не так

Сегодня опасно абстрагироваться от исторически сложившегося нашего национального характера и обращаться к Западу и Америке как образцам для подражания. Не повторяем ли мы старые ошибки? И не придем ли опять, когда будет уже поздно, к выводу, что все-таки необходимо действовать в контексте собственной культуры и ментальности? Даже М. Фридман, сторонник максимально свободного рынка, указывал на множество промежуточных вариантов в зависимости от «истории, состояния экономики, национальных особенностей и традиций, а также прочих аспектов, характерных для каждой данной страны»¹. Более того, и первый российский президент, оценивая итоги экономических преобразований, признал, что «россияне уникальны, и реформы должны быть уникальны»².

Обладая своей собственной динамикой, народные духовные установки по-разному проявляются в различное время, в различных ситуациях и влияют на тактику проведения экономических реформ. Одни из них препятствуют рыночным преобразованиям: антирыночная психология, потребность в опоре на власть и руководство (этатизм и патернализм), уравнилельные и коллективные тенденции (эгалитаризм и антииндивидуализм), особая чувствительность к морали и идеологии, склонность к крайним оценкам и действиям (максимализм, нигилизм, ожидаемый апокалипсис, эсхатология), конфронтационность, уверенность в том, что цель оправдывает средства, и т. д.

Именно эти черты объясняют то, что у русских людей почти не находят отклика такие западные идеи, как инди-

¹ Ключ к выживанию. Интервью с лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридманом // Российские вести. 1996. № 116. С. 3.

² Ельцин Б. Н. Россия на пути реформ. Интервью журналу «Shpiegel». 1996.

видуализм, свободный рынок, нерегулируемость экономики и социальной жизни и т. д. Другие качества могут способствовать экономическим переменам (долготерпение, доверчивость, патриотизм и национальная гордость, направленные на достижение реальных целей, и др.). Однако, образуя ту или иную систему отношений, они позволяют реформаторам понять, как их решения воспринимаются и оцениваются народом и к каким результатам это ведет. К тем ли, которые ожидались, или к другим, которые не предполагались.

В целом переход к рынку невозможно осуществить, обращаясь лишь к сфере экономического сознания, занимаясь, даже самым серьезным образом, рыночными преобразованиями и оставляя без внимания другую сферу – экономическую психологию. И наоборот. Если предугадывать мотивацию экономического поведения во всем, что касается проявлений сознательного, мы еще как-то умеем, то на уровне глубинной психологии – практически нет. Но без овладения подобным опытом сегодня нельзя примкнуть к цивилизованному миру.

Поэтому необходимо осмыслить русскую ментальность и культуру, понять те противоречия, которые возникают у нее от соприкосновения с различными экономическими моделями, сформулировать реальные экономические проблемы, выделить в массовом сознании главное, построить

10 признаков россиянина

1. Мощный творческий потенциал.
2. Мужество, стремление к победе.
3. Стремление к лидерству в мире.
4. Небрежность в малых делах и собранность – в больших.
5. Повышенная возбудимость, необдуманная поспешность в действиях.
6. Однобокий способ мышления.
7. Любовь к крайностям и противоречивость.
8. Чувство юмора.
9. Чувство собственного достоинства.
10. Освобождение от гнета.

Ван Сяньцзюй, корреспондент газеты «Гуамин жибао»//
Аргументы и факты. 2000. № 3. С. 12.

систему и суметь искусно объединить традиционную культуру и пришедшие извне понятия и представления. Опыт Японии убедительно показывает, что и экономика, и наука, и техника, и технология, и благосостояние совместимы с различными архетипами.

Вот и будем по примеру японцев исходить из принципа «человеческой мотивации», когда экономика связывается не только с объективными социально-экономическими, но и с субъективно-психологическими факторами, не только со способом производства, но и с психическими побуждениями во всех сферах.

Что мы за народ

Русские люди в большинстве своем не разделяют рыночных воззрений, они обладают антикапиталистической, антинакопительской ментальностью.

Концепция наживы как самоцели, как «призвания», противоречит нравственным представлениям большинства русских. Они осваивают рыночную парадигму экономического мышления вынужденно, под давлением новых обстоятельств, их экономическое поведение неустойчиво, а продвижение к рынку – нестабильно. Поэтому в России так трудно и противоречиво идут рыночные реформы, преодолевающие на своем пути мощные психологические и культурные барьеры, отвечающие больше плановой, чем рыночной экономике.

В воззрениях русского народа до крайности обострено чувство справедливости («аттрактивность», по Л. Н. Гумилеву), понимаемое как изначальное социальное равенство людей. Оно основано в том числе и на экономическом равенстве, оборотной стороной которого выступает уравнивательная (эгалитаризм) и коллективистская (антиинди-

«На национальный характер в стадии его формирования неизбежное влияние оказывает место проживания народа: Север или Юг, горы или равнина. Ваши гигантские пространства продолжают оказывать психологическое влияние на экономическое мышление».

**Джеймс Биллингтон, директор Библиотеки Конгресса США//
Аргументы и факты. 2000. № 3. С. 13.**

видуализм) психология. И нет ничего удивительного в том, что, быть может, самое сильное недовольство в общественном сознании вызывает непривычная хамоватость нарождающегося «культа» эгоистичности.

Те, кто сумел включиться в новые формы жизни, найти себя в новых экономических условиях, воспринимают экономические реформы как развитие и движение вперед. Те же, кто не смог преодолеть «коллективистское начало», переживают экзистенциальный вакуум, утрату жизненного смысла или своего рода социальную шизофрению, вызывающую чувства одиночества, ненужности, неспособности угнаться за временем, нежелание и неприятие реформ.

В данном случае рефлексия зачастую оттесняет реальную жизнь, а теории выступают абстракциями, далекими от решения конкретных проблем. С каким упоением подчас «поются» самими же реформаторами «гимны» спасительным программам и моделям! Ничего не поделаешь, наши люди привыкли принимать слова на веру и оказывать им безграничный кредит, произносить и слушать, не отдавая себе отчета в подлинном содержании и действительном весе того, что нам говорят.

Решение любой проблемы для многих опосредуется обычно каким-то значимым или сверхзначимым термином. А в предлагаемых зарубежных экономических моделях никакого знакового определения, кроме заклинаний о рынке, россияне не увидели. И все призывы «Вперед, к рынку», порой разъясняемые с экрана телевидения с помощью научной терминологии, воспринимались и воспринимаются как дорога в никуда.

В итоге создается парадоксальная психологическая ситуация: ратуют за рынок на словах, а в действительности его цивилизованный вариант не принимается. Все это чревато не только потерей цели и смысла жизни, но и наступлением психического истощения, предела ожиданиям и долготерпению, утратой веры в будущее.

Национальному мировосприятию русских людей присущи также выносливость к страданию, трудолюбие, мужество, самоограничение, смирение. Русские знают в себе

эти качества, и они называются одним словом – терпение. Да, мы терпеливы, даже сверхтерпеливы. Поэтому нашу ментальность часто соотносят с восточной и говорят о фатализме или проводят аналогии со стоицизмом. И то и другое неверно.

Китайцы, японцы, например, отличаются неприятием крайностей, чреватых непредсказуемыми последствиями. И недаром практичные иностранцы советуют: ставьте скромные цели и шаг за шагом добивайтесь их. Помимо эффективности это обеспечивает и легитимность – единство слова и дела, обещаний и результатов.

У нас же люди не умеют ждать, рассчитывать силы, медленно, но верно выполнять поставленные задачи. Более всего они не приемлют среднюю линию поведения, последовательные стадии, ведущие к достижению намеченного. Как правило, россияне с ходу стремятся достичь желаемого и прибегают к крайним средствам, склонны решать проблемы одним махом, раз и навсегда. Вот поэтому экономические реформы в России оказались более «решительными», чем не только в Китае, но и в некоторых странах Восточной Европы. А ведь там политико-психологические условия более благоприятны для рыночных преобразований.

Сравним национальные культуры

Вопрос о взаимосвязи особенностей национальной культуры (ценностей, менталитета, традиций и результативности проводимых экономических реформ, моделей экономического развития) рассматривался многими зарубежными исследователями. Отметим среди них Г. Хофстида, Г. Лейн и Дж. Дистефано, У. Оучи. Наиболее

«Ни один народ в Европе не способен к такому напряжению труда на короткое время; но нигде в Европе, кажется, не найдем такой непривычки к ровному, умеренному и размеренному постоянному труду, как в той же Великороссии».

В. О. Ключевский Курс русской истории. М., 1937. Т. I. С. 324.

полно данный вопрос рассмотрен Г. Хофстидом³. В своем исследовании автор выделяет пять общих показателей национальной культуры, оказывающих наиболее сильное влияние на принятие той или иной экономической модели и эффективность проведения экономических преобразований (рис. 1):

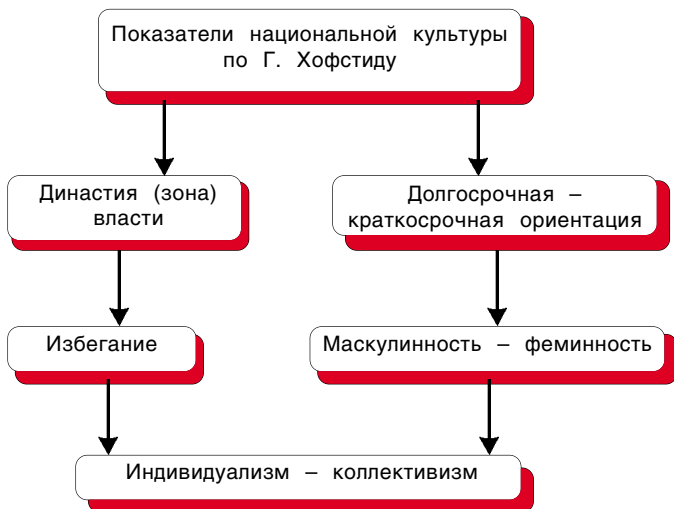


Рис. 1. Показатели национальной культуры по Г. Хофстиду

Рассмотрим подробнее эти пять показателей национальной культуры.

- Дистанция (зона) власти – неравенство (социальное, экономическое, политическое и т. д.) между людьми в той степени, в какой население данной страны считает это неравенство допустимым или нормальным. При этом низкая степень характеризуется относительным равенством в обществе, а высокая – наоборот.

³ Hofstede G. Cultural Constraints in Management Theories // Academy of Management Executive. 1993. Vol. 7. № 1. P. 108–134.

- Избегание (стремление избежать) неопределенности – в какой степени жители данной страны оказывают предпочтение структурированным ситуациям (ситуации с ясными и четкими правилами того, как следует себя вести) в противоположность неструктурированным ситуациям, зачастую лишенным желаемой стабильности. В последнем случае преобладает мнение, что все «не наше и непривычное» представляет опасность, и люди склонны проявлять большое волнение и беспокойство, лихорадочность в работе или «авральность». Не очень сильное стремление избежать неопределенности вызывает познавательное любопытство ко всему «не своему и непривычному», при этом люди ведут себя и работают более спокойно и систематично.
- Индивидуализм – коллективизм – в какой степени жители данной страны предпочитают действовать как индивиды (находясь в условиях свободных социальных связей в обществе, сами заботясь о себе и своих близких, думая о себе в терминах «Я», а не «Мы», и неся за все свои действия полную ответственность), а не как члены какой-то группы.
- Маскулинность (мужественность) – феминность (женственность) – отношение людей данной культуры к «жестким» ценностям («настойчивость» и «самоуверенность», «высокая значимость работы», «успех и конкуренция», «ценность карьерного роста и социального статуса» ассоциируются в большей мере с ролью мужчины и мужским типом поведения) и к «нежным» («жизненные удобства», «забота о слабых», «превалирование и поддержание теплых личных отношений», «солидарность», «эмоциональность» ассоциируются преимущественно с ролью женщины). Роль женщины отлична от роли мужчины во всех странах, и в «жестких» обществах это различие больше, чем в «нежных».
- Долгосрочная – краткосрочная ориентация. Долгосрочная ориентация в поведении членов общества характеризуется взглядом в будущее и проявляется

в стремлении к сбережениям и накоплению, в упорстве и настойчивости в достижении целей, а краткосрочная – это ориентация на прошлое и настоящее, она проявляется в виде уважения к традициям и наследию, в случае выполнения социальных обязательств.

В проведенных исследованиях национальные особенности и культуры различных стран сравнивались по методике Г. Хофстида с национальными особенностями России. Помимо всего прочего в работе были использованы тесты ММРІ и Personal Profile Analysis (ПАЛ); данные показатели и личностные характеристики коррелируют с показателями методики Г. Хофстида (рис. 2).

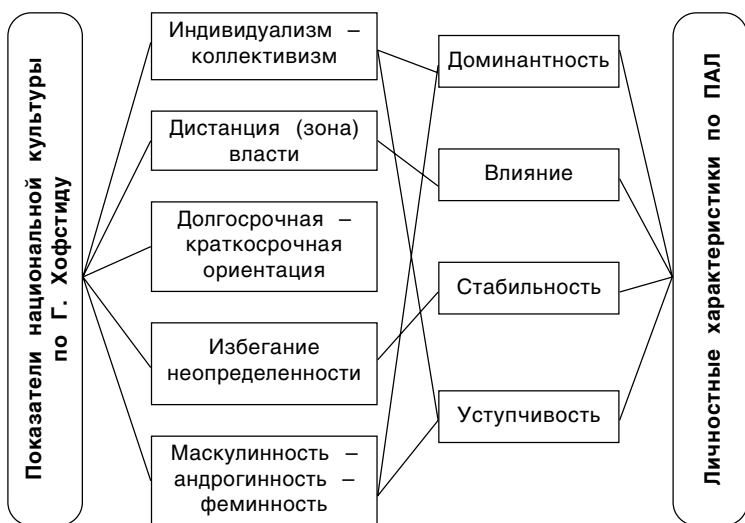


Рис. 2. Взаимосвязи показателей национальной культуры Г. Хофстида и личностных характеристик по ПАЛ.

Рассмотрим подробнее личностные характеристики по Personal Profile Analysis (ПАЛ).

- Влияние (дистанция (зона) власти, по Г. Хофстиду) узнается через такие свойства, как экстраверсия и оптимизм, активная позиция, адаптивность, стрем-

ление быть в толпе, социальный интеллект, импульсивность.

- Стабильность (избегание неопределенности, по Г. Хофстиду) – отражает пассивность и подчинение.
- Доминантность (маскулинность – феминность и индивидуализм – коллективизм, по Г. Хофстиду) ассоциируется с такими качествами, как уверенность, настойчивость, активность, решительность, риск, автономность и самоуважение.
- Уступчивость (маскулинность – феминность и индивидуализм – коллективизм, по Г. Хофстиду) узнаваема в проявлениях застенчивости, чувствительности, сдержанности, осторожности и имеет еще большую, чем при стабильности, мотивацию к избеганию неудачи.

Первые эмпирические результаты в связи с использованием тестов ПАЛ были получены американским исследователем Г. Хэндриксоном на американской выборке в 1958 г. Далее исследования проводились в Норвегии, Великобритании, Финляндии, Франции, Германии. Результаты этих исследований были опубликованы в России в 1998 г.

Те или иные особенности культуры страны, ее менталитета так или иначе проявляются не только в том, как принимаются реформы, но и в самом механизме этих реформ, т. е. в трех важных управленческих аспектах: стиле управления, организационной структуре и корпоративной культуре (составными частями последней они и являются), а также в мотивации.

- ★ На стиль управления влияют «дистанция власти» и тип менталитета (индивидуализм – коллективизм).

«Мы разыгрываем в жизни тот сценарий, который уже имеется в голове. А что в голове? Неизбывный русский пессимизм: «Трудом праведным не нажить палат каменных». К началу 90-х годов, по данным социологических опросов, почти половина наших соотечественников была убеждена, что разбогатеют лишь те, кто живет нечестным трудом, и лишь четверть считала, что качество жизни связано с качеством труда».

Е. Федорова // Известия. 02.02.2000. С. 9.

- ★ Вопросы организационной структуры сочетают в себе «дистанцию власти» и показатель «избегания неопределенности».
- ★ Ну а мотивации включают показатель «избегания неопределенности» вкупе со степенью феминности или маскулинности культуры.

На основе вышесказанного, используя методику Г. Хофстида, сопоставим составляющие культуры России с переменными культур других стран для прогнозирования эффективности той или иной модели экономического развития, принимаемой правительством (см. таблицу).

Из таблицы видно, что среди стран Запада наиболее близкими к России являются Греция и Франция, в то же время между Россией и США различия в культурах преобладают над их близостью. Любопытно, но факт, что по ряду показателей Япония ближе к России, чем Америка. В целом же страны, повторяющей российские особенности, нет. И, следовательно, **желание перенести на российскую почву зарубежные экономические модели может приводить и приводит к произвольному объединению подходов, присущих различным культурам, например, американского стиля управления и японской организационной структуры.**

Иными словами, российским реформаторам не следует «ломать» или «подгонять» под различные экономические модели психологические установки и ментальные особенности данного социума, а напротив, свои экономические программы и ментальные особенности строить с учетом специфики национального самосознания, определять и использовать те духовные образования, которые «работают» на экономические реформы, и учитывать те духов-

«По натуре, по природным задаткам наш народ не уступает лучшим народам мира, и это заставляет любить его. Но он далеко отстал в воспитании нравственной культуры. У него нет того самоуважения, которое заставляет воздерживаться от известных поступков, даже когда это никто не узнает».

В. Г. Короленко *Земли! Земли! М., 1991. С. 160.*

ные, ментальные «болезни», которые препятствуют радикальным экономическим преобразованиям России.

В настоящее время в развитом виде рыночная экономика характеризуется тремя эффективными моделями.

Результаты сравнительного анализа переменных культуры различных стран

Страна	Переменные культуры страны				
	ДВ	ИН	И-К	М-А-Ф	ДО
Австрия	М	С	И	М	С
Англия	М	С	И	М	В
Венесуэла	Б	В	К	М	С
Греция	Б	В	К	А	С
Германия	М	С	И	М	С
Голландия	М	С	И	Ф	В
Гонконг	Б	Н	К	М	Н
Западная Африка	Б	С	К	Ф	Н
Италия	С	В	И	М	С
Индонезия	Б	Н	К	Ф	Н
Канада	М	Н	И	А	В
Китай	Б	С	К	Ф	В
Мексика	Б	В	К	М	С
Норвегия	М	С	И	Ф	С
Россия	Б	В	К	Ф	Н
Сингапур	Б	Н	К	А	В
США	М	Н	И	М	Н
Франция	Б	В	И	Ф	С
Финляндия	М	С	И	Ф	С
Швеция	М	Н	И	Ф	С
Япония	С	В	К	М	В

Примечание. Индикаторы культуры страны:

ДВ – дистанция власти; ИН – стремление избегать неопределенности; И – К – индивидуализм-коллективизм; М – А – Ф – маскулинность (мужественность), андрогинность (сочетание М и Ф), феминность (женственность); ДО – долгосрочность ориентации.

Степень проявления:

В – высокая; Б – большая; С – средняя; Н – низкая; М – малая.

- *Первая* сформировалась в США и Англии (либеральная рыночная экономика).
- *Вторая* – в Германии, Швеции, Австрии, Японии (социально-ориентированная экономика).
- *Третья* – в Сингапуре (плановая).

Для России больше всего подходит модель социально-ориентированной экономики. Ее целевой установкой является высокий уровень благосостояния всех слоев населения. Все это достигается в результате использования рыночной конкуренции, причем свобода торговли сочетается с достаточно жестким контролем государства за развитием социальной сферы в стране.

* * *

Трудности проведения экономических реформ все-таки заставляют их инициаторов принимать во внимание особенности тех или иных общественных установок. Наиболее радикальные усовершенствования должны иметь связь с прошлым, с определенными традициями, предпочтениями, культурными и нравственными постулатами. Это дает людям опору и успокоение в условиях перемен. Даже те экономисты, которые до недавнего времени слыли убежденными западниками, начали все чаще апеллировать к национальным особенностям россиян, к их духовным основам, бессознательным архетипам. Более того, заговорили о том, что экономическую жизнь в стране необходимо строить не по западным, а по российским меркам.

В целом все больше экономистов и реформаторов склоняются к тому, чтобы сочетать зарубежные экономические модели со своими традиционными ценностями и культурой, призывая соблюдать, по крайней мере, три российских приоритета: духовного над материальным, достатка над богатством, добра над злом (в широком смысле).

Будем надеяться, что на основе знания и учета специфических особенностей нашей ментальности, динамики российской массовой психологии, использования знаний экономической, социальной и других отраслей психологии тем, кто сегодня у руля, возможно, удастся запустить «мотор».



ПРИГРАНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ СИБИРИ

Г. Д. КОВАЛЕВА,
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Стратегия сотрудничества регионов Сибири с Китаем, Монголией и Казахстаном определяется тем, что во всех этих государствах происходят кардинальные экономические преобразования, осознаются, хотя и в разной степени, потребности в формировании нового приграничного сотрудничества. Для России сейчас важно не упустить благоприятный момент для создания фундамента мирных добрососедских отношений на основе соблюдения взаимных интересов и взаимодополняемости производственного и экспортного потенциалов этих стран.

С инициативой о создании приграничного экономического сообщества активно выступает Комитет по науке и технике Северного Уйгурского автономного района КНР. Речь идет об организации зоны экономического взаимодействия граничащих административных территорий четырех стран: Республики Алтай, Алтайского края России, Северного Уйгурского автономного района КНР, Восточно-Казахстанской области Казахстана, Баян-Ульгайского и Кобдинского аймаков МНР.

Суммарная площадь данного региона составляет около 600 тыс. кв. км, на ней проживает 3,4 млн человек. Для всех перечисленных районов характерно значительное отставание по уровню жизни и обустроенности территории. Положение усугубляется глубинным материковым расположением, отсутствием современных транспортных



коммуникаций. Идея приграничной экономической интеграции выросла из потребности срочно и кардинально изменить здесь социальные условия жизни.

Основой взаимодействия может служить перерабатывающая промышленность Алтайского края и Восточно-Казахстанской области в сочетании с богатыми сырьевыми ресурсами Монголии и северо-западных районов Китая. В частности, Алтайский район Китая производит 912 тыс. кВт·ч электроэнергии, 138 тыс. т зерна, стадо насчитывает 2,5 млн голов крупного рогатого скота. Здесь имеется 30 туристических зон и 4 пограничных пункта. Китай уделяет особое внимание развитию туристического бизнеса и за счет него предполагает начать экономическое возрождение этого региона. Организация сквозных маршрутов по Алтайскому району Китая и Горному Алтаю на нашей территории может стать «золотой жилой» для обеих территорий. Баян-Ульгуйский аймак Монголии богат полезными ископаемыми, развиты животноводство (2,85 млн голов), переработка шерсти, производство ковров, угледобыча, но почти нет земледелия.

Экономическое взаимодействие приграничных территорий начинает развиваться «снизу». Китай более активен и дальше всех продвинулся в реализации проекта экономического подъема своих районов. Создаются зоны экономического освоения в китайских уездах Хабахэй, Бурчун; в рамках осуществления государственной программы создан крупный оптовый рынок в г. Урумчи, возводятся современные инфраструктурные объекты для обслуживания международного бизнеса. На следующем этапе интеграции китайская сторона предлагает объединить в зону свободной торговли города Барнаул, Урумчи (Китай) и Актогай (Казахстан).

Сейчас развитию торговли во всех четырех странах препятствуют дефицит валюты для экспортно-импортных сделок, высокие издержки при проведении торговых операций, таможенные барьеры. Специфика заключается в том, что почти вся официальная торговля здесь имеет форму бартера, и пока что нет экономической базы для

его сокращения. Основные товарные потоки обеспечивают физические лица. По предварительным данным, годовой товарооборот российских «челноков» только в г. Урумчи составляет свыше 1 млрд дол. Создание либеральных условий для приграничной торговли с российской стороны позволит на нашей территории наращивать товарооборот, обеспеченный китайским бизнесом.

Первым шагом с российской стороны может служить организация на своей территории беспошлинной зоны приграничной торговли и экономического взаимодействия в г. Рубцовске. Он находится на пересечении транспортных магистралей, соединяющих Сибирь со странами Средней Азии и Казахстаном, через него проходят основные грузопотоки из России в северо-западный Китай. Пограничный статус будет способствовать превращению Рубцовска в важный экономический и торговый центр.

Для развития деловой активности здесь необходимо создать современную инфраструктуру, включая транспортное, информационное и валютное обслуживание, консалтинг, страхование, сертификацию, гостиничное и складское хозяйство, новейшие средства связи, организовать ярмарочную и выставочную работу.

Создание беспошлинной зоны приграничной торговли обеспечит промышленный рост, приведет к увеличению занятости, повысит уровень жизни и в конечном итоге поможет снять острое социальное напряжение. При подготовке проекта важно просчитать долю участия в нем федерального бюджета, разработать механизм и определить сроки компенсации федеральных средств из доходов этой зоны от коммерческой деятельности.

В 1997 г. Законодательное собрание Алтайского края приняло Закон «О свободной экономической зоне "Алтай"» (далее – СЭЗ). Этот закон конкретизировал постановление Правительства Российской Федерации от 1991 г. о создании СЭЗ "Алтай" и заложил юридическую основу обеспечения благоприятных условий для оживления деловой активности в крае. И хотя СЭЗ "Алтай" не имеет федеральной поддержки, ее появление необходимо расце-

нивать как важный шаг в развитие законодательства края. Имея определенную правовую базу, Алтайскому краю будет легче организовать и зону приграничной торговли в Рубцовске со свободным таможенным режимом, правом размещения ориентированных на экспорт сборочных производств и перерабатывающих предприятий¹.

Для Сибири важно также восстановить торговлю с Монголией, вновь обеспечить импорт сырья из этой страны и поставки в Монголию машин и оборудования, комплектующих, продуктов питания и товаров народного потребления. Так, десять лет назад только в экспорте Алтайского края доля Монголии достигала почти 10%. Страна многие годы была стабильным потребителем готовой продукции, произведенной в крае, но в 1997 г. экспорт промышленных товаров и продовольствия туда сократился до 1,2%.

Решение этой проблемы имеет сейчас стратегическое значение для экономической интеграции сибирских регионов с Монголией. На монгольском рынке Сибирь начинает уступать свои позиции не только японскому, но и европейскому и китайскому бизнесу. Пока эта страна открыта для экономических контактов с Россией, готова расширять взаимовыгодную торговлю и принимать российский капитал в любой форме, прежде всего в виде прямых инвестиций, но ситуация может измениться. Наше экономическое присутствие в этой стране сегодня пока реально, но, с учетом темпов инвестирования в экономику Монголии западных стран через год-два станет проблематичным. Основное препятствие – формы и ненадежность расчетов с обеих сторон.

Многие проблемы взаиморасчетов могут решаться только на уровне правительств. В частности на правительственном уровне требует решения проблема импорта монгольского скота и мяса в Сибирь. Монгольская сторо-

¹ В настоящее время ведутся переговоры о проведении весной 2000 г. международной конференции с участием четырех заинтересованных стран по вопросам организации восточнорусскоазиатской экономической зоны.

на готова закупать сибирскую технику, оборудование, продукты питания, ТНП и т. д., но при условии расчета мясом. Мясо относится к высоколиквидным товарам, однако для сибирских участников сделок его импорт практически нереален.

Почти полное прекращение ввоза мяса из Монголии связано с выводом российских ветеринарных служб с ее территории и нарушением там санитарных условий содержания скота. В настоящее время в Россию разрешен только ввоз мороженого монгольского мяса для промышленной переработки. Уровень цен, таможенных пошлин, НДС, необходимость самостоятельной организации санэпидемнадзора закрыли монгольский рынок для сибирских перерабатывающих производств. Недогружены мощности мясокомбинатов, сооруженных в советское время для переработки мяса скота, перегоняемого из Монголии. Прекращение многолетних поставок скота в Сибирь, снижение импорта мяса вызвали перепроизводство скота в Монголии, и последовавший за этим рост стада грозит перерасти там в экологическую катастрофу.

Монголия заинтересована в поставках мяса в Россию, особенно в счет своего долга. Так, в 1998 г. были подписаны соглашения на поставку в рамках государственного долга 20 тыс. т мороженого мяса для промышленной переработки.

Закупки в рамках расчетов Монголии по долгам позволяют снизить стоимость тонны мяса для российских импортеров, по предварительным данным, до 20% и обеспечить экономическую эффективность сделок. Однако в России механизм распределения квот и получения лицензий на импорт на условиях тендера усложнен так, что реально участвуют в нем только московские посреднические фирмы. В целях сохранения контроля за мясным рынком в Сибири посредники препятствуют его расширению, и в 1998 г. Россией было выкуплено по монгольским долгам только 5 тыс. т мяса. Это привело к большим проблемам в реализации заготовленного мяса в Монголии и не способствовало улучшению отношений между странами.

Прямой импорт мяса из Монголии в Сибирь требует участия сибирских губернаторов и Правительства России и должен быть предусмотрен при организации зоны экономического сотрудничества.

С учетом высоких темпов падения поголовья скота в Сибири, незагруженности перерабатывающих мощностей и емкости внутреннего сибирского рынка проблема восстановления импорта монгольского мяса чрезвычайно актуальна. Ее решение может стать определяющим для улучшения продовольственной ситуации в Сибири, и, что важно, в районах Крайнего Севера. Но для этого надо восстановить постоянный санитарный контроль стада в Монголии. Это возможно при участии Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение». Санэпидемконтроль на территории Монголии многократно окупится, так как позволит многим предприятиям Сибири самим заключать торговые сделки на монгольском рынке.

Нерешенность проблемы взаиморасчетов сегодня препятствует продаже машинотракторной продукции в Монголию, созданию там машинно-тракторных станций, организации совместных и чисто российских производств на территории Монголии, лизингу нашего оборудования.

К важнейшим проблемам, требующим совместного решения в рамках экономического сотрудничества, относится проблема развития транспорта. Экономические преобразования в северо-западном Китае, в частности, стремительная интеграция Казахстана и Монголии в мировую экономику открывают новые перспективы для развития международного делового сотрудничества.

Планируется строительство железной дороги Бай-Тун – Каназ – Барнаул, которая откроет выход из Китая через г. Кашкару на Кыргызстан, Узбекистан, Туркменистан до Ирана.

При разработке стратегии развития отношений Алтайского края и Республики Алтай с Китаем и Монголией надо учитывать намерения деловых кругов Европы и стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) создать прямую транспортную магистраль «Амстердам – Урумчи» с даль-

нейшим ее продолжением через Пекин в страны АТР. Проект создания «магистрала века» станет стержнем экономического развития региона, в центре которого окажется Алтайский край.

По данным Экономической и социальной комиссии ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), северный железнодорожный путь «Восточная Азия – Европа» имеет больше преимуществ по сравнению с южным – через Индию, Пакистан, Иран. Приоритет отдается также автотрассе, проходящей через Россию, Казахстан, Монголию. В Монголии уже разрабатывается проект автомобильной дороги Улан-Батор – западные аймаки Монголии и далее на Китай.

Для Сибири важно обеспечить автомобильное движение по Чуйскому тракту и современное таможенное обслуживание на границе. Для этого требуется построить Ташантинский пограничный переход, который был бы открыт для пассажирских перевозок и провоза подакцизных грузов. Для сохранения своего статуса России необходимо реально приступить к подготовке строительства транспортных выходов через Алтайский край и Республику Алтай на Монголию и Китай.

Чтобы перспективы взаимовыгодного сотрудничества превратились в реальные дела, необходимо срочно разработать программу экономического сотрудничества, обсудить ее с представителями всех четырех территорий и создать экономический совет по ее реализации. В рамках данной программы привлечь международные финансовые институты для развития этого региона как экономического моста между Европой и Азией, обеспечить визовую поддержку деловым связям в этом регионе.



Т. КЛИМОВА,
Казахстан

Таможенный союз государств СНГ:

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ

Таможенный союз государств СНГ создавался начиная с 1993 г. в рамках экономического сотрудничества ряда бывших республик СССР. В 1995 г. Россия, Беларусь и Казахстан (позднее к ним присоединились Кыргызстан и Таджикистан) подписали соглашение о союзе. Уже в марте 1996 г. был заключен базовый Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях, а три года спустя, в конце февраля 1999 г., страны-члены Таможенного союза вышли на более высокую ступень интеграции, подписав Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

Подписание Договора означало, что предыдущая задача – создание режима свободной торговли (во всяком случае, в той части, которая касается реального функционирования правовых механизмов в межгосударственных отношениях) – в основном решена, и государствам-участникам необходимо ставить перед собой качественно новые цели при формировании единого экономического пространства.

Создание единой таможенной территории и экономического пространства расширяет возможности формирования единых транспортных, энергетических, научно-технологических, информационных систем, позволяет сблизить, унифицировать национальные законодательства по внешнеэкономическим вопросам.

© ЭКО 2000 г.



«Десять шагов навстречу простым людям»

В рамках Таможенного союза создана правовая база для интеграции в области социальных программ, названная по инициативе Н. А. Назарбаева «Десять простых шагов навстречу простым людям». В частности, был принят Договор о правовом статусе граждан, постоянно проживающих на территории другого государства-участника союза, что предусматривает необходимость внесения соответствующих изменений и дополнений в национальные законы и акты. В соответствии с этим документом на территории всех стран-участниц признаются документы государственного образца об образовании или квалификации, право на поступление в учебные заведения, расположенные на территории любой из сторон, и трудоустройство по указанной в документах специальности.

Не менее важное значение для развития интеграционных процессов имеет Соглашение об обеспечении свободного и равного права пересечения гражданами государств-участников Таможенного союза границ этих стран и беспрепятственного перемещения ими товаров и валюты, подписанное в ноябре 1998 г. и прошедшее на сегодня все необходимые правовые процедуры в республиках Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. В соответствии с этим соглашением в течение двухмесячного срока после его подписания банкам необходимо установить согласованную норму беспрепятственного вывоза физическими лицами иностранной валюты в третьи страны (без декларирования в письменной форме и предоставления справок-сертификатов). В рамках данного соглашения в марте 1999 г. утверждена единая форма пассажирской таможенной декларации. Она введена в действие в республиках Таджикистан и Кыргызстан.

Важную роль призвана сыграть упрощенная процедура осуществления денежных переводов физическими лицами, зафиксированная в соответствующем протоколе, вступившем в силу в ноябре 1998 г. Анализ национальных законодательств стран Таможенного союза, касающихся

вопросов осуществления денежных переводов физическими лицами, показал наличие существенных различий по суммам, тарифам, срокам исполнения, а также слабо развитую практику использования телеграфных переводов. Различными оказались и условия для оказания таких услуг банками, которые определяли их самостоятельно.

Решением Совета руководителей таможенных служб в марте 1999 г. утверждена единая форма пассажирской таможенной декларации государств-участников Таможенного союза. На 1 ноября 1999 г. она введена в действие в республиках Кыргызстан и Таджикистан.

В ноябре 1998 г. подписано Соглашение о взаимном предоставлении гражданам равных прав в получении скорой и неотложной медицинской помощи. Оно предусматривает, что Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Российская Федерация обеспечат равные права на получение бесплатной скорой и неотложной медицинской помощи в этих государствах гражданам стран-участниц наравне с собственными гражданами. Снят ряд нерешенных вопросов взаимоотношений граждан с учреждениями здравоохранения в государствах временного пребывания.

Почтовые отправления и денежные переводы

Протоколом от 24 ноября 1998 г. об облегчении процедуры почтовых отправок и обеспечении свободной подписки и доставки периодических изданий определены компетентные органы сторон, которые за короткий срок провели мероприятия по облегчению процедуры приема, обработки и вручения почтовых отправок, перевозки и доставки периодических изданий и предоставлению взаимных услуг по их распространению. Протоколом разрешена обработка и передача всех видов входящего, исходящего и транзитного обмена по сетям электросвязи, обеспечена гарантия свободы транзита всех видов почтовых отправок и специальной связи. Почтовые администрации и соответствующие государственные органы совместно определяют и согласуют перечень га-

зет, журналов и других периодических изданий, предназначенных для свободной подписки. При этом в рамках перечня удовлетворяется спрос каждого государства на эти издания. В соответствии с протоколом почтовые администрации заканчивают процесс заключения двусторонних соглашений по вопросам распространения периодических изданий, обмена посылками и наложенными платежами.

Взимание платы с потребителей за предоставление услуг связи теперь производится в денежных единицах той страны, где осуществляется заказ этих услуг. Ранее этот вид услуг не пользовался популярностью в связи с тем, что взимались платежи в валюте другого государства, а оплата производилась после конвертации в национальной валюте. При этом за счет курсовой разницы валют происходило значительное завышение стоимости услуг связи. Анализ объемов почтовых отправок с момента принятия протокола показывает, что, в частности, по Казахстану он увеличился на 10%.

Один из главных факторов согласованного взаимодействия – русский язык утверждён в качестве рабочего для обмена сведениями между телефонистами, телеграфистами, техническим персоналом, почтовыми работниками, а также документами. Предусмотрено, что почтовыми администрациями и таможенными органами сторон будет рассмотрен вопрос об упрощении либо отмене таможенного досмотра почтовых отправок.

Все это позволит осуществлять почтовые отправления внутри Таможенного союза как в едином государстве. Прорабатывается также вопрос об обмене почтовыми отправлениями наложенными платежами. Механизм отправок наложенными платежами пока не применяется в связи с отсутствием порядка взаиморасчета. По решению этих вопросов предстоит работа компетентных органов сторон, в частности создаваемой в соответствии с протоколом Межгосударственной экспертной группы, в состав которой вошли руководители и специалисты почтовых ведомств. К работе будут привлекаться эксперты из таможенных служб, финансовых и других органов.

В Протоколе об упрощенной процедуре осуществления денежных переводов физическими лицами от 24 ноября 1998 г. предусмотрены конкретные мероприятия – расширение практики применения денежных банковских переводов, согласование сроков осуществления переводов (телеграфные, как правило, в срок до 3 дней, почтовые – до 30 дней) и тарифов по почтовым и банковским переводам.

Уже определены органы, которые будут осуществлять мероприятия, обеспечивающие улучшение условий перевода денежных средств.

Расширяется внедрение в почтовых ведомствах стран Таможенного союза электронной почты, более дешевой, чем телеграфная, и позволяющей сократить время перевода денег до 2–3 дней. Например, в Республике Казахстан телеграфные переводы уже заменены электронной почтой.

Наряду с этим все большую конкуренцию почтовым переводам составляют банковские переводы. Условия перевода денег через банки значительно выгоднее, сроки короче, в отличие от почтовых через банки разрешается перевод в долларах США (стоимость почтового перевода в среднем составляет 10–15% от суммы, банковского – 0,2–0,25% от суммы, но не менее 25 дол. за один перевод). Это стало одной из причин отмены со второго полугодия 1999 г. телеграфных переводов между странами Таможенного союза.

Национальные (центральные) банки стран Таможенного союза обменялись двусторонними соглашениями о максимальных суммах банковских денежных переводов, осуществляемых без открытия текущего счета. В то же время Беларусь, Кыргызстан и Таджикистан позволяют физическим лицам проводить банковские переводы без открытия текущего счета и без ограничения суммы при соблюдении требований законодательства государств, на территории которых осуществляются переводы.

Национальный банк Республики Казахстан в своих официальных письмах предложил ограничить сумму перевода из одного банка в один рабочий день для физических лиц

резидентов и нерезидентов без открытия счета суммой 3 тыс. дол., Центробанк Российской Федерации – 2 тыс.

В настоящее время в Республике Казахстан сумма поступления банковских переводов от физических лиц в республику без открытия счета не ограничивается, а разовое отправление из республики указанных переводов не должно превышать 3 тыс. дол. (при этом одно лицо может осуществить в один день несколько переводов из разных банков).

Для унификации условий банковских переводов Центробанку Российской Федерации и Национальному банку Республики Казахстан целесообразно было бы изучить опыт других стран Таможенного союза по предотвращению утечки капиталов через банковские переводы физических лиц без введения ограничений по сумме перевода. Кроме того, следует предложить национальным (центральным) банкам совместно с почтовыми администрациями рассмотреть возможности распространения на почтовые ведомства условий, установленных для банковских переводов без открытия счета.

Признание документов об образовании

Соглашение о взаимном признании и эквивалентности документов, подписанное в ноябре 1998 г., распространяется только на документы государственного образца об образовании, ученых степенях и званиях, действующих на территориях государств-участников этого соглашения, и регламентирует систему взаимного признания указанных документов эквивалентными.

Для реализации данного соглашения необходимо принятие в каждом из государств-участников ряда нормативных актов различного уровня, в которых должны быть определены действия государственных органов управления образованием и аттестации научных и научно-педагогических работников высшей квалификации:

- обеспечение сопоставимости основных требований к содержанию образования различных уровней;
- обозначение круга требований к соискателям ученых степеней и ученых званий;

- взаимные консультации при создании советов по защите диссертаций;
- создание равноценных условий для проведения защиты диссертаций соискателями одних государств в советах по защите диссертаций других государств на основе ходатайства аттестационных органов государства, в котором выполнено диссертационное исследование;
- своевременное информирование об изменениях в национальных государственных системах аттестации научных и научно-педагогических работников высшей квалификации;
- обмен соответствующими нормативными актами и другими материалами по вопросам аттестации этих кадров;
- предоставление партнерам по соглашению нормативных актов, регулирующих правила оформления и выдачи документов об образовании, ученых степенях и званиях, образцов и описаний указанных документов, а также направление в необходимых случаях соответствующих официальных разъяснений.

В настоящее время создан Совет по взаимному признанию документов об образовании, ученых степенях и званиях (первое заседание проведено в октябре 1999 г. в Москве), сформированный на основе равного представительства каждой из сторон, в состав которого вошли руководители государственных органов управления образованием и аттестации научных и научно-педагогических работников. Его главная задача – выработка критериев по взаимному признанию документов об образовании, ученых степенях и званиях.

Соглашение о предоставлении равных прав гражданам государств-участников союза на поступление в учебные заведения регламентирует предоставление равных возможностей гражданам этих государств на основе взаимно признаваемых эквивалентными документов. Устраняются дискриминация, разделение абитуриентов на «своих» и «чужих». Исключение составляют специализированные учебные заведения, готовящие кадры для нужд обороны, органов безопасности и охраны правопорядка, пограничных и таможенных служб своих государств. Вопросы поступления в эти учебные заведения регулируются дополнительными договоренностями.

Появление этого соглашения предоставляет возможность подготовить специалистов по направлениям, обучение по которым на местах не ведется или ведется недостаточно, что будет способствовать формированию общего образовательного пространства на территории «четверки» и создаст возможность учащимся, студентам, научно-педагогическим кадрам свободно перемещаться в рамках общего рынка труда, что отвечает интересам каждого государства.

***Соглашение о создании благоприятных условий
для занятий малым предпринимательством***

Это соглашение определяет приоритетные направления сотрудничества в области поддержки и развития малого предпринимательства. Предусматривается установление и развитие деловых контактов между субъектами предпринимательства, стимулирование создания совместных и взаимодополняющих производств; взаимное признание лицензий и стандартов на товары и продукцию; создание систем информационного и консультационного обеспечения малого бизнеса и др.

Требуется подготовка правовых и нормативных документов по выработке общего критерия отнесения к субъектам малого предпринимательства. Например, предельная численность работающих в малом предпринимательстве в Казахстане по закону составляет не более 50 человек, тогда как в России данный показатель дифференцирован по отраслям.

Одной из основных проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства, является отсутствие собственных оборотных средств и ограниченность доступа к кредитным ресурсам. Предстоит выработать меры по введению стимулирующей и упрощенной системы налогообложения, создать привлекательные условия финансово-кредитным системам при кредитовании субъектов малого предпринимательства. Роль государственной поддержки должна заключаться в создании благоприятных условий для хозяйствующих субъектов на межгосударственном,

межправительственном и межведомственном уровнях. Это снижение таможенных пошлин и отмена ограничений, введение режима свободной торговли, создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, товаров и услуг.

Только таким путем, через развитие горизонтальных связей хозяйствующих субъектов, обеспечение доступа капитала и предпринимателей на внутренние рынки друг друга, создание совместных производств, формирование транснациональных финансово-промышленных групп, можно восстановить былые производственно-технологические связи и в перспективе восстановить единое экономическое пространство.

Динамика развития малых предприятий свидетельствует о высоком потенциале и жизнеспособности этого сектора экономики. Но для насыщения рынка конкурентоспособными отечественными товарами и услугами необходимо проведение активной инновационно-инвестиционной политики. В этих целях важно решить вопросы снижения или отмены таможенных пошлин и взимания НДС на импортное технологическое оборудование, предоставления льгот по налогообложению части доходов субъектов малого предпринимательства, направляемых на реинвестирование производства.

Предоставление гражданства, создание единого информационного пространства

В феврале 1999 г. подписано Соглашение о предоставлении гражданам стран Таможенного союза права приобретать гражданство в упрощенном (регистрационном) порядке. В соответствии с ним каждое из государств предоставит прибывающим на постоянное жительство на ее территорию гражданам других государств-участников союза свое гражданство при наличии двух основных условий: во-первых, заявитель должен родиться, проживать либо состоять в гражданстве одного из государств-участников договора; во-вторых, у заявителя должны быть близкие родственники в стране предполагаемого гражданства.

При наличии этих условий человек представляет в компетентные органы соответствующие документы, после чего органы внутренних дел в трехмесячный срок осуществляют регистрацию получения гражданства. В случае одновременной утраты прежнего гражданства заявитель должен уведомить уполномоченные государственные органы. В ряде пунктов соглашения также урегулированы вопросы гражданства несовершеннолетних детей в случае изменения гражданства родителей. Предусмотрено, что в случае, когда национальное законодательство (включая ранее заключенные двусторонние соглашения) предусматривает более льготные условия приобретения гражданства, применяются нормы национального законодательства. Правда, на 1 ноября 1999 г. ни в одной из стран Таможенного союза внутригосударственные процедуры по ратификации данного соглашения не выполнены.

Соглашение о создании благоприятных условий для распространения программ телевидения и радио на территориях государств Таможенного союза, подписанное в феврале 1999 г., позволит выработать благоприятные правовые и экономические нормы для развития взаимовыгодного сотрудничества.

Что предстоит сделать

Таким образом, за неполный год были приняты решения по всем пунктам Заявления «О десяти простых шагах навстречу простым людям». На начало ноября 1999 г. из десяти международных документов, принятых в рамках этого заявления, вступило в силу пять.

Принятие этих решений – начало большой и кропотливой работы законодательных, исполнительных органов республик, Интеграционного Комитета.

Формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства – это долговременная, стратегическая цель, для достижения которой придется решить ряд тактических задач.

Во-первых, предстоит в полном объеме завершить формирование зоны свободной торговли, что предполагает

установление единых правил внешнеэкономической деятельности сторон. Необходимо выработать единые меры тарифного и нетарифного, а также валютного регулирования, единые режимы торговли с третьими странами и принципы косвенного налогообложения внешнеторговых операций. Необходимо проводить единую таможенную политику, иметь общий орган управления таможенными структурами сторон, выработать общий таможенный тариф, отменить таможенный контроль в торговле между государствами.

На второй стадии, при создании единой экономической территории – предстоит согласованно проводить структурную перестройку экономик каждого государства, объединять рынок товаров, услуг, капитала и рабочей силы, координировать действия в аграрном секторе.

Все эти тактические задачи четко сформулированы в Программе первоочередных мер по формированию Таможенного союза и Единого экономического пространства на 1998–2002 гг., в которой обозначены необходимые меры и сроки их реализации. Утверждены также условия и порядок присоединения к Договору о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве других государств СНГ.

На очередном заседании Межгосударственного совета, состоявшемся в октябре 1999 г., принята московская Декларация глав государств-участников Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. В положениях декларации отражены результаты совместной деятельности, приоритетные задачи развития интеграционных процессов на ближайшую перспективу. Особо отмечено, что участники встречи осуждают любые проявления международного терроризма, политического и религиозного экстремизма. Выражена уверенность, что предпринимаемые странами Таможенного союза усилия по формированию единого экономического пространства будут способствовать наращиванию темпов экономической стабилизации и повышению жизненного уровня граждан.



ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАДРОВ

Л. Г. МИЛЯЕВА,

Бийский технологический институт Алтайского государственного
технического университета им. И. И. Ползунова,
Алтайский край

Суть методики

В соответствии с «Федеральной целевой программой содействия занятости населения Российской Федерации», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 828, в условиях ограниченности финансовых ресурсов **приоритетными в государственной политике по вопросам занятости должны стать направления, нацеленные в первую очередь на рост эффективности труда.**

При этом особое значение имеют оценка каждого работника не только с точки зрения его профессиональных качеств, но и как личности, с присущими ей индивидуальными особенностями и потребностями, поиск критериев, позволяющих провести объективную сравнительную оценку персонала. Такими критериями должны быть:

- внутрифирменный спрос на работников различных профессиональных групп, определяемый по результатам ранжирования;
- индивидуальный уровень конкурентоспособности работника.

Предлагаемые отечественными учеными методики оценки конкурентоспособности персонала либо излишне формализо-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Московского общественного научного фонда в рамках программы «Российские общественные науки: новая перспектива», грант № 98-022 – экономика.



ваны, либо специализированы, то есть ориентированы на конкретную категорию работников или определенный тип предприятия, либо, по мнению самих разработчиков, требуют дополнительной практической проверки. В этой связи нами была предпринята попытка разработать типовую методику комплексной оценки конкурентоспособности работников, характеризующую степень соответствия их свойств и качеств требованиям функционального и предметного разделения труда.

Суть методики сводится к следующим этапам (представлены укрупненно).

1. Ранжирование профессий работающих предприятия с позиций внутрифирменной значимости.
2. Разграничение профессий рабочих и должностей руководителей, специалистов и служащих на однородные группы по сферам деятельности: производство, управление, обслуживание.
3. Определение признаков конкурентоспособности работников. Подчеркнем, что для всех групп работающих перечень должен включать квалификацию, образование, возраст и стаж работы по профессии. Для отдельных категорий работников, чей труд имеет повышенную значимость для эффективной работы предприятия, его целесообразно дополнить показателем «состояние здоровья».
4. Утверждение по каждому признаку конкурентоспособности имеет 5–7 градаций.
5. Экспертная оценка по 10-балльной шкале градаций признаков конкурентоспособности по однородным группам работников.
6. Экспертная оценка значимости признаков конкурентоспособности.
7. Расчет суммы баллов, соответствующей оптимальной модели работника анализируемой профессиональной группы.
8. Расчет суммы баллов, набранной конкретным работником.
9. Расчет индивидуального уровня конкурентоспособности работника.
10. Соотнесение результатов расчета с градациями уровней конкурентоспособности работников, утвержденными отдельным предприятием или предприятиями-кластерами, на среднесрочную и долгосрочную перспективы в соответствии с выбранной стратегией персонал-менеджмента.

Апробация методики

Оценка градаций признаков конкурентоспособности, их сравнительной значимости должна производиться экспертным комитетом, в состав которого целесообразно включить руководителей и специалистов предприятий-кластеров, представителей региональных служб занятости населения, социологов и юристов. Информационную базу для применения методики на предприятиях образуют данные личных карточек работников и действующих форм государственной статистической отчетности по труду. Она может быть использована для оценки уровня конкурентоспособности персонала предприятий любых видов собственности и организационно-правовых форм, а также зарегистрированных в Центре занятости населения безработных.

В настоящее время методика успешно апробирована по комплексной оценке основного производственного персонала на двух крупнейших конверсируемых предприятиях г. Бийска – ОАО «Полиэкс» и государственном предприятии «Бийский олеумный завод». Выбор конверсируемых предприятий для эксперимента был обусловлен не узкой специализацией методики, а спецификой экономики Бийска – резким обострением социально-экономических, в том числе кадровых проблем на оборонных предприятиях. Если до 1997 г. центральное место среди социально-экономических проблем конверсируемых предприятий Бийска занимала проблема сохранения уникального кадрового потенциала, то с 1998 г. – оптимизация численности персонала с целью повышения эффективности труда.

В России немало регионов и городов с моноотраслевой структурой производства, для предприятий которых особую актуальность приобретает поиск стратегии персоналоманеджмента, приемлемой в условиях постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка и ориентированной на повышение эффективности труда и оптимизацию численности персонала. В соответствии с этим представляет интерес оценка конкурентоспособности персонала Бийска, выполненная по описанной выше методике (табл. 1).

Оценка градаций и значимости признаков конкурентоспособности основных производственных рабочих

Признак конкурентоспособности	Градация признаков конкурентоспособности	Оценка градаций, баллы	Значимость признака, %
Квалификация	См. табл. 2	Табл. 2	0,60
Стаж работы по профессии	Менее 3 лет	3,0	0,20
	От 3 до 10 лет	7,0	
	От 10 до 20 лет	10,0	
	От 20 до 30 лет	7,7	
	Свыше 30 лет	5,3	
Возраст	До 20 лет	2,7	0,10
	От 20 до 30 лет	7,3	
	От 30 до 40 лет	10,0	
	От 40 до 50 лет	7,7	
	От 50 до 60 лет	6,3	
	Свыше 60 лет	2,0	
Образование	Практик (среднее, незаконч. среднее)	3,7	0,10
	ПТУ по профилю работы	6,3	
	Техникум по профилю работы	8,3	
	Вуз по профилю работы	10,0	
	Техникум, вуз не по профилю	6,7	

Учитывая, что в условиях стагнации и многопрофильности производства стратегия персонал-менеджмента ориентирована на взаимозаменяемость персонала не только в сменах (бригадах), но и в производственных подразделениях, при оценке наиболее значимого признака конкурентоспособности основных производственных рабочих – квалификации – во внимание следует принимать четыре составляющие:

- тарифный разряд;
- освоение дополнительных профессий;
- освоение смежных профессий;
- творческий потенциал, оцениваемый с позиций внутрифирменных критериев (допустим, по количеству поданных за отчетный период рацпредложений).

Для комплексной балльной оценки квалификации рабочих используется система, представленная в табл. 2.

Таблица 2

Оценка градаций квалификации основных производственных рабочих, баллов

Градация квалификации	Оценка градаций
1-й разряд + Д + С + Р	$1 + 1,5 \times Д + 1,0 \times С + 0,2 \times Р$
2-й разряд + Д + С + Р	$2 + 1,5 \times Д + 1,0 \times С + 0,2 \times Р$
3-й разряд + Д + С + Р	$3 + 1,5 \times Д + 1,0 \times С + 0,2 \times Р$
4-й разряд + Д + С + Р	$4 + 1,5 \times Д + 1,0 \times С + 0,2 \times Р$
5-й разряд + Д + С + Р	$5 + 1,5 \times Д + 1,0 \times С + 0,2 \times Р$
6-й разряд + Д + С + Р	$6 + 1,5 \times Д + 1,0 \times С + 0,2 \times Р$

Примечание:

Д – количество освоенных дополнительных профессии;

С – количество освоенных смежных профессий;

Р – количество поданных за последние пять лет рацпредложений.

Баллы, присваиваемые рабочему за тарифный разряд, соответствуют величине разряда. Соответственно за каждую освоенную дополнительную профессию начисляется 1,5 балла, за смежную – 1,0 балл, за одно рацпредложение – 0,2 балла.

Предложенный методический подход, на наш взгляд, относительно прост, достаточно объективен и гибок. Например, требуется оценить уровень конкурентоспособности рабочего 5-го разряда, освоившего одну дополнительную профессию и подавшего за расчетный период 3 рацпредложения. Известно, что возраст рабочего – 34 года, образование – профильный техникум, стаж работы по профессии – 13 лет. Опираясь на данные таблицы 2, квалификация рабочего будет оценена ($5 + 1,5 \times 1 + 0,2 \times 3$) в 7,1 балла, сумма баллов по всем признакам конкурентоспособности, соответственно, составит ($7,1 \times 0,6 + 10,0 \times 0,2 + 10,0 \times 0,1 + 8,3 \times 0,1$) – 8,09 балла.

Следовательно, уровень конкурентоспособности данного рабочего будет равен $(8,09:10,0 = 0,809)$.

Следует подчеркнуть, что обучение дополнительным и смежным профессиям стимулируется в ОАО «Полиэкс» с помощью гибкой системы заработной платы, внедренной на предприятии в 1995 г. и имеющей следующую структуру:

1. Оплата по тарифу согласно утвержденным тарифной ставке первого разряда и нижеприведенной тарифной сетке:

Тарифный разряд	1	2	3	4	5	6
Тарифный коэффициент	1,00	1,69	2,00	2,15	2,54	2,77
Абсолютное увеличение, ед.	–	0,69	0,31	0,15	0,39	0,23
Относительное увеличение, %	–	69,0	18,3	7,5	18,1	9,1

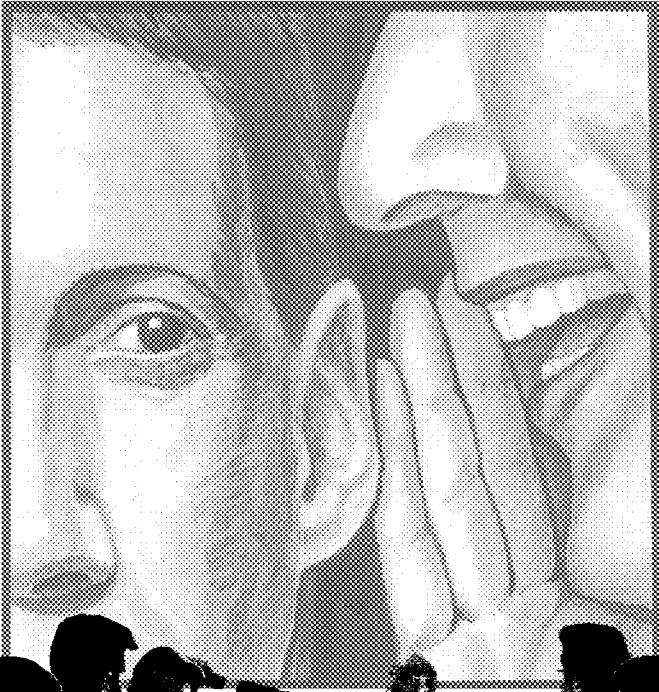
2. Доплаты к тарифному заработку:

- за особый характер труда при выполнении госзаказа – до 80%;
- за освоение дополнительной и/или смежной профессий – до 60%;
- за вредные условия труда – до 24%;
- за выполнение планового задания – до 55%;
- за работу без брака – до 15%;
- за работу без нарушений технологической и трудовой дисциплины – до 15%.

Сопоставление величин относительного возрастания тарифного коэффициента со структурой доплат указывает на большую материальную выгоду, получаемую от освоения дополнительной или смежной профессий (до 60%), чем от повышения квалификационного разряда.

В заключение отметим, что данная методика может быть использована:

- для обоснованного выявления «лишних» сотрудников по критерию несоответствия уровню конкурентоспособности, предъявляемому фирмой к работникам данной профессиональной группы при оптимизации численности персонала;
- для разграничения работников по сегментам (в зависимости от значимости профессии и индивидуального уровня конкурентоспособности) при построении модели внутрифирменного рынка труда;
- для разработки системы заработной платы, ставящей уровень заработка работника в непосредственную зависимость от индивидуального уровня конкурентоспособности.



Как подбирать консультантов по управлению предприятием

В. Б. ЩЕРБАК,
частный консультант,
Новосибирск

Ситуация за рубежом

Первые консультационные фирмы за рубежом были созданы в 20-е годы. В 1914 г. в Чикаго Эдвин Буз организовал консультационную фирму «Служба деловых исследований». В 1917 г. англичанин Гарольд Уайтхед провел исследования по эффективному сбыту и маркетингу. Его книга «Принципы торговли» дала толчок новому направлению консультирования. Одним из первых консультантов по финансовому менеджменту был Джеймс О. Мак-Кинси, сторонник теории общего управления, создавший консультационную фирму в 1925 г.

Полнокровная сфера управленческого консультирования сложилась в 50-е годы. Позже появились консультанты по работе с персоналом, связям с общественностью и СМИ. Специализированная литература по организации управленческого консультирования в Европе и США стала издаваться с середины 70-х годов. К тому времени уже многие предприятия пользовались услугами консультантов. В 80-е годы появились консультанты по компьютеризации предприятий.

В настоящее время, например, в Германии, сфера услуг «Консультирование» считается одной из самых быстроразвивающихся и рентабельных.

© ЭКО 2000 г.

Среди западных специалистов принята следующая терминология.

Управленческое консультирование – это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают предприятию-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать и оценить их, дают рекомендации по решению этих проблем (составляют план мероприятий) и содействуют при необходимости решению этих проблем.

Консультант – специалист, имеющий знания, опыт и навыки, необходимые для выявления проблем, нахождения нужной информации, анализа и синтеза, разработки предложений по совершенствованию работы, общению с людьми, планированию изменений, преодолению сопротивления изменениям, помощи клиентам в накоплении опыта, передачи методов управления и т. д. (В русском языке вместо термина «консультант» чаще использовались термины «советник» и реже – «референт».)

Внешнее консультирование – привлечение консультационных услуг с рынка соответствующих услуг.

Внутреннее консультирование – задействование консультантов в качестве штатных сотрудников предприятия.

Процесс консультирования представляет собой совместную деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений на предприятии клиента.

Управленческое консультирование включает в себя консультирование по общим вопросам управления предприятием (корпоративная стратегия, организационная структура, бизнес-планирование, управленческий стиль и методы управления, реструктуризация), управление финансами, маркетинг и сбыт, снабжение, организацию производства, управление персоналом.

Помимо управленческого имеются другие виды консультирования: юридическое, аудит, работа с персоналом,

оптимизация налогообложения, оценка стоимости предприятия, связи с общественностью, реклама, безопасность.

При этом решаемые задачи определяют отдельные виды консультирования. Например, работа с персоналом включает:

- ❖ подбор руководителя или специалиста высокого уровня для крупного предприятия;
- ❖ увольнение руководителя или специалиста крупного предприятия;
- ❖ консультирование руководства средних и малых предприятий по работе с персоналом;
- ❖ подбор временного руководителя для вывода предприятия из кризиса.

На Западе сложилась специализация рынка консультационных услуг: одни фирмы работают с крупными, другие – с малыми и средними предприятиями, причем в решении отдельных проблем, таких как управление, аудит, безопасность, подбор и работа с персоналом, связи с общественностью, реклама, как правило, содействуют разные фирмы. Есть фирмы с мировым именем («Маккинзи», «Артур Д. Литтл», «Делойт энд Туш», США; «Сема Груп», Франция) и несколькими тысячами сотрудников в десятках стран мира. Есть фирмы, состоящие из нескольких специалистов: по общему управлению, маркетингу и сбыту, финансовому менеджменту, налогообложению.

Такие небольшие консультационные фирмы, как правило, ориентированы на оказание услуг малым и средним предприятиям.

Привлечение внешних консультантов на предприятиях в развитых странах считается нормой, и на эти цели при годовом финансовом планировании закладываются необходимые средства.

Консультационные фирмы и специалисты объединены в профессиональные ассоциации, например Европейская федерация ассоциаций консультантов по организации производства (FEACO), Ассоциация фирм по управленческому консультированию (АЦМЕ), США, они имеют свои

уставы и кодексы чести: Кодекс поведения FEASO, Этические нормы и стандарты профессиональной практической деятельности АЦМЕ.

Следует добавить, что на Западе в области управления финансами и инвестиционной политики предприятия консультируют своих клиентов банки и инвестиционные компании.

По сути консультант – это доктор, который помогает руководителю предприятия вылечить или предотвратить такие недуги, например, как ухудшение финансовых показателей, потерю хороших клиентов, кражи на предприятии и др.

Широкое привлечение опытных и высококвалифицированных внешних консультантов к решению проблем предприятия можно, наверное, частично объяснить парадоксальным поведением руководителей предприятий, на которое указывает Лестер Туроу в книге «Будущее капитализма» (Новосибирск: Сибирский хронограф, 1999): «Когда сила интеллекта становится единственным источником стратегического превосходства, фирма должна – в интересах своей стратегической конкурентоспособности – интегрировать квалифицированную рабочую силу в сплоченную организацию... Работникам всех степеней квалификации демонстрируют, что фирма не лояльна по отношению к ним, а косвенным образом внушают, что они тоже не должны быть лояльны по отношению к фирме». То есть, собственные специалисты не мотивированы на развитие предприятия, решение проблем.

По высказываниям западных экспертов-консультантов, немотивированность к принятию решения, к коллективному труду характерна для среднего руководящего звена управления не только на промышленных и коммерческих предприятиях: такое же отношение к интересам фирмы встречается и среди научно-технической интеллигенции в сфере НИОКР. И данную ситуацию помогают разрешить консультанты, которых высшее руководство предприятий вынуждено приглашать для содействия в решении сложившихся на предприятии проблем.

Рынок управленческого консультирования Новосибирска

Для руководителя российского предприятия до сих пор само собой разумеющимся считается привлечение для консультирования только юриста и аудитора. Частично это обусловлено и законодательством. Но теперь наступает время, когда руководитель предприятия сталкивается с необходимостью и «необязательных» видов консультирования: управленческого, подбору и работе с персоналом, связям с общественностью, безопасности бизнеса и т. д.

В начале и середине 90-х годов к консультантам обращались в основном для решения следующих задач:

- выгодная для заказчика приватизация предприятия;
- быстрая регистрация или ликвидация предприятия (обе эти сферы не относятся к управленческому консультированию);
- организация внешнеэкономических связей;
- разработка бизнес-плана под получение в банке коммерческого кредита.

При обращении к консультантам с просьбой подготовить бизнес-план задача формулировалась обычно так: «Уважаемый консультант, подготовьте мне такой «грамотный» бизнес-план, чтобы в банке мне дали кредит. В таком случае я оплачу вашу работу. Смогу ли вернуть банку кредит, не ваша забота». В большинстве банков не было отделов инвестиционного (долгосрочного) кредитования.

В 1994–1997 гг. в рамках программ «TASIS» и «US AID» управленческое консультирование предоставлялось бесплатно небольшому количеству предприятий Новосибирска. Консультирование вели в основном иностранные эксперты. А родная, собственная школа консультантов по управлению предприятием в то время так и не сложилась. (Собственно, иностранцы к этому и не стремились. Они хотели перевести консультирование местных предприятий на платную основу и сохранить их для себя как

будущих заказчиков. При этом руководителям предприятий не сообщалось, что величина гонораров иностранных консультантов – 800–1500 дол. в день, а минимальный период работы по договору – 1,5–3 месяца.)

В начале 1999 г. на семинаре «Стратегическое планирование в малых и средних предприятиях» мною было проведено анкетирование участников. Результаты анкетирования и ход семинара ясно показывали заинтересованность в управленческом консультировании. Но, как и на Западе, в период формирования сферы услуг «Управленческое консультирование» новосибирские менеджеры высказали свои опасения:

«консультант может узнать коммерческие тайны предприятия и нанести ему вред»;

«консультационные услуги дороги».

Сразу хотелось бы дать разъяснения по обоим тезисам. Во-первых, прямой доступ к конфиденциальной информации о финансовом состоянии предприятия имеют большинство руководителей и часть сотрудников предприятия, аудиторы, налоговые инспекторы. А консультанты по управлению предприятием, работе с персоналом, рекламе и другим вопросам могут спокойно решать свои задачи без использования конфиденциальной информации о финансах. Во-вторых, рынок консультационных услуг (кроме юридических, аудиторских и независимой оценки собственности) и цен на них еще не сложился. И именно для формирования рынка в перспективе нужно создание крупных консультационных фирм с высокими тарифами для больших предприятий и небольших групп (фирм) консультантов с иными по величине тарифами для решения узких проблем больших предприятий и для обслуживания малых и средних предприятий.

В 1997–1999 гг. несколькими консультантами проводилось обследование сфер консультационных услуг в Новосибирске и сделаны следующие выводы.

- В 1998 г. 90–95% объема консультационных услуг приходилось на долю аудиторских и юридических фирм и оценщиков.

- Ряд новосибирских и московских консультационных фирм пытаются активно действовать на предприятиях-монополистах, в пищевой промышленности, а также на предприятиях воздушного транспорта.
- Просматривается желание некоторых аудиторских фирм, а также фирм по оценке собственности и работе с недвижимостью заниматься и управленческим консультированием. А таких фирм в городе 233 и 141, соответственно.
- Управленческим консультированием начали заниматься и преподаватели высших учебных заведений, сотрудники исследовательских и проектных институтов.
- Степень заинтересованности в услугах со стороны руководителей предприятий не соответствует финансовым возможностям; совпадение чрезвычайно редко.
- Некоторые руководители предприятий «обожглись» на непрофессионализме псевдоконсультантов.
- В целом управленческое консультирование развито недостаточно.
- Основными потребителями консультационных услуг в будущем станут малые и средние предприятия.

Выявились и основные причины, сдерживающие обращение руководства предприятий к услугам консультантов по управлению:

- согласно законодательству (и, естественно, с точки зрения руководителя предприятия), услуги консультанта по управлению необязательны;
- непонимание частью руководителей предприятий значения и пользы внешнего консультирования;
- не сложившиеся цены на рынке консультационных услуг (по мнению большинства руководителей предприятий, цены на услуги как местных, так и особенно иностранных консультационных фирм слишком высоки);

- не все консультанты глубоко и всесторонне прорабатывают проблемы предприятия;
- основная часть консультантов – выходцы из академической науки или преподаватели, как правило, не знают тонкостей производственного процесса и не могут досконально разобраться в проблемах предприятия. Поэтому их работа часто заканчивается отчетами и рекомендациями, не имеющими для руководства предприятий практической значимости. Замечу, что при работе в течение двух лет с иностранными консультантами из ФРГ, Испании, Франции мне не встретился ни один преподаватель.

По мнению специалистов консультационных фирм Новосибирска, предпочитаемые клиентами направления консультационной деятельности таковы:

- усовершенствование системы управления предприятием;
- стратегическое планирование;
- оценка бизнеса и отдельных активов;
- реорганизация (реструктуризация);
- управление портфелем ценных бумаг;
- разработка инвестиционной политики;
- управление персоналом.

Данные областного комитета государственной статистики свидетельствуют, что к концу 1999 г. в Новосибирске и области из 75292 юридических лиц примерно 650 ИЧП и ООО в уставах продекларировали свою готовность проводить «маркетинговые исследования, консультации по вопросам коммерческой деятельности, финансов и управления». В их число входит 448 фирм, готовых заниматься также рекламой и представительскими услугами.

В городе также работает небольшое количество незарегистрированных частных консультантов по таким проблемам, как стратегия и организационное построение предприятия, бизнес-планирование, маркетинг (усеченный) и работа с персоналом. Кстати, по российскому законодательству аттестация консультантов не требуется.

К кому обратиться

Так кто же лучше других поможет управлять малым и средним предприятием?

Чтобы правильно подобрать консультанта, заказчик (владелец или руководитель предприятия) должен попытаться ответить себе на следующие вопросы.

В чем состоит смысл консультирования?

Какая будет польза предприятию?

Какие задачи может решать консультант по управлению?

Как выглядит процедура консультирования (ее этапы)?

Как и где найти подходящих консультантов?

Каким образом можно оценить качество консультирования?

Что следует знать и иметь в виду при работе с консультантами?

Какова стоимость конкретных консультационных услуг?

И подумать о своем поведении как заказчика.

К сожалению, у руководителей предприятий еще не вошло в норму обращаться за помощью к консультантам-управленцам в сложных, ухудшающихся ситуациях.

Лозунг одной крупной консультационной компании звучит так: «Даже прекрасному руководителю содействие хорошего консультанта по управлению предприятием позволит улучшить состояние предприятия и повысить свой профессиональный уровень... Сотни тысяч частных компаний и общественных организаций как в промышленно развитых, так и в менее развитых странах пользовались такими услугами – отдельно и в сочетании с повышением квалификации, изучением рынка и степени осуществимости предложений, разработкой систем, исследованиями с целью выработки плана мероприятий, консультированием по инженерно-техническим вопросам и другими профессиональными услугами» (Управленческое консультирование. М.: Интерэксперт. 1992).

Что получит предприятие и его руководитель?

Вообще-то обращаться к услугам консультанта полезно в первую очередь самим владельцам или руководителям, так как их доход зависит от результатов деятельности предприятия.

Руководитель получает содействие в решении проблем, т. е. снимает с себя часть задач.

Улучшается уровень управления и повышается эффективность работы предприятия.

Часть персонала, работающего совместно с консультантом, получает новые знания.

На предприятии становится известен опыт работы аналогичных предприятий отрасли.

Некоторые западные консультационные фирмы в ходе своей работы с клиентом выделяют, кроме собственно консультирования, и образовательный аспект.

Однажды мне довелось работать с руководителем одного предприятия, который уж очень дотошно «выпытывал» у меня: «Объясните концепцию решения проблемы, внутреннюю логику документов». Мне была непонятна и даже неприятна такая вездливость. Все стало на свои места, когда он объяснил, что хочет понять мой подход к решению проблемы, мою методику, чтобы в будущем самостоятельно решать схожие задачи.

Для руководителя предприятия важно, что в ходе консультирования снимаются проблемы, которые морально давят на него самого, беспокоят персонал, а значит, снижают эффективность деятельности всего предприятия.

Через некоторое время после начала работы руководитель может попросить консультанта высказать свою беспристрастную оценку состояния предприятия. Это очень полезно руководителю, так как со временем он перестает видеть (воспринимать) отдельные изменения на предприятии, в том числе и негативные. Или же его «любимое» окружение может скрывать от него возникающие или сформировавшиеся проблемы. Для такого обмена мнениями требуются определенный уровень доверия между руко-

водителем предприятия и консультантом, а также реальное желание руководителя услышать в меру объективную оценку, которая может включать и критику в его адрес.

Обращение к услугам консультанта, как правило, бывает вызвано объективными причинами. Например, профессор Клаус Лециевский в своей книге «Хороший совет о консультантах» (Франкфурт-на-Майне, 1996) рассматривает ситуацию, когда руководитель крупного предприятия не может собственными силами, например, через размещение рекламного объявления, подобрать кандидата на руководящую должность. Автор книги называет следующие причины.

Крупные специалисты и менеджеры, как правило, объявления о вакансиях не читают.

Руководитель предприятия, естественно, не пожелает в рекламе называть свое предприятие, так как на указанной должности, возможно, еще работает сотрудник, который может изменить свое отношение к работе.

Из рекламного объявления конкуренты могут узнать о проблеме в руководстве предприятия, и в отрасли быстро распространятся слухи.

В рекламном объявлении невозможно описать круг задач и величину оплаты подбираемого руководителя.

Если подбирается руководитель для вновь формируемого направления деятельности, то конкуренты могут узнать о планах предприятия.

В принципе хороших руководителей в конкретной отрасли сравнительно немного, и они редко бывают безработными. Переманить их довольно сложно, да и могут возникнуть конфликты с партнерами и конкурентами.

Как видим, руководству предприятия крайне сложно самостоятельно решить задачу подбора персонала, потому и стоит привлекать специалистов со стороны.

(Продолжение следует)

Подготовила к печати Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА



Как сохранить деньги и заставить их работать на вас

«Приобретение денег требует доблести; сохранение денег требует рассудительности; трата денег требует искусства».

Б. Авербах

Многие люди хорошо разбираются в бизнесе, т.е. в умении делать деньги, но гораздо меньше тех, кто умеет сохранить деньги. Статистика показывает, что только 4% бизнесменов становятся по-настоящему богатыми людьми. Большинство из них, сделав деньги, затем незаметно теряют их. К 35 годам 20 бизнесменов из 100 становятся состоятельными, но впоследствии 16 из них каким-то образом лишаются своих денег. Средний бизнесмен делает свои деньги до 50 лет, а потом теряет их. В финансовой деятельности трудно определить, какие действия окажутся рискованными. Не существует абсолютных правил, при помощи которых можно было бы действовать безопасно. Но есть некоторые, которые способны предостеречь от самых опасных просчетов в операциях с финансами.

Первое правило. Вкладывай деньги только в то, что хорошо знаешь.

Новичок в финансовом деле, помышляя о высоких прибылях, ищет поле деятельности за сотни километров и вкладывает деньги там. Дальние поля всегда кажутся зеленее. На самом деле по возможности всегда нужно стремиться покупать долю в бизнесе, который рядом, в

своем родном городе. Если рядом нет собственности, в которую можно вложить деньги, приобретайте ценные бумаги хорошо известных фирм и компаний. Невежество всегда опасно, но более всего – в сфере финансов. Некомпетентность и доверчивость непростительны.

Второе правило. Нельзя тратить, давать займы или вкладывать деньги под давлением других.

Если у тебя просят займы – отложи свой ответ до завтра. Это правило уберезит от многих убытков. Если вам предлагают на паях совершить невероятно выгодную, но сомнительную сделку, предложите, чтобы человек сам ее и реализовал.

Во всех случаях, когда вам говорят: «Сейчас или никогда», отвечайте: «Никогда». Нужно быть подозрительным к спешке в финансовых делах до тех пор, пока сами не установите причину такой поспешности. Максимум информации!

Надо быть как можно проворнее в ведении бизнеса. Но когда нужно расстаться с деньгами или с собственностью – не торопитесь.

Третье правило. Делай деньги на собственности, а не на планах.



Собственность обладает неотъемлемой ценностью, в то время как ценность плана полностью зависит от его реализуемости.

Даже самый совершенный план может стать преддверием банкротства. Лишь 2% планов приносят успех. Только очень богатые, предприимчивые и с достаточным опытом люди могут себе позволить финансировать новые планы. Но и они не должны вкладывать в планы более пятой части своих денег.

Четвертое правило. Покупай только то, что можно продать.

Свое дело нужно содержать в таком состоянии, чтобы при необходимости быстро и без потерь превратить его в деньги. Это идеал, которого достигают немногие. Но чем ближе ты к нему, тем дальше от банкротства.

При покупке нужно помнить, что продажная цена определяется спросом, а не стоимостью или ценностью. Редкая почтовая марка или монета могут стоить дороже автомобиля. Но чем уникальнее и необычнее вещь, тем меньше шансов найти на нее покупателя.

Пятое правило. Получай свою прибыль сейчас.

Лучше сейчас получить небольшую прибыль, чем поздно — крупную. Производство денег имеет свою нестандартную технологию. Делать деньги нужно как можно быстрее, не упуская ни единой возможности для получения прибыли. Жизнь коротка. Будущее всегда неопределенно. Многие покупали, покупают и будут покупать тогда, когда цены на товар самые

высокие, потому что все покупают. А другие упорно отказываются продавать при высоких ценах, потому что они слишком привязаны к своей собственности и относятся к ней как к чему-то не подлежащему продаже.

Шестое правило. Слушай своего банкира.

В финансовых джунглях нет ни карт, ни дорог. Как нет и незаинтересованных услуг и советов. У банкира нет оснований обманывать ни себя, ни клиента. Он занят исследованием истинного положения финансового рынка и не влезает в чужие дела. Он не может сказать, как существенно увеличить капитал, но может сказать, как надежно сохранить то, что имеешь. Он — лучший советчик для начинающих инвесторов. От обращения за советом к банкиру выигрываешь вдвойне: получаешь и мудрый совет, и его доверие.

Седьмое правило. Покупай во время понижения, а продавай во время повышения цен.

Психология человека такова, что когда цены высоки, он думает, что они поднимутся еще выше, а когда они низкие, то упадут еще ниже. Но если цена на какой-либо товар растет, это признак того, что он скоро подешевеет, и наоборот.

Восьмое правило. Держи деньги в обороте. Движение капитала имеет гораздо большее значение, чем его величина. Нужно всегда иметь больше покупателей, чем товаров, больше бизнеса, чем офисов.

Девятое правило. Бери в кредит ровно столько, сколько можешь вложить в бизнес. Лучше не получить дивиденд, чем нанести ущерб бизнесу. Нужно быть в каком-то смысле спартанцем для того, чтобы, начав с нуля, за короткое время сделать состояние. Главное в бизнесе – это не то, какое он производит впечатление, а какую он приносит прибыль.

Десятое правило. Никогда не давай займы.

Каждый бизнесмен-Созидатель окружен со всех сторон Нищими и Попрошайками. Он не должен становиться черствым, но должен научиться говорить «нет». Пусть дают деньги займы банкиры или ростовщики. Уверенный в своих силах, независимый человек никогда не допустит, чтобы его друзья узнали, что он нуждается в деньгах. Достаточно дважды пригласить друга в ресторан и дважды за него расплатиться, как над дружбой нависает угроза. По этой же причине не может быть дружбы между на-

чальником и подчиненным. Это закон человеческого общения.

Одиннадцатое правило. Ставь на целую отрасль и следи за колебанием цен.

Всегда есть отрасль, которая находится в упадке. И в этой отрасли есть, по крайней мере, одна надежная, перспективная и хорошо финансируемая фирма. Нужно во время спада купить простые акции этой фирмы. Ни одна отрасль не находится постоянно в состоянии упадка. Все они имеют свои подъемы и спады. И когда эта отрасль будет испытывать подъем, прежде всего вырастут акции наиболее перспективных ее фирм. Это способ делать деньги, используя колебания цен на бирже, поскольку цены вечно находятся в движении. Фондовая биржа – это одно из высших достижений финансовой цивилизации. Это барометр торговли и коммерции.

Урчукин В. Г. Десять заповедей предпринимателя. Киев, 1992.

Подготовила Н. В. МОЛИНА

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 3. 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, 2000. Подписано к печати 23.02.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 24.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

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. № 3. 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, 2000. Подписано к печати 23.02.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 24.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.