



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

8 (314) 2000

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., директор Института экономики РАН,
академик РАН, Москва

АГАНБЕГЯН А. Г., ректор Академии народного хозяйства при
Правительстве РФ, академик РАН, Москва

БОРИСОВ В. А., директор Института сравнительных
исследований трудовых отношений, кандидат
социологических наук, Москва

ВОЛЬСКИЙ А. И., президент Российского союза
промышленников и предпринимателей, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Совета по изучению
производительных сил, академик РАН, Москва

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

КУЛИКОВ А. С., доктор экономических наук, Москва

ЛЬВОВ Д. С., академик-секретарь Отделения экономики РАН,
академик РАН, Москва

МИРОНОВ В. Н., президент Русской Американской стекольной
компании, председатель Ассоциации товаропроизводителей
Владимирской области, кандидат экономических наук,
Владимир

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В., генеральный директор
ПО «Сиббиофарм», доктор экономических наук, Бердск

ХАНДРУЕВ А. А., проректор Академии народного хозяйства
при Правительстве РФ, доктор экономических наук, Москва

ЧЕКУРОВ В. В., начальник Департамента СНГ Правительства
РФ, доктор экономических наук,
Москва

Заместитель главного редактора **СИМОНЯН А. А.**

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

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

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 МЕЛИКЬЯН Г. Г.
Сбербанк России на пути
к ее промышленности
- 10 МАКОВЕЦКИЙ М. Ю.
Новый инструмент для решения
старых проблем
- 18 СИДОРОВ А. А.,
БАЙНЕВ В. Ф.
Информация как экономическая
категория
- 22 ТАЙЛАКОВА С. В.
Информационные ресурсы
победят бюрократию
- 25 БЕРЕСНЕВА А. В.
Роль малого бизнеса в развитии
экономики

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 33 КУРЬЕРОВ В. Г.
Иностранные инвестиции
и внешний долг РФ

УПРАВЛЕНИЕ

- 43 ГЕРЧИКОВ В. И.
Миссия организации
и особенности политики
управления персоналом
- 58 Наши проблемы за рубежом
непонятны
(«круглый стол» «ЭКО»)

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 74 СОКИРКО В. В.
Прошлое и настоящее
вмененного налога

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

- 81 ТАТАРКИН А. И.,
РОМАНОВА О. А.,
ЧЕНЕНОВА Р. И.,
ФИЛАТОВА М. Г.
Размышления о прогрессивных
технологиях

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 93 КРЕЙЧМАН Ф. С.
Как повысить эффективность
труда в СКТБ

«ЭКО»-СЕМИНАР

- 103 ХМЫЗ О. В.
Обратимость национальной
валюты
- 117 КАРАВАЕВА И. В.
Отдай часть, чтобы сохранить
остальное: налоговая политика
в XX столетии

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 134 ВТОРОВ О. А.
Личный почетный гражданин
России

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 144 ТРУС Л. С.
Клеточка социализма,
или социализм в клеточку

ЗДОРОВЬЕ?.. НЕ КУПИШЬ!

- 170 КОГАН Э. Э.
Как нейтрализовать
электронного киллера?

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 178 ПЕТРЕНКО Е. С.
Вечный двигатель торговли

POST SCRIPTUM

- 186 ЯНОВСКИЙ А. М.
Кое-что о богатстве
- 192 Русские пословицы о богатстве



Сбербанк

России

на пути к ее промышленности*

Г. Г. МЕЛИКЬЯН,
заместитель председателя правления Сбербанка России,
профессор МГУ,
Москва

* Из выступления на семинаре журналистов, проходившем в июне 2000 г. в Москве.

© ЭКО 2000 г.



В конце 80-х годов все советские банки были трансформированы в так называемые специализированные. Специализацией Сбербанка было, как нетрудно догадаться, привлечение вкладов населения (о размещении аккумулированных денежных ресурсов тогда и речи не было – они фактически полностью передавались государству).

И сегодня в Сбербанке сохранился приоритет работы с населением, хотя здесь проводятся все банковские операции, и банк может быть назван универсальным. Основная часть пассивов по-прежнему формируется за счет привлечения вкладов населения. Общий объем вкладов этого вида превышает 270 млрд руб. (из них в рублях – 212 млрд).

В структуре всех банковских вкладов населения доля Сбербанка составляет 87%. Доля рынка валютных вкладов, контролируемая Сбербанком, скромнее – 47–48%. В ряде регионов практически все рублевые банковские вклады наших сограждан сосредоточены в Сбербанке.

С лета 1991 г. Сберегательный банк представляет собой акционерное общество: 57% акций принадлежит Центральному банку Российской Федерации, около 4% – собственность сотрудников Сбербанка (в Сбербанке работает 204 тыс. человек), остальные акции – распылены.

В систему Сбербанка на сегодня входят около 30 тысяч филиалов и примерно 1600 отделений. Все подразделения не являются самостоятельными юридическими лицами, в отличие от некоторых других общероссийских структур, в частности, Росгосстраха, который при акционировании был разделен на множество отдельных территориальных юридических лиц. В Сбербанке схема совершенно другая: все филиалы, территориальные банки и отделения (все они в правовом отношении являются филиалами) – внутренние структурные подразделения единой системы.

Сберегательный – самый крупный банк в России, хотя по меркам Западной Европы или США он всего лишь средний. Его собственный капитал составляет около 30 млрд руб. Валюта баланса Сбербанка превысила 1,1 трлн денонмированных руб.

Сбербанком выпущено 14 млн обыкновенных акций номинальной стоимостью 50 руб. и 50 млн привилегированных стоимостью 1 руб. (в деноминированных деньгах). Рыночный курс привилегированных акций¹ – около 0,5 дол., обыкновенных – около 42 дол. за одну акцию.

Капитализация Сбербанка – 1 млрд дол., и, конечно, эта оценка ниже реальной стоимости банка в несколько раз. Фондовый рынок в России вообще таков, что стоимость всех наших основных предприятий занижена во много раз.

За год-полгода до кризиса 1998 г. курс акций Сбербанка был очень высоким – 350 дол., непосредственно после августовских событий акции упали в цене до 7 дол. за штуку.

Для всех российских акционерных обществ характерно, что они не заботятся о собственной капитализации. На Западе – напротив, если у тебя нет хороших котировок акций, ты не получишь кредита, и для увеличения стоимости акций там прикладывают значительные усилия. Уровень котировок – одно из главных условий взаимодействия предприятия с банком, цена акций и размер дивидендов определяют статус предприятия и интерес к нему со стороны будущих акционеров.

У нас такой культуры пока нет, и получение кредита никак не связано с котировкой акций заемщика: при капитализации в 100 тыс. руб. предприятие может попросить (и получить!) кредит в 10 млн дол. В других странах такое невозможно.

После кризиса 1998 г. многие предприятия стали переходить на обслуживание в Сбербанк, потому что, во-первых, он показал в период кризиса свою надежность, а во-вторых, там имеется своя расчетная система, обеспечивающая гарантию и скорость прохождения платежей. Расчетная система Сбербанка формировалась во второй половине 90-х годов, и значит, она достаточно современна даже по европейским стандартам. Есть, конечно, и проблемы, но они в основном связаны с многоуровневой структурой банка.

¹ Данные на июнь 2000 г.

Итак, Сбербанк стал обслуживать предприятия, а значит, за счет остатков на их счетах несколько изменилась и структура пассивов. Сумма остатков на счетах юридических лиц к настоящему моменту превысила 405 млрд руб., что составляет 27–29% всех пассивов.

На рынке до сих пор ходят векселя Сбербанка на общую сумму 22 млрд руб. Они обслуживаются вполне цивилизованно, для этого создана система «Вексель», которая позволяет приобрести вексель, скажем, в Новосибирске, а оплату за него получить где-нибудь в Ростове. Система надежна, и пока пресекались все попытки фальсификации векселей.

На руках у населения сосредоточены очень значительные так называемые неорганизованные денежные ресурсы. По разным оценкам, объем этих средств колеблется от 25 до 100 млрд дол. Около двух лет назад по заказу Центрального банка РФ проводилось специальное обследование, в котором участвовал ряд научных институтов, с целью дать реальную оценку неорганизованных ресурсов. Тогда их оценили в 50–55 млрд руб. Я полагаю, что в действительности эта величина скромнее: значительная часть этой суммы – никакие не сбережения, а оборотные средства мелких торговцев, «челноков», всех тех, кто ведет свой бизнес не через банки. «Налом» расплачиваются не только мелкие предприниматели, но и многие крупные предприятия, и средство платежа в значительной степени – иностранная валюта. Поэтому суммы всех этих расчетов следовало бы исключить из величины сбережений и даже потенциальных сбережений населения.

Но даже с учетом всего сказанного на руках российских граждан имеются достаточно существенные средства, и они должны быть трансформированы во вклады, а затем и в инвестиции. Все мы отдаем себе отчет в том, что российская экономика не поднимется, если в ее реальный сектор не пойдут инвестиции. Поэтому совершенно необходим механизм перевода «замороженных» средств, имеющихся у населения, в работающие инвестиционные ресурсы.

Как размещаются те средства, которые собирает Сберегательный банк в виде вкладов и остатков на счетах юридических лиц?

Все, кто следил за положением в экономике, знали о том, что августовский кризис 1998 г. был неизбежен. 1997 г. был для нашей страны удачным – в экономике появились первые признаки роста, пусть всего несколько процентов, но главное – прекратилось падение производства. Хорошее положение сохранялось вплоть до марта 1998 г. Со второго квартала началось мощное падение производства: с апреля по сентябрь объем промышленного производства сократился на 14%. Такое падение (причем на фоне очень слабого предшествующего роста) не могло не сказаться на денежном рынке, на курсе рубля.

Второй негативный фактор – произошло резкое изменение в торговом балансе России не в ее пользу. Если раньше экспорт превышал импорт примерно на 2,5–3 млрд дол. (в 5–6 млрд оценивался экспорт, около 3 млрд – импорт), то к середине 1998 г. сальдо торгового баланса стало стремительно приближаться к нулю. Страна, имеющая около 150 млрд дол. внешних долгов и огромную внутреннюю задолженность, не может в условиях падающего производства уйти от кризиса. Поэтому для многих, отслеживающих положение дел в экономике, было ясно, что фондовый рынок рухнет, курс национальной валюты с неизбежностью упадет. Уже летом 1998 г. было понятно, что 6 рублей за доллар – не тот курс, который должен быть.

Для развивающихся экономик соотношение курсов их валют, рассчитанных по покупательной способности валют и рыночных курсов тех же валют, как правило, составляет примерно 1:2.

Это отличие курсов есть результат недоверия к валюте данной страны со стороны инвесторов, наличия неопределенностей – финансовых, политических и т.д. Если считать по покупательной способности рубля, его курс по отношению к доллару США еще в начале лета 1998 г. должен был приблизиться к 9 руб. за доллар.

Как известно, незадолго до кризиса российский рубль начал котироваться на Нью-Йоркской бирже, и там его курс уже приближался к 9 руб. Тем не менее Центральный банк России потратил примерно 9 млрд дол., чтобы удержать

внутренний курс рубля в рамках объявленного валютного коридора.

К кризису Сбербанк был в общем-то готов – ошиблись только по срокам: мы прогнозировали его наступление в октябре–ноябре 1998 г. Причиной ошибочного прогноза послужили данные, что МВФ выделил России огромный кредит в 22 млрд дол., и первые транши уже пошли.

За полгода до наступления кризиса Сбербанк начал выходить с рынка ценных бумаг.

Раньше портфель активных операций Сбербанка в подавляющей части был сформирован из государственных ценных бумаг. Банк работал как пылесос: по всей стране собирал вклады и размещал их в ГКО в Москве, тем самым с финансовой точки зрения как бы обескровливая регионы (и здесь звучавшие обвинения губернаторов были справедливы).

На это ориентировала сама обстановка. Но кроме того, Сбербанку просто «выкручивали руки». Ведь кто держал рынок ГКО? 1/3 бумаг была у Центрального банка и 1/3 государственных обязательств – у Сберегательного. Лишь треть приходилась на коммерческие структуры, и очень небольшой долей владели физические лица.

Если бы Сбербанк ушел с рынка, тот моментально бы «просел», и курс ценных бумаг резко упал. Это означало бы рост доходности, и Минфин России, эмитент ГКО, понес бы большие потери.

С другой стороны, Сбербанку, как и всем прочим банкам, было выгодно работать с государственными ценными бумагами: без особых затрат можно было получать большой доход.

Огромное число коммерческих структур фактически находилось на содержании у бюджета, благодаря тому, каким образом было организовано государственное заимствование на финансовом рынке. Ведь что происходило? Государство выпускало бумаг на 100 млн и продавало их, скажем, за 40–50 млн, т.е. бюджет получал именно такую сумму. А через какое-то время должно было выплатить за них те самые номинальные 100 млн.

Но лавочка закрылась, и это хорошо для экономики. После кризиса в стране произошел серьезный позитивный сдвиг. В том участке железобетонной стены, которая разделяла банковский и реальный сектор экономики, с падением рынка ГКО появилась брешь.

Вторым направлением деятельности Сбербанка было кредитование государственных структур – Пенсионного фонда, Минфина, администраций краев, областей и даже крупных городов.

Сегодня ситуация совсем другая: Сбербанк заинтересован в сотрудничестве с юридическими лицами – предприятиями и организациями. Как следствие – доля активов банка, вложенных в ценные бумаги, меньше доли кредитов.

Его ссудная задолженность составляет примерно 180 млрд руб. (абсолютная сумма выданных кредитов больше). Из них около 40 млрд руб. – это кредиты крупным предприятиям реального сектора, таким как Северсталь, Старооскольский металлургический комбинат, куда Сбербанк вкладывает по 40–50 млн дол.

Очень большие кредиты были даны Газпрому, «ЛУКОЙлу», другим нефтяным и газовым компаниям, предприятиям связи, т.е. либо фирмам-экспортерам, либо предприятиям, показывающим хорошую динамику развития.

Сбербанк, впрочем, кредитует и менее значительные предприятия (к примеру, Балтийский судостроительный завод или завод сантехники в Чувашии). В работе банка произошел принципиальный позитивный сдвиг: если раньше он в основном выдавал краткосрочные кредиты (на пополнение оборотных средств, на комплектацию, на закупку сырья), то теперь сроки кредитования увеличились.

Создано специальное Управление проектного финансирования (под проектным финансированием понимают выдачу долгосрочного кредита на создание производственных мощностей, когда кредит гасится из выручки, полученной от реализации продукции, созданной на этих мощностях).

Конечно, нельзя сказать, что Сбербанк слишком продвинулся в деле проектного финансирования, но первые шаги все-таки сделаны. Во всяком случае, взаимодействие с го-

сударственными структурами перестало быть приоритетным (возможно, еще и благодаря тому, что в стране улучшилась ситуация с поступлением средств в бюджет).

Сбербанк по возможности старался не входить ни в какие финансово-промышленные группы, не участвовать в капиталах других организаций, как это делали другие крупные банки – «Инкомбанк», «Российский кредит» и т.д.

Их стратегия работы с реальным сектором состояла в том, чтобы сначала подчинить себе производство, и только затем вкладывать туда средства или его кредитовать. После кризиса, когда работавшие с промышленностью банки «легли», положение с кредитованием резко ухудшилось.

На долю проектного финансирования и инвестиционных кредитов сегодня в России приходится 4% общего, весьма и весьма незначительного, объема кредитов. Это означает отсутствие банковского кредитования промышленности, а следовательно, отсутствие инвестиций в производство.

Наряду с этим на корреспондентских счетах банков каждый день остаются огромные суммы, иногда доходящие до 70–80 млрд руб.

Руководство Сбербанка надеется на расширение кредитования производственного сектора, полагая, что у банка с такой разветвленной структурой имеются лучшие возможности в регионах, и прилагает для этого значительные усилия.

Публикацию подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА



НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СТАРЫХ ПРОБЛЕМ

М. Ю. МАКОВЕЦКИЙ,
аспирант Омского государственного университета

Российские предприятия сегодня испытывают огромную потребность в инвестициях, и одним из наиболее эффективных инструментов привлечения средств инвесторов могли бы стать **корпоративные облигации**.

В современных промышленно развитых странах объем выпущенных корпорациями облигаций составляет, как правило, от 10–15 до 60–65 % общей эмиссии корпоративных ценных бумаг¹, что свидетельствует о важной роли облигаций как альтернативного источника финансирования мировой экономики.

В соответствии с действующим российским законодательством облигация – это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента в предусмотренный ею срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента².

¹ Миронов В. Облигации спасут российский фондовый рынок // Рынок ценных бумаг. 1996. № 7. С. 14.

² Федеральный закон № 39-ФЗ от 22.04.96 г. «О рынке ценных бумаг» (ст. 2).



Облигация удостоверяет:

- ❑ факт предоставления владельцем ценной бумаги денежных средств эмитенту (корпорации);
- ❑ обязательство эмитента вернуть держателю облигации по истечении оговоренного срока сумму, которую эмитент получил при выпуске данной бумаги (т.е. вернуть сумму основного долга);
- ❑ обязательство эмитента выплачивать держателю облигации фиксированный доход в виде процента от номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента.

Эмиссия облигаций – удобный способ мобилизации капитальных фондов, позволяющий, **не изменяя и не перераспределяя собственность**, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить предприятиям доступ на рынок капиталов.

Облигационный заем как инструмент привлечения инвестиций дает предприятию-эмитенту следующие преимущества:

- привлечение значительных объемов денежных средств и финансирование крупномасштабных инвестиционных проектов и программ на экономически выгодных для предприятия условиях происходит без угрозы вмешательства инвесторов (владельцев облигаций) в управление его текущей финансово-хозяйственной деятельностью;
- свободу маневра при определении характеристик выпуска: все параметры облигационного займа (объем эмиссии, процентная ставка, сроки, условия обращения и погашения и т. д.) определяются эмитентом самостоятельно с учетом характера осуществляемого за счет привлекаемых средств инвестиционного проекта;
- аккумулирование денежных средств частных инвесторов (населения), привлечение финансовых ресурсов юридических лиц осуществляются на достаточно

длительный срок (продолжительнее срока кредитов, предоставляемых коммерческими банками) и на более выгодных условиях с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;

- достигается оптимальное сочетание уровня доходности для инвесторов, с одной стороны, и уровня затрат предприятия-эмитента на подготовку и обслуживание облигационного займа – с другой;
- позволяет оптимизировать взаиморасчеты, структуру дебиторской и кредиторской задолженности предприятия-эмитента.

Важно, что проценты по облигациям, обращение которых осуществляется через организаторов торговли на рынке ценных бумаг, имеющих лицензию Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг, **подлежат отнесению на затраты** по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемые в себестоимость продукции (в пределах действующей ставки рефинансирования Центробанка РФ, увеличенной на три пункта). Такой порядок применяется на практике в соответствии с постановлением правительства РФ³, начиная с 1 июля 1999 г., и, безусловно, способствует дополнительному повышению эффективности облигационных займов для эмитентов.

Вместе с тем облигация – жесткое долговое обязательство. Осуществляя эмиссию облигаций, **эмитент несет определенные риски**: существует вероятность того, что облигационный заём не будет успешным, т. е. сам факт эмиссии облигаций еще не гарантирует их размещения на разработанных эмитентом условиях.

Кроме того, необходимо учитывать несовпадение интересов эмитента и инвестора. Поэтому при организации

³ Постановление правительства РФ от 26 июня 1999 г. № 696 «О внесении дополнения в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».

облигационных займов важно уметь найти «золотую середину», обеспечить баланс этих интересов на основе комплексного анализа преимуществ и недостатков данного финансового инструмента.

В странах с развитым рынком ценных бумаг облигации отличаются завидным многообразием. В частности, они различаются по статусу заемщика (эмитента); по срокам, на которые выпускаются займы; по целям выпуска; по способам выплаты доходов и/или погашения и по другим критериям.

За последние десятилетия всплески инфляции и опасность обесценения денег существенно видоизменили рынок облигаций. Классический тип бумаги как долгового свидетельства, выпущенного на заранее определенный срок под фиксированный процент, в значительной мере отошел в прошлое. Благодаря целому ряду новшеств облигация стала намного более удобным финансовым инструментом.

Облигации корпораций – это наиболее **подверженный инновациям вид ценных бумаг**: в целом логику развития облигационного рынка в послевоенные десятилетия можно охарактеризовать как обретение гибкости, причем свобода маневра увеличилась как для эмитентов облигаций, так и для инвесторов. Несомненно, многое из мирового опыта может пригодиться и в России.

Развитие рынка корпоративных облигационных займов в нашей стране позволит решить сразу несколько важных задач:

- ✓ привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы в реальный сектор экономики, наиболее полно задействовав временно свободные денежные средства и сбережения населения;
- ✓ повысить инвестиционную привлекательность ценных бумаг промышленных предприятий, способствуя тем самым реализации потенциала рынка ценных бумаг;
- ✓ наполнить отечественный рынок ценных бумаг новыми финансовыми инструментами, привлекательными

для различных целевых групп инвесторов (в том числе коммерческих банков, профессиональных участников рынка ценных бумаг, населения, а также нерезидентов);

- ✓ обеспечить участникам рынка ценных бумаг новые возможности для развития их деятельности и новых видов услуг (прежде всего в части функций инвестиционного консультанта).

Безусловно, на сегодняшний день в России существует еще **немало проблем, связанных с эмиссией и обращением корпоративных ценных бумаг, в том числе и облигаций.**

Главная из них заключается в том, что облигации, удостоверяя отношения займа, являются более «строгими и обязательными» бумагами. В связи с этим их эмиссию затрудняет тяжелое финансовое состояние и неудовлетворительная структура капитала большинства российских предприятий: выпуск облигаций в этих условиях может привести к дальнейшему ухудшению их финансовых показателей.

Другая проблема состоит в том, что в отношении облигаций установлен ряд законодательных требований, также в известной степени ограничивающих их выпуск. Так, в соответствии с законодательством⁴ при выпуске облигаций эмитентом в обязательном порядке **должны быть соблюдены следующие формальные условия:**

- ☒ номинальная стоимость всех выпущенных данным акционерным обществом облигаций не должна превышать размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для целей выпуска;
- ☒ выпуск облигаций допускается после полной оплаты уставного капитала;

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 1 (ст. 102); Федеральный закон № 208-ФЗ от 26.12.95 г. «Об акционерных обществах» (ст. 33).

- ☒ выпуск облигаций без обеспечения допускается не ранее третьего года существования и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества;
- ☒ общество также не вправе размещать облигации, конвертируемые в акции, если количество объявленных акций определенных категорий и типов меньше количества акций, право на приобретение которых они предоставляют.

Кроме того, вплоть до самого последнего времени в России сохранялись крайне неблагоприятные макроэкономические условия для организации облигационных займов. Множество объективных причин, обусловленных самой спецификой развития российской экономики, сдерживало развитие рынка облигаций. Среди них – высокий уровень инфляции и стоимости заемных средств, безудержная эксплуатация долговых рынков со стороны государства в лице Министерства финансов РФ, непредсказуемость экономической и нестабильность политической ситуации в стране.

В результате корпоративные облигационные займы не получили распространения в России, рынок негосударственных облигаций развивался крайне вяло и носил узконаправленный характер.

Среди предпринятых российскими эмитентами выпусков облигационных займов в 90-е гг. выделяются облигации РАО «Высокоскоростные магистрали», которые были выпущены под гарантии Министерства финансов РФ и обращались по ГКО-подобной схеме, а также облигации АО «Юганскнефтегаз» и АО «Самаранефтегаз», которые использовались для погашения долгов перед бюджетом. Кроме того, сформировался рынок так называемых «товарных» облигаций (телефонных, жилищных), погашавшихся производимыми эмитентом товарами и (или) оказываемыми им услугами.

Как ни парадоксально, но после финансово-экономического кризиса 1998 г. рынок корпоративных облигаций в нашей стране получил перспективу развития. Во второй половине 1999 г. несколько крупнейших российских компа-

ний осуществили размещение за «живые» деньги своих облигаций. Так, ОАО «Газпром», ОАО «Тюменская нефтяная компания», ОАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»», РАО «ЕЭС России», АК «Алмазы России – Саха» эмитировали облигации на общую сумму около 9 млрд руб.⁵

Возможности привлечения инвестиций посредством организации облигационных займов могут использоваться и **региональными компаниями**. В частности, в Омской области эмиссию облигаций осуществляли ОАО «Электрическая связь» и ООО «Ликеро-водочный завод «ОША».

Интересно, что ОАО «Электрическая связь» Омской области разместило двухлетние облигации в апреле 1998 г., всего за несколько месяцев до тяжелейшего финансового кризиса. Владельцам облигаций (ими стали юридические лица) ежеквартально выплачивался купонный доход, который устанавливался из расчета ставки рефинансирования Центробанка РФ, увеличенной на три пункта.

В отличие от ОАО «Электрическая связь» Омской области облигации ООО «Ликеро-водочный завод «ОША» были выпущены с расчетом на размещение прежде всего среди физических лиц – жителей города Омска, для чего был установлен невысокий номинал – 100 рублей. Еще одной отличительной чертой этого облигационного займа стала фиксированная процентная ставка на весь период их обращения (год). Выплата процентного дохода по облигациям – ежемесячно из расчета 40% годовых. Нужно также учесть, что размещение облигаций ООО «Ликеро-водочный завод «ОША» производилось в основном в августе–сентябре прошлого года, когда уже четко проявились первые признаки стабилизации в экономике России. Известность эмитента и грамотно организованная рекламная кампания обеспечили успех займа.

Конечно, перспективы дальнейшего развития рынка корпоративных облигационных займов, в том числе на уровне

⁵ Материалы конференции «Корпоративные облигации – инструмент 2000 года», организованной при участии ФКЦБ России, г. Москва, 3 декабря 1999 г. (Бюллетень № 6 Прессцентра ФКЦБ России от 29.12.99 г.)

региона, будут зависеть от многих факторов, в том числе **от характера проводимой государством экономической политики**, тенденций на других финансовых рынках, макроэкономической обстановки, проведения давно назревшей налоговой реформы.

По мере стабилизации экономической обстановки в стране и дальнейшего развития рынка ценных бумаг появившийся опыт использования корпоративных облигационных займов в качестве альтернативного источника финансирования реального сектора экономики, несомненно, будет востребован.

Заинтересованным в привлечении инвестиций предприятиям уже сейчас необходимо вести соответствующую работу как минимум в трех направлениях:

- изучать классический зарубежный опыт и определять границы возможного его применения с учетом российской действительности;
- изучать и анализировать инвестиционные возможности российского рынка ценных бумаг применительно к данной разновидности ценных бумаг;
- искать готовые или разрабатывать новые инвестиционные проекты, для реализации которых будет целесообразна организация корпоративных облигационных займов.

В стабильной экономической ситуации корпоративные облигации могут быть привлекательны для частных инвесторов (населения) – как реальная альтернатива наличной иностранной валюте, для коммерческих банков и профессиональных участников рынка ценных бумаг – как удобный вариант размещения рублевых ресурсов, для иностранных инвесторов – как способ осуществления портфельных инвестиций в российские предприятия. В этом случае корпоративные облигационные займы, несомненно, сыграют важную роль в активизации инвестиционного процесса и обеспечении промышленного подъема России.



ИНФОРМАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

А.А.СИДОРОВ,
В.Ф.БАЙНЕВ,
кандидатытехническихнаук,
Саранскийкооперативныйинститут

Перспективы развития нашей цивилизации во многом зависят от того, насколько быстро и адекватно человечество проникнет в сокровенные тайны информации, осознает преимущества и опасности, связанные со становлением общества, основанного на производстве, распространении и потреблении информации и называемого информационным.

Суть происходящих изменений, охвативших сферу деятельности человека, в самом общем виде заключается в том, что материальная составляющая в структуре жизненных благ уступает первенство информационной.

И хотя мы по инерции все еще продолжаем подсчитывать составляющие основу традиционного богатства тонны, метры, декалитры производимой продукции, становится очевидным, что экономическая мощь государства определяется уже далеко не этими показателями.

Очередной беспрецедентный виток научно-технического прогресса (НТП) привел к тому, что промышленность, порожденная замещающей живой труд человека машиной, уступает место производству, в основе которого лежат фундаментальные научные знания, информация. Действительно, обеспечивающая любой державе экономическое доминирование реа-

лизация лазерных, космических, сверхточных, сверхчистых и других «сверхтехнологий» возможна только в сочетании с современными информационными технологиями. В связи с набирающими силу глобальными процессами эволюционной трансформации всемирного хозяйства в новую высокоорганизованную общественную систему информационного типа наши

© ЭКО 2000 г.



представления о происходящих в современной экономике процессах также должны претерпеть кардинальные изменения.

Во-первых, информацию, ставшую производительной силой, экономической науке надо рассматривать в качестве если не центральной, то уж хотя бы полноправной категории. Здесь необходимо уточнить, что речь идет не только (и даже не столько) о сведениях из области науки и техники, но и об информации непродуцируемого, культурно-духовного характера. Важность данного уточнения объясняется тем, что впервые в истории цивилизации накопленный объем прошлого овеществленного труда (количество материальных благ), а сам человек, повышение уровня его общей культуры и нравственности, развитие творческих начал личности, необходимость человеческого измерения экономики выдвигаются на первый план и становятся главными ориентирами развития современной мировой экономики. Об этом говорится, например, в декларации, принятой в 1995 г. на Всемирной встрече по социальному развитию в Копенгагене.

Во-вторых, с учетом объективно протекающей «дематериализации» производства мировое экономическое пространство необходимо представлять не в виде традиционной совокупности связанных узлами рынка дискретных продавцов и покупателей, а как модель, основу которой составляет гигантская информационная сеть со своими узлами – фирмами, где

производится, циркулирует и потребляется информация. В таком информационном мире основой и целью развития любого субъекта хозяйственной деятельности и их совокупности выступает накопление целесообразной информации, уменьшающей неопределенность знаний об экономической реальности. Изучение закономерностей такого накопления представляется важнейшей задачей современной экономической науки.

В-третьих, нужно признать, что многие привычные нам экономические процессы и понятия в конечном счете имеют информационную основу. Такие экономические категории, как труд, продукт труда, стоимость, цена, деньги, инфляция, прибыль, процент, рента, экономическое развитие, НТП и др., информационны по своей глубинной сущности.

Например, труд как целесообразная деятельность имеет место только тогда, когда осуществляющий его человек предвидит результаты своей деятельности, обладает соответствующей информацией о ее последствиях. Продукты труда при этом выступают не в образе физических вещей, а в виде результатов этой целесообразной деятельности, внутренним содержанием которой опять-таки является информация.

Такой современный финансовый инструмент, как электронные деньги, наглядно подтверждает информационное содержание экономических явлений (стоимости, денег), поскольку «...в электронных

деньгах наиболее ярко проявляются имманентные свойства ценности (стоимости), которая сбрасывает свою чувственно-грубую природную телесность и выражает свое генетическое информационное содержание. Именно в электронных деньгах ценность наиболее полно реализует свою глубинную сущность, когда информационное содержание денег выражает себя в адекватной информационной форме, сбрасывая с себя природно-телесные золотые, серебряные и бумажные одежды»¹.

В-четвертых, необходимо признать существование и начать изучение свойств так называемой «виртуальной реальности», которая в связи с достижениями НТП в области средств вычислительной техники и телекоммуникаций перестала быть только темой для фантастов. Некоторые экономические, культурные, образовательные объекты материального мира существуют и успешно функционируют в нематериальном экранном мире глобальных компьютерных сетей, что подтверждает их информационную сущность.

Так, в настоящее время с помощью сети «Интернет», не выходя из офиса или квартиры, можно полюбоваться картинами известнейших музеев мира или приобрести в виртуальном супермаркете необходимый товар, оплатив его стоимость простым вводом номера своей кредитной карточки.

Система международной межбанковской связи «SWIFT» в ареале своего действия обеспечивает полноценную реализацию многочисленных банковских услуг без сопутствующих обычным банкам материально-вещественных атрибутов (зданий, банковских служащих, бумажных денег и т. п.). Все это означает, что мы живем в пока еще тщательно замаскированном материально-вещественным реквизитами информационном мире, который с распространением компьютерных технологий лишь едва-едва начинает проявлять свою истинную информационную сущность.

Поскольку становление информационного общества – качественно новый этап развития нашей цивилизации, постольку для анализа соответствующих процессов в мировой экономике должны быть использованы принципиально новые критерии.

Дело в том, что, несмотря на свои ставшие очевидными в последние годы недостатки, в экономической теории по-прежнему господствует ориентированная на максимизацию быстрой прибыли стоимостная (затратная) парадигма, оценивающая значимость любого фактора производства издержками на его получение.

Совершенно очевидно, что с помощью традиционных стоимостных методов анализа экономической эффективности применительно к такому фактору про-

¹ Дятлов С. А. Информационные основы экономических отношений // Гуманитарные науки. 1998. № 2. С. 25–34.

изводства, как научно-техническая информация, невозможно адекватно оценить ее истинную общественную значимость. Вспомним слова Ф. Энгельса о том, что только один такой плод науки, как паровая машина Джемса Уатта, принес миру больше, чем мир с самого начала затратил на развитие науки.

Иными словами, ценность информации определяется отнюдь не затратами прошлого труда, издержками на ее получение (не ее стоимостью), а ее перспективной общественной полезностью – потребительной стоимостью. В связи с этим представляется целесообразным привлечь к анализу эффективности информационного фактора производства потребительностоимостные (полезностные) критерии, предлагаемые трудовой теорией потребительной стоимости².

Когда накопленные результаты фундаментальных, поисковых и прикладных исследований превращаются в непосредственную производительную силу, игнорирование информационного фактора производства неизбежно приводит к грубым ошибкам. Так, например, анализ состояния дел в той или иной фирме традиционно осуществляется на основе таких стоимостных показателей, как прибыль, производительность труда, рентабель-

ность, стоимость основных фондов, объем оборотных средств, величина кредиторской и дебиторской задолженности и др.

Однако практика нередко свидетельствует о другом. Хозяйствующий субъект, обладающий значительным объемом основных фондов и оборотных средств, практически не имеющих долгов, обеспечивающий себе стабильную прибыль, но не ведущий научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), не имеет инновационного потенциала.

В то же время фирма, временно переживающая финансовые затруднения, недостаток оборотных средств, имеющая большую кредиторскую задолженность, но обладающая высоким научно-техническим заделом (результаты завершенных и близких к завершению НИОКР, патенты на изобретения, ноу-хау и т. д.), в перспективе может оказаться в гораздо более выгодном положении.

Иными словами, не только материально-вещественные факторы производства, но и составляющая основу инновационного потенциала научно-техническая информация имеет свою вполне определенную экономическую ценность, которую нам еще только предстоит научиться адекватно оценивать.

² Байнев В. Ф. Потребительностоймостный анализ процессов информатизации // Проблемы и перспективы развития потребительской кооперации. Саранск, 1997. С. 268-270; Дюдяев Н. Ф. Трудовая теория потребительной стоимости // Гуманитарные науки. 1998. № 2. С. 39-44.



Информационные ресурсы победят бюрократию

С. В. ТАЙЛАКОВА,
аспирант Кузбасского государственного технического
университета,
Кемерово

В отличие от мировой экономической стратегии 70-х годов, согласно которой свобода применения финансового капитала считалась главным фактором экономического роста, стратегия экономической конкурентоспособности 90-х годов определяется степенью использования информационных ресурсов (новейших технологий, изобретений, ноу-хау). Кроме того, процесс корпоратизации стимулирует создание единого мирового экономического пространства, в рамках которого образуются мировые интеграционные союзы: Европейское сообщество, Европейская ассоциация свободной торговли, Соглашение о свободной торговле между США и Канадой, АСЕАН и др. Тенденция данного процесса – глобализация мировой экономики.

В этих условиях противоречие между трудом и капиталом приобрело новую социально-экономическую и социально-политическую окраску, которая в различных странах имеет свои оттенки.

В России, где владелец рабочей силы не является полноценным рыночным субъектом, усугубляется неравновесие контрагентов рынка труда. Масштабы асимметричности рынка труда таковы, что «приводят к формализации рыночно-трудовых отношений, выражающейся в утрате последними элементарных атрибутов трудового найма – регулярной оплаты труда в денежной форме и на условиях компенсации ее антиинфляционного обеспечения и профессионализма¹. При этом максимальная фискальная нагрузка возложена на

¹ Осокина Н. В. Последствия либеральной трансформации экономики России: социальный аспект // Социальные коррекции рыночных реформ. Кемерово: Кузбассвузиздат, 1999. С. 7.



труд (фонд оплаты труда) – 70%, минимальная – на капитал (17%) и ренту (13%). Но низкооплачиваемый труд – низкопроизводителен; высокая цена труда является главным стимулом трудосберегающего научно-технического прогресса.

Низкооплачиваемый, мало-квалифицированный труд к тому же непривлекателен для иностранных инвесторов.

С другой стороны, огромные индивидуальные состояния образовались и образуются в России в значительной мере при посредстве государственного бюджета, на основе уклонения от уплаты налогов, нарушения законов.

Накануне 17 августа 1998 г. на долю 2% россиян приходилось 50% банковских вкладов, вскоре 15% граждан уже контролировали 80% национального богатства. Сверхдоходы узкой, избранной группы населения не связаны с состоянием реальной экономики, не содержащей многих необходимых элементов формирования и воспроизводства финансового капитала, который в российской действительности уходит за границу, вместо того чтобы способствовать притоку иностранного капитала и служить связующим звеном между национальной и мировой экономикой.

Истоки этого, очевидно, заложены в механизме сложившейся российской государственной власти, которая создана на «реальным» социализмом для защиты интересов номенклатурного класса, стремящегося укрепить свою власть владением крупной частной собственностью. Передача контроля над общественной собственностью в руки государственной бюрократии делает последнюю бесконтрольным властителем этого самого общества.

В конце 90-х годов Россия по публикуемому на Западе индексу коррумпированности была в числе первых наряду с Индонезией, Нигерией, Камеруном. По мнению экспертов МВФ, коррумпированность российской экономики связана с развитием в стране коррумпированной формы капитализма, которая привела к переливу от эффективно функционирующих предприятий и фирм к сомнительным образованиям с «хорошими связями»².

Номенклатурный капитал способен в настоящее время осуществить более-менее долгосрочные вложения лишь в те отрасли, где имеется растущий рынок, а сроки реализации проектов не превышают двух

² Проховский А. А. Россия и мировая экономика (потенциал развития и возможности его реализации) // МЭиМО. 1999. № 2. С. 16.

лет. Такие возможности есть в топливно-сырьевых отраслях, у некоторых видов предприятий сферы услуг (гостиницы, коммерческие офисы, склады, элитное жилье, кафе, магазины и прочее)³.

На организацию государственной власти в России действуют, с одной стороны, процессы самоорганизации капитала, имеющие принципы и черты тоталитарно-государственной собственности «реального социализма», с другой – процессы с тенденцией корпоратизации собственности, свойственные современной мировой рыночной экономике.

Мировые тенденции указывают на необходимость развития в России информационных ресурсов, раскрепощения инновационного потенциала большинства квалифицированных работников в сфере высоких технологий, науки, образования и других отраслях, определяющих облик экономики будущего. Это возможно только при перераспределении прав собственности, прав на участие в управлении, контроле.

Готова ли государственная власть России к этому, покажет время, пока же она перераспределяет права собственности в пользу номенклатурных структур, которые в наименьшей степени заинтересованы

в стимулировании развития информационных ресурсов страны.

Возникает вопрос: способна ли сегодняшняя государственная власть России создать условия, в которых экономика страны сможет приобрести черты социально-ориентированной рыночной экономики?

Ответ может быть положительным при введении в действие соответствующих стимулов экономической и общественной активности различных социальных групп и устранении преград, мешающих этому.

России необходимо государство, организация которого предполагает достаточно развитое самосознание общества, наличие в нем мощных инновационных слоев, связывающих реализацию своих интересов с прогрессивными направлениями развития экономики и общественной жизни, действенный механизм контроля общества за государственной деятельностью номенклатурных слоев.

Концепция информационного общества может послужить объединяющим идейным началом для России. Наряду с концепцией устойчивого развития она дает целостное видение целей и задач общественного развития, предлагает конкретные пути их достижения.

³ Колганов А. Способно ли российское государство модернизировать экономику? // Альтернативы. 1998. № 1. С. 45.



Роль малого бизнеса в развитии экономики

А. В. БЕРЕСНЕВА,
аспирантка Новосибирского государственного университета

Устойчивый экономический рост и рост среднедушевого дохода населения – основная тенденция экономического развития большинства развитых стран в последние два столетия. Устойчивому экономическому росту в разных странах присущи некоторые общие черты, главная из которых – резкое увеличение доли сферы услуг при сокращении доли сельского хозяйства и достаточно стабильной доле промышленности в ВВП и связанный с этим рост доли малого бизнеса в ВВП (табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь среднедушевых доходов, доли сферы услуг и предприятий малого бизнеса в ВВП

Страна	Среднедушевой ВВП, дол.	Доля сферы услуг в ВВП, %	Доля малого бизнеса в ВВП, %
США	27840	73,7	51
Великобритания	19533	62,6	58
Германия	21330	63,4	64
Россия	6724	53,0	9,5

Источник: Россия в цифрах. М.: Госкомстат России, 1999.

Такое изменение структуры производства обусловлено реакцией спроса на рост среднедушевого дохода. Известный закон Энгеля гласит, что с ростом доходов спрос на товары первой необходимости (в основном продукты питания) падает, на товары второй необходимости (большая часть промышленных товаров) – растет так же, как и дохо-

© ЭКО 2000 г.



ды, а спрос на предметы роскоши, большую часть которых составляют товары сферы услуг, неограниченно растет.

Необходимо отметить, что рост доли сферы услуг в экономике России к 1996 г. больше связан с падением выпуска в сфере материального производства, нежели с ростом доходов (в 1990 г. в сфере услуг в России произведено около 23% ВВП).

К началу 2000 г. доля сферы услуг (транспорт, связь, оптовая и розничная торговля, кредитно-финансовые учреждения, страховой бизнес, бытовые, деловые и социально-культурные услуги) в ведущих странах мира достигла 62–74% в ВВП, на эти сферы приходится 63–75% общей численности занятых и более 50% общего объема капитальных вложений (без жилищного строительства)¹. Росту доли сферы услуг способствовали современная научно-техническая революция, в результате которой получили быстрое развитие новейшие средства коммуникации, а также приватизация и дерегулирование таких отраслей, как транспорт, телекоммуникации, финансовые услуги и страхование.

В экономиках большинства стран основная доля малого бизнеса приходится на сферу услуг. В табл. 2 приводятся данные об отраслевой структуре малого бизнеса в России (по числу предприятий и объему инвестиций в основной капитал) на 1 января 1999 г.

Таблица 2

Отраслевая структура малого бизнеса в России (на 01.01.1999 г.), %

Отрасль	По числу предприятий	По объему инвестиций
Всего	100	100
Промышленность и сельское хозяйство	17,3	18,4
Строительство	15,8	26,2
Услуги	66,9	55,4

Источник: Мазурова Г. В. Малые предприятия в России // Вопросы статистики. 1999. № 8.

¹ Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 2.

Развитие малого бизнеса в сфере услуг и строительстве определяется сравнительно небольшим размером стартового капитала для организации дела. По данным Российского агентства по поддержке малого бизнеса, для открытия дела в этих отраслях нужно 3–10 тыс. дол. Государство, поддерживая этот процесс, содействует формированию в стране среднего класса и, соответственно, стабильности политической и экономической ситуации в стране.

При этом можно отметить, что особенно эффективно развивается малый бизнес, нацеленный на реализацию научно-технических проектов. В отраслях, связанных с высокими технологиями, оснащение одного рабочего места в малом бизнесе обходится примерно в 10 тыс. дол., в то время как на одно рабочее место в крупной корпорации требуется не менее 100–150 тыс. дол. Считается, что сегодня в России необходимо обновить 40 млн рабочих мест, и такую задачу не решить без привлечения малого бизнеса².

К основным характеристикам, позволяющим малому бизнесу динамично развиваться, относятся:

- быстрое реагирование на конъюнктуру;
- решение социальных вопросов, например, возможность быстро создавать новые рабочие места;
- противодействие монополизму в экономике;
- активизация структурной перестройки экономики.

Опыт многих стран показывает, что малый бизнес органично вписывается в структуру развитой рыночной экономики, служит необходимым условием ее существования и развития.

Одной из первых западноевропейских стран, обратившей внимание на роль малого бизнеса, была Великобритания. Исследования, проведенные там, показали, что наиболее эффективны фирмы с числом занятых 1–19 человек. Такие фирмы составляли 96% от общего числа мелких фирм Великобритании. В начале 90-х годов на долю малого бизнеса

² Melo M., Ofer G. Private service firms in a transitional economy. Finding of a survey in St. Peterburg // Studies of Economics in transformation, № 11. Washington: The World Bank, 1994.

приходилось 25% товарооборота, в нем было занято около 40% рабочей силы страны. Сейчас в Великобритании каждый восьмой взрослый занят собственным бизнесом.

В США малый бизнес производит почти 40% ВВП и обеспечивает занятость почти половины трудоспособного населения. Малый бизнес осваивает в США вдвое больше нововведений, чем крупные корпорации. В Германии за последние десять лет на малых предприятиях (с численностью менее 20 работающих) число занятых возросло на 600 тыс. человек, тогда как на более крупных (с численностью 21–100 работающих) – лишь на 90 тыс.

Значительная роль в стимулировании малых фирм в развитых странах принадлежит бюджетно-налоговой и кредитной политике государства. Для малых фирм устанавливается пониженная ставка налогообложения прибыли. Предусматривается ряд льгот: отложенная оплата счетов, составление баланса для расчета налога на добавленную стоимость лишь после оплаты своих счетов, эффективная система скидок при уплате просроченных ссуд. Малым фирмам также предоставляются льготы при взимании местного налога на имущество.

Правительства многих стран поддерживают малый бизнес с помощью специальных программ. Так, министерство экономики Германии имеет программу по венчурному капиталу для малого предпринимательства, который на 50% может быть обеспечен правительством. Практикуются также субсидии по исследовательским контрактам с научными институтами и оказывается информационная помощь по линии торгово-промышленной палаты или специальных государственных информационных центров и консалтинговых агентств.

В США помощь малым фирмам предоставляется федеральным правительством, а также крупными компаниями. Осуществляются прямые инвестиции в малый бизнес, оказывается содействие в производстве и сбыте, научных исследованиях, маркетинге.

В Швеции специфической формой поддержки малого и среднего предпринимательства являются региональные фон-

ды развития. Им разрешается взаимодействовать только с компаниями с численностью работников не более 200 человек. Фонды занимаются подготовкой кадров, консультируют и финансируют малые предприятия, тесно сотрудничают с региональными властями и банками. Они также предоставляют кредиты с низкими ставками, дополняющими банковские кредиты. Обычно займы по их линии не превышают 20% стоимости имущества малого предприятия. Технологически сложные проекты кредитуются в размере 50%.

В Великобритании отдельные министерства – торговли и промышленности, занятости, экологии, энергетики – разработали четыре категории программ помощи малому бизнесу:

- программа консультаций для действующих и вновь образующихся фирм. С этой целью создана специальная «Служба малых фирм». Сюда же относятся и региональные программы развития, например «Восточнодевуонширская малая промышленность»;
- программы финансовой помощи. Это «Схема грантов» Агентства помощи предприятиям местного значения, представляющего собой ассоциацию около 200 самостоятельных бюро, которые осуществляют финансовую поддержку малых предприятий на региональном уровне. Программа «Схема содействия в создании предприятий» предусматривает финансовую поддержку безработным, намеренным начать свое дело. По программе «Гарантирование кредитов» малым фирмам предоставляется кредит с государственной гарантией;
- программы Службы совершенствования бизнеса стоимостью 40 млн фунтов стерлингов, действующие в Шотландии, Уэльсе и Северной Ирландии. Более 50% ассигнований по этим программам идет на маркетинговые исследования, остальная часть – на профессиональную подготовку занятых в малом бизнесе. В этих программах принимает участие Европейский региональный фонд развития;
- последняя группа программ поощряет экспортную деятельность малых фирм. Осуществляет эти программы специальный орган – «Бюро британской заморской торговли»³.

Опыт практически всех развитых стран показывает, что малый бизнес функционирует наиболее эффективно под пат-

³ Сорокина В. Малый бизнес по-британски // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 9.

ронажем крупного. Именно крупные корпорации определяют уровень эффективности экономики, темпы технологического прогресса. У малого же бизнеса своя существенная роль в экономике, но зависящая от уровня развития крупного.

Для поддержания необходимого соотношения крупного и малого бизнеса в экономике страны существуют различные варианты сотрудничества между ними. Так, в США предусматривается установление квот на привлечение малого бизнеса при выполнении государственных заказов – жесткое государственное регулирование взаимодействия. В Южной Корее такое сотрудничество добровольное, оно основано на использовании конкурентных способностей малого бизнеса – более низких издержках малого бизнеса по сравнению с крупным.

Распространенной формой сотрудничества является реализация крупных проектов и построение под них сетей распределения из малых предприятий.

Что же касается российской экономики, то становление малого бизнеса в ней – процесс мучительный и малоэффективный. В первую очередь это связано с недостаточной государственной поддержкой малого бизнеса, а также со слабой и противоречивой законодательной базой. Из 800 тыс. существующих в России малых предприятий меньше половины работают в «белом» секторе, большая часть оборота находится в тени. По оценке газеты «Коммерсантъ», в Москве, считающейся одним из лучших мест для ведения малого бизнеса, на открытие малого предприятия, например химчистки, при соблюдении всех законов и инструкций требуется 600 дней. Для сравнения: когда во Франции обнаружилось, что на регистрацию нового предприятия малого бизнеса уходит пять дней, срочно был принят закон, гарантирующий регистрацию за 24 часа.

Перестройка российской экономики привела к бесконтрольному разделу предприятий. За 1991–1997 гг. размер среднего и крупного предприятия уменьшился в 38,3 раза (табл. 3). То есть произошло постепенное уменьшение различий между малыми, средними и крупными предприятиями. По-видимому, для любой экономики характерно наличие

экономического цикла «слияние предприятий – дробление». Основная цель управления этим циклом – вовремя и безболезненно переходить от одной стадии к другой.

Таблица 3

**Изменение размера предприятий и численности
его работников в российской экономике
в 1991–1997 гг., чел.**

Размер предприятия	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Малое	20,3	12,6	10,0	9,5	10,2	7,4	7,1
Среднее и крупное	1210,8	998,6	163,9	57,2	41,9	35,9	31,6

Источник: Мачульская О. В., Балацкий Е. В. Особенности малого предпринимательства в России // Проблемы прогнозирования. 1999. № 2.

Перед российской экономикой в настоящее время стоит задача восстановления крупных эффективных предприятий, определяющих уровень научно-технического прогресса и способствующих развитию малого бизнеса в сфере высоких технологий. Именно от развития этого процесса зависят темпы роста экономики России.

Не менее важную роль в проблемах становления малого бизнеса играет и макроэкономическая политика государства, особенно политика заимствования.

Еще одной особенностью малого бизнеса является его ориентация на внутренний рынок. На нем малыми предприятиями совершается 72% от общего объема закупок и сбывается более 80% произведенных товаров и услуг. Таким образом, малый бизнес, который в основном концентрируется в строительстве и сфере услуг, производит большую часть неэкспортируемых товаров в экономике страны.

Спрос и предложение на данную группу товаров на внутреннем рынке должны быть равны (заметим, что по экспортируемым товарам неравновесие на внутреннем рынке компенсируется экспортом или импортом); внутренние цены могут отличаться от мировых, не приводя к изменению мирового спроса.

Длительное внешнее заимствование положительно влияет на объем внутреннего потребления, но, в силу отрицательного торгового баланса, сокращает объем производства в секторе экспортируемых товаров и увеличивает его в секторе неэкспортируемых товаров (в России, как отмечалось выше, доля сферы услуг с 1990 по 1996 гг. увеличилась более чем в 2 раза).

Переход к положительному торговому балансу сокращает внутреннее потребление, в основном за счет снижения доли сферы услуг: происходит перелив капиталов и рабочей силы в сектор экспортируемых товаров с последующим сокращением числа предприятий (в основном малого бизнеса), изменением их отраслевой структуры в секторе неэкспортируемых товаров. Часто это приводит к сокращению среднего класса в стране в переходный период.

Такую тенденцию можно было наблюдать в экономике России в 1998–1999 гг. Если в результате августовского кризиса 1998 г. число предприятий малого бизнеса практически не изменилось, то количество занятых на них (включая вторично занятых) сократилось более чем вдвое.

Изменилась и отраслевая структура малого бизнеса: сократилась доля малых предприятий в строительстве, науке и научном обслуживании, в коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка, но увеличилась доля предприятий торговли и общественного питания.

То есть переход от заимствования к обслуживанию долга ведет к соответствующим изменениям в структуре внутреннего производства. Для того чтобы этот процесс проходил менее болезненно, необходимо заранее принять пакет мер по структурной перестройке экономики. Такой пакет должен включать реформы государственного сектора, принятие современного законодательства и осуществление контроля за его выполнением, либерализацию условий внешней торговли, изменение структуры экспорта в сторону увеличения продукции обрабатывающей промышленности, жесткую макроэкономическую политику, укрепление экономических институтов.



Иностранные инвестиции и внешний долг РФ

В. Г. КУРЬЕРОВ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

Поступление иностранного капитала в российскую экономику в 1999 г. уменьшилось на 18,8%, но **прямые инвестиции** при этом увеличились на 26,7% (табл. 1). Речь идет, правда, о валовых показателях, в которых не учтен встречный отток капитала. Например, по статистике платежного баланса прямые инвестиции в российскую экономику за девять месяцев 1999 г. составили 1976 млн дол., отток капитала в этой же форме – 1359 млн дол. Следовательно, чистый («нетто») приток прямых инвестиций в этот период равнялся 617 млн дол. При таком же расчете объемов портфельных инвестиций оказывается, что произошел их отток – 408 млн дол.

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций в Россию по видам, млн дол.

Инвестиции	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Всего	1053	2983	6970	12295	11773	9560
прямые	549	2020	2440	5333	3361	4260
портфельные	0,5	39	128	681	191	31
прочие	504	924	4402	6281	8221	5269

Примечание: данные табл. 1–2 приведены без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США.

© ЭКО 2000 г.



Доля прямых инвестиций в валовом поступлении иностранного капитала возросла по сравнению не только с 1998 г., но и двумя предыдущими годами, достигнув 44,6%.

При рассмотрении отраслевой структуры притока в страну иностранного капитала (табл. 2) заметно повышение доли промышленности, падение удельного веса кредитно-финансовой сферы и организаций, обеспечивающих функционирование рынка (т. е. оказывающих посреднические услуги по купле-продаже товаров и ценных бумаг). Среди отраслей промышленности по объему иностранных инвестиций выделяется топливная. В последние годы все большая часть капитала вкладывается также в пищевую промышленность и металлургию.

Таблица 2

Отраслевая структура поступления иностраннных инвестиций в Россию, %

Отрасль	1995	1996	1997	1998	1999
Промышленность – всего	43,3	32,7	29,3	39,9	51,0
В том числе:					
топливная	8,8	7,4	13,6	16,0	17,8
металлургия	–	–	4,0	4,4	9,7
машиностроение и металлообработка	6,6	2,8	2,2	2,6	4,1
химическая и нефтехимическая	5,8	1,5	0,7	0,4	1,1
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,8	4,5	1,6	2,0	2,0
пищевая	9,9	11,2	5,7	12,5	14,8
Строительство	7,3	1,4	2,2	2,0	1,0
Транспорт и связь	3,3	3,9	1,6	5,0	9,5
Торговля и общественное питание	17,0	5,4	6,0	10,5	17,0
Финансы, кредит, страхование и пенсионное обеспечение	13,6	29,0	38,7	7,6	1,2
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	4,9	23,4	18,7	12,1	2,0
Управление	–	–	–	21,0	15,5
Прочие отрасли	10,6	4,2	3,5	1,9	2,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Список десяти крупнейших инвесторов в российскую экономику в 1999 г. почти не изменился: по сравнению с 1998 г. из него выпали Люксембург и Финляндия, их места заняли Италия и Япония (табл. 3). Обращает на себя внимание повышение доли США в поступлении иностранного капитала до рекордного за последние пять лет уровня.

Сумма накопленных иностранных инвестиций в России за год сократилась с 35,3 до 29,2 млрд дол. Это связано в основном с изменением объема «прочих» инвестиций (кредиты и прочие вложения, предоставляемые на возвратной основе и инвестициями, строго говоря, не являющиеся). Размеры же прямых инвестиции продолжают понемногу расширяться.

Накопленные инвестиции из стран СНГ составляют ничтожную сумму – 19,3 млн дол. Инвестиции России в эти страны оценивались на 1 января 2000 г. в 555,6 млн дол., из которых 88% были вложены в экономику Белоруссии. В целом же все «легальные» инвестиции России за границей равнялись на начало текущего года 1785 млн дол.

Инвестиционный климат в России в чисто экономическом плане, с учетом начавшегося промышленного роста, несколько улучшился. Но приток иностранного капитала продолжали сдерживать слабое развитие рыночных механизмов и отношений, а также хорошо известные традиционные пороки и беды отечественной системы хозяйствования и государственного управления. В различных рейтингах инвестиционной привлекательности, составляемых западными аналитиками и консалтинговыми организациями, Россия продолжает пока занимать одно из худших мест.

Например, в рейтинге стран по степени инвестиционного риска в 2000 г., подготовленном в конце 1999 г. аналитической группой английского журнала «Экономист» на основе учета 77 показателей социально-экономического и политического развития, Россия оказалась на одном из первых (т. е. худших) мест. Ей был установлен коэффициент риска, равный 78 (при максимуме 100). При этом средний коэффициент риска для стран Африки составил 60, стран

Доля крупнейших инвесторов в экономику России в общем объеме поступления инвестиций, %

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	Накоплено на конец 1999 г., млн дол.			
						Всего	Прямые	Портфельные	Прочие
Инвестиции – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	29253	12757	309	16187
Германия	10,3	4,8	13,4	24,2	17,7	6946	1007	2	5937
США	27,9	25,4	24,1	19,0	30,5	6349	4541	74	1734
Великобритания	6,1	7,3	19,6	13,5	7,7	3628	763	15	2850
Кипр	1,4	11,8	8,1	7,8	9,6	3440	2727	49	664
Франция	3,6	0,6	1,7	13,1	3,3	3249	172	13	3064
Нидерланды	2,8	14,0	4,4	7,5	5,7	707	603	20	84
Италия	–	–	–	–	0,4	630	160	–	470
Швейцария	14,6	19,3	14,3	3,5	4,2	438	309	1	128
Швеция	2,1	2,3	0,6	1,2	0,7	380	232	–	148
Япония	2,5	0,3	1,1	0,5	0,4	357	152	–	205

Примечание: крупнейшие инвесторы определены по результатам 1999 г.

Ближнего и Среднего Востока – 53, стран Азии – 48, государств Восточной Европы – 58¹.

В области государственной политики в отношении иностранных инвестиций наиболее значительными событиями были принятие в январе 1999 г. поправок к закону «О соглашениях о разделе продукции» и принятие в июле прошлого года нового закона «Об иностранных инвестициях в РФ».

Статьей 9 этого закона, наконец, вводится так называемая «дедушкина оговорка», дающая иностранным инвесторам гарантии от изменений законодательства, которые могут ухудшить условия их работы на российском рынке по сравнению с первоначальными (например, увеличить налоговую нагрузку на их деятельность). Гарантии распространяются на организации с долей иностранного участия не менее 25% и касаются лишь инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты. Но и для них стабильность режима гарантируется лишь в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более 7 лет с даты начала финансирования. Правда, в исключительных случаях при реализации приоритетных проектов в сфере производства и инфраструктуры с суммарным объемом иностранных инвестиций не менее 1 млрд руб., срок окупаемости которых превышает 7 лет, правительство может продлить срок гарантии.

Статьей 4 закона иностранным инвесторам фактически предоставляется национальный (т. е. недискриминационный) режим. Это не исключает изъятий из этого режима в виде каких-то льгот, но изъятия ограничительного характера могут быть установлены федеральными законами «только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Другое важное новшество состоит в значительном ужесточении условий получения иностранными инвесторами таможенных льгот. Теперь льготы (освобождение от таможенных платежей) предоставляются только при осуществ-

¹ The Economist. 1999. Nov. 13.

лении приоритетных инвестиционных проектов, определяемых правительством РФ на основе ряда критериев, касающихся размера инвестиций и их характера. Это положение, направленное на борьбу со злоупотреблениями льготами, может, однако, стать очередной бюрократической ловушкой для инвесторов. К недостаткам нового закона можно отнести и то, что он сам по себе – в отличие от закона об иностранных инвестициях 1991 г. – не определяет характер возможных льгот, предоставляемых иностранным инвесторам, но лишь отсылает к другим нормативным актам, содержащим упоминания об этих льготах.

Значительные размеры положительного сальдо платежного баланса по счету текущих операций в 1999 г. (25 млрд дол.), казалось бы, дают возможность выполнения российских обязательств **по внешнему долгу**. Однако названная цифра носит чисто расчетный характер, реальная же платежеспособность государства определяется совсем иными факторами.

«По всем традиционным меркам Россия не должна была бы иметь проблемы с погашением внешнего долга», – писала газета «Уолл-стрит джорнэл»². Как заявил в ней один из видных американских экспертов по финансовым вопросам Чарльз Блитцер, «это первый случай, который я могу припомнить, чтобы страна, имеющая значительное положительное сальдо по текущим операциям, была бы неспособна обслуживать свои долги». Судя по публикациям в рассматриваемом номере «Уолл-стрит джорнэл», западные аналитики довольно единодушны в том, что «слабость государственных институтов и несоблюдение законов являются первопричинами неспособности России обратить излишек получаемых ею долларов в средство оплаты долгов». Журнал «Экономист» пишет, что дефолт по внешнему долгу «отражает нищету и слабость российского государства, а не России как таковой, финансовую и моральную слабость государства», и справедливо замечает, что «правительство, которое неспособно собирать налоги со своих наиболее вли-

² The Wall Street Journal Europe. 2000. Feb. 14.

ятельных граждан, будет не в состоянии защищать и наиболее слабую часть населения»³.

В течение последнего года в российской печати оживленно дебатировался вопрос о позиции МВФ в том, что касается кредитования России, и причинах, по которым «помощь» МВФ задерживается. Не вдаваясь в детали этого вопроса, имеющего как экономические, так и политические аспекты, сошлемся вновь на уже цитировавшийся номер английского журнала «Экономист», который еще в феврале 1999 г., т.е. до скандала с «Бэнк оф Нью-Йорк» и начала военных действий на Балканах, писал: «Возможно, с опозданием, но сейчас сформировался новый консенсус, который объединяет международные финансовые институты с их политическими хозяевами в Вашингтоне и состоит в следующем. Без глубоких изменений в управлении Россией дальнейшее кредитование этой страны бесполезно или даже вредно». По свидетельству журнала, «в американском конгрессе и в Белом доме сейчас нет поддержки идее предоставления займов России».

В конечном счете Россия в 1999 г. и в начале 2000 г. смогла обслужить лишь «собственный» внешний долг, выплатив более 9 млрд дол. из тех 17,5 млрд, которые полагалось уплатить по графику погашения и обслуживания всего внешнего долга, включая и долг СССР. В федеральном бюджете на 2000 г. на обслуживание внешнего долга выделено лишь 10,2 млрд дол. при необходимых 15,2 млрд дол. по графику (до новых реструктуризаций). При этом правительство РФ продолжает рассчитывать на возобновление финансирования МВФ в сумме 2,6 млрд дол. и кредиты Всемирного банка в сумме 2,2 млрд дол. В дальнейшем России по графику платежей предстояло бы выплатить: в 2001 г. – 14,6 млрд дол., 2002 г. – 14,6 млрд дол., 2003 г. – 20,5 млрд дол., 2004 г. – 14,7 млрд дол. и 2005 г. – 15,9 млрд дол., что практически вряд ли возможно.

В августе 1999 г. была достигнута договоренность с Парижским клубом, которому Россия должна 39 млрд дол. (по

³ The Economist. 1999. Feb 6.

другим данным – 42 млрд дол.) о реструктуризации (фактически – о двухлетней отсрочке) платежей 1999–2000 гг. по основному долгу, который уже был однажды реструктурирован, общим объемом в 8,1 млрд дол. с выплатой, правда, части процентов по нему на сумму 620 млн дол. (в 2000 г. – 450 млн дол.).

В феврале 2000 г. удалось достичь соглашения с Лондонским клубом о списании 10,6 млрд дол. (36,5% с учетом льгот по выплате процентов) из 32,8 млрд дол., которые Россия должна западным частным банкам, и реструктуризации остальной части долга, но с условием переоформления его в евробонды. Облигации имеют 30-летний срок погашения, включая 7-летний льготный период, и будут обслуживаться по льготному проценту (от 2,25% в первом полугодии 2000 г. до 7,5% начиная с 8-го года). Реструктуризация осуществляется путем обмена прежних долгосрочных ценных бумаг – облигаций Внешэкономбанка («вэбовок») на новые евробонды со скидкой: облигации номиналом в 100 дол. будут обмениваться на евробонды с номиналом 62,5 дол.

В официальных российских кругах соглашение с Лондонским клубом было однозначно расценено как большой успех, хотя первоначально российская сторона ставила вопрос о необходимости списания несколько большей части долга. Соглашение, несомненно, облегчит ситуацию с погашением задолженности на ближайшие 7 лет, но не следует забывать, что при всех льготах России до 2030 г. с учетом процентов придется выплатить Лондонскому клубу около 40 млрд дол., причем пик выплат придется на 2019–2020 гг. В 2000 г. платежи процентов по реструктуризированному долгу составят 0,5 млрд дол., в 2001 г. – 0,8 млрд дол., в 2002 г. – около 1 млрд дол.

Соглашение с Лондонским клубом дает возможность России нормализовать отношения с западным финансовым рынком и западными инвесторами, а также создает прецедент для переговоров с Парижским клубом о возможном списании части долга и долгосрочной реструктуризации другой его части. На эту тему уже идут консультации, и позиция России, по словам специального представителя президента

РФ А. Я. Лившица, заключается в том, чтобы добиться «ослабления бремени платежей Парижскому клубу, которое должно быть сопоставимо с параметрами соглашения, достигнутого с Лондонским клубом кредиторов»⁴. Правда, основные участники Парижского клуба этот подход пока не разделяют, причем против списания части долгов СССР особенно резко выступает Германия.

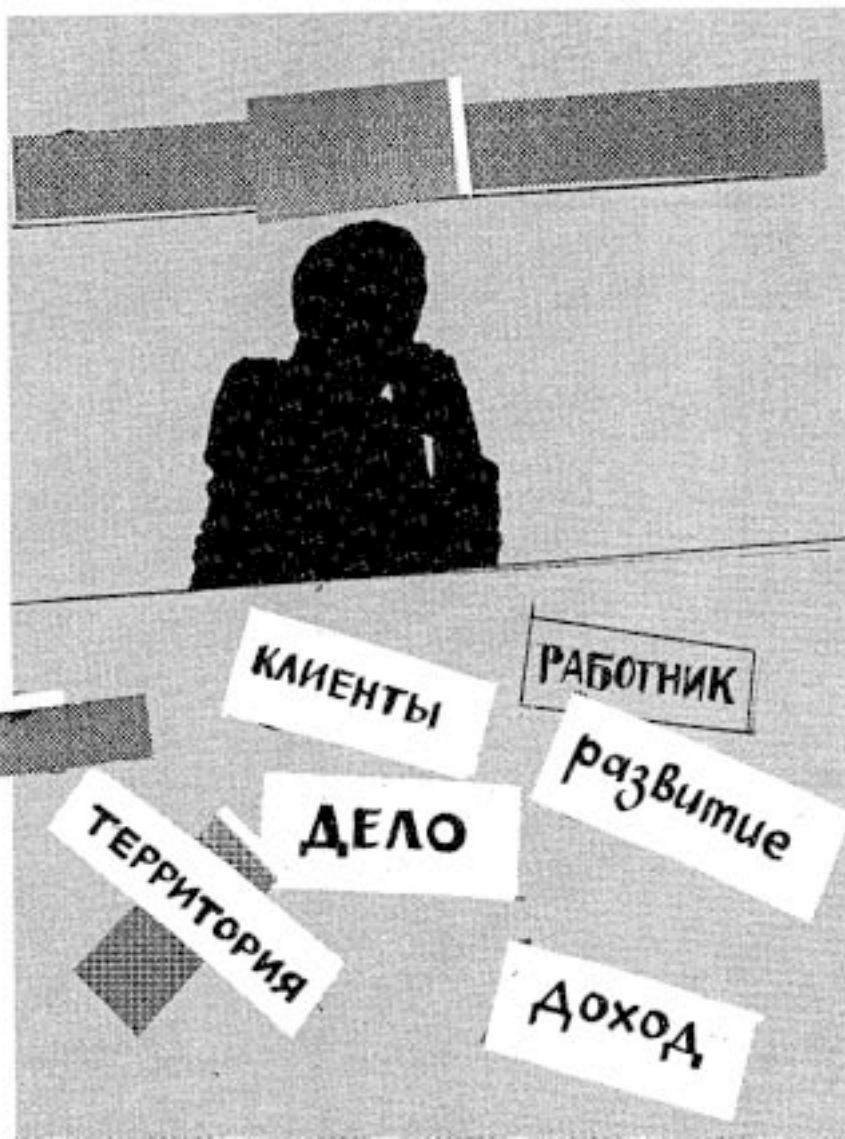
Помимо всего этого, Россия имеет долг перед МВФ (15,23 млрд дол. на конец 1999 г.), который принято выплачивать аккуратно (хотя исключения были). Она является крупнейшим должником МВФ среди стран с развивающимися рынками.

Повторная досрочная реструктуризация российских долгов после прошедшей совсем недавно первой, условия которой Россия оказалась не в состоянии выполнить, конечно, не решает проблему задолженности, а только вновь ее откладывает. Нет сомнения, что без кардинального улучшения состояния отечественной экономики от долгового бремени России не избавиться. «Россия снова может оказаться в дефолте по своим долгам перед иностранными инвесторами, если она не остановит бегство капитала, не увеличит долю центрального правительства в налоговых доходах и не ослабит свою зависимость от нефти», – предупреждают западные эксперты⁵.

Согласно недавно принятому правительством РФ решению, российский внешний долг в 2000 г. не должен превысить 158 млрд дол. Для того чтобы выполнить эту задачу, государственные заимствования в текущем году должны быть ограничены суммой 5,96 млрд дол. Однако при сложившейся структуре экспорта и существующей специализации экономики наша страна остается в опасной зависимости от факторов, находящихся вне ее контроля, и фактически лишена возможности самостоятельно определять свою экономическую судьбу.

⁴ Известия. 2000. 7 марта.

⁵ The Wall Street Journal Europe. 2000. Feb. 17.



Миссия организации и особенности политики управления персоналом

В. И. ГЕРЧИКОВ,
доктор социологических наук,
Институт экономики и организации
промышленного производства,
Новосибирск

В стратегическом бизнес-планировании важную роль играет понятие **миссии организации** как основной общей цели, четко выраженной причины существования на определенном этапе деятельности и развития. Любая организация «...для того, чтобы выжить, должна удовлетворять какую-то потребность, находящуюся вне ее самой. Поэтому именно в окружающей среде руководство подыскивает общую цель организации. Для выбора миссии нужно ответить на два вопроса: “Кто наши клиенты?” и “Какие потребности наших клиентов мы можем удовлетворять?”»¹

Изучение основополагающих стратегических документов, беседы с 30 высшими руководителями крупных западноевропейских, американских и канадских компаний и фирм позволили выделить шесть основных компонент – составляющих общей цели, различные сочетания которых и образовывали миссии западных фирм, обследованных мной в 1994–1998 гг.

Предпринятый впоследствии анализ основных целей деятельности отечественных бизнес-организаций, функциони-

¹ Мескон М., Альберт А., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. С. 262.

рующих в разных секторах рынка², не увеличил этого списка. Вот компоненты миссии и их обоснования, данные моими собеседниками.

□ **Доход (прибыль):** «Главная цель и смысл деятельности любой бизнес-организации – увеличение ее доходности. Именно размер валового дохода (прибыли) показывает, насколько успешна организация. Если он достаточен, можно думать о новых технологиях и направлениях развития, платить достойную зарплату, решать социальные задачи. Если его нет – нет и остального».

□ **Клиенты:** «Клиент в бизнесе важнее всего. Если у нас будут постоянные и надежные клиенты и мы будем хорошо удовлетворять их нужды, будет и всё остальное – и достаточные доходы, и развитие, и довольные своей работой и зарплатой люди».

□ **Дело:** «Дело, которым мы занимаемся, нужно, без него общество (страна, человечество...) жить не может. И мы должны делать это дело на самом высоком, мировом уровне. А тогда всё будет – и клиенты, и прибыль, и развитие, и удовлетворенные своей работой люди».

□ **Работники:** «Работник – важнейший фактор любого бизнеса. Если он хочет работать, квалифицирован, предан фирме и активен, он всё обеспечит – и постоянный приток клиентов, и высокое качество, и прибыль, и успешное развитие нашего дела».

□ **Развитие:** «Жизнь динамична, и чтобы долго оставаться на плаву, нужно осваивать новые секторы рынка, менять и виды деятельности, и клиентов, и работников. Поэтому развитие – единственная основа долговременного успеха для любой фирмы».

□ **Территория (населенный пункт):** «Каждая фирма и любой бизнес существуют в конкретном времени и месте.

² Анализ проводился с помощью слушателей двухгодичного вечернего отделения экономического факультета Новосибирского государственного университета в 1997–1999 гг.

Наш бизнес неотделим от данной территории (населенного пункта, микрорайона), жить, развиваться и погибать мы можем только вместе. Наша взаимная заинтересованность и взаимопомощь – залог наших общих успехов».

Ранжирование компонент

Анализ компонент в формулировках миссии зарубежных компаний и фирм показал, что I–III места чаще всего занимали «дело», «развитие» или «клиенты»; IV–V – «работники» или «прибыль»; V–VI – «территория». Самым удивительным для меня оказалось, что ни в одном случае прибыль не была поставлена на первое место и только в двух случаях ей отдали второе.

Поскольку в большинстве учебников по менеджменту получение прибыли рассматривается как важнейшая цель деятельности любой бизнес-организации, я попытался выяснить у моих собеседников, почему они не разделяют этот взгляд. Вот вкратце их аргументы.

- Если несколько утрировать ситуацию, прибыль никогда не является основной целью бизнеса, но всегда – лишь средством для его успешного ведения и развития.

- Разговор о прибыли как компоненте миссии должен быть не абстрактным, а конкретным. В развитых странах во многих секторах рынка возможная норма прибыли ограничена интервалом 7–11%. Большинство организаций, которые действуют в данном секторе хотя бы 5–7 лет, уже умеют получать в характерных для этих стран условиях минимально необходимую норму прибыли. Те, кто не научился, в течение года-двух с данного сектора рынка выбывают. Это значит также, что получать заметно больше 11% можно лишь один-два года, потому что за этот период конкуренция в данном секторе возрастет, и вырвавшейся на время в передовики фирме вновь придется вернуться в установившиеся пределы. Но если так, то реальный выбор у большинства бизнес-организаций невелик: либо гнаться изо всех сил за максимально достижимыми в текущем году 11%, либо без напряжения сделать свои 7%, но зато вложить дополнительные средства в другие стратегические направления: завоевание новых клиентов, расширение номенклатуры и повышение качества продукции и услуг, выход в новые

регионы, диверсификацию деятельности или развитие собственного персонала. И тем обеспечить себе устойчивое существование на рынке и нормальную прибыль не столько в текущем году, сколько в последующий период.

- «Делать деньги ради того, чтобы делать деньги» – девиз безнадежно устаревший. Он подходит разве что для периодов глубокого и продолжительного кризиса, когда никакой стабильности не существует, а потому не может быть ни постоянных клиентов, ни относительно устойчивого социального заказа на какие-то виды товаров и услуг, ни более-менее ясных перспектив развития.

Заметно по-иному ранжируют компоненты своей миссии владельцы и менеджеры современных российских бизнес-организаций. Прежде всего для них гораздо большую роль играет валовой доход (прибыль) – по результатам опросов более 150 руководителей и специалистов сибирских организаций, эта компонента в общей структуре миссии устойчиво занимает I–II места.

Причина вполне очевидна – долговременный общесистемный кризис. Он продолжается уже достаточно долго, но большинство предпринимателей и административных руководителей бизнес-организаций так и не научились справляться с кризисными ситуациями и потому не могут позволить себе отвлекаться от сиюминутных задач ради среднесрочных и долгосрочных. А при краткосрочных стратегиях основной целью бизнеса не могут быть ни дело, ни приобретение постоянных клиентов, ни забота о работниках, ни расширение территории деятельности. На коротких отрезках времени в миссии организации первенствовать действительно может только общий доход или развитие.

В предпочтениях российских управленцев и предпринимателей территория устойчиво занимает последнее место (кроме особых случаев, о которых речь пойдет ниже). Несмотря на кризисную ситуацию и короткие стратегии, явно недооцениваются клиенты. «Дело» может превалировать лишь у старых предприятий, которым сложно коренным образом менять профиль.

Пример – ОАО «Новосибирский оловянный комбинат», где в начале 1990-х гг. попытались создать множество дру-

гих видов бизнеса, чтобы диверсифицировать производственную деятельность и смягчить зависимость от рынка олова. Но ничего не получилось: «Мы – металлурги и никогда не научимся так же хорошо ремонтировать грузовики или торговать продуктами, как мы умеем делать олово». В результате руководители комбината приняли решение сконцентрировать свои усилия на производстве олова и аналогичных по технологии редкоземельных металлов, а прочие виды бизнеса (кстати, довольно успешные) выделили в самостоятельные дочерние предприятия, сохранив с ними лишь экономические связи.

Определяющим фактором для организаций, в миссии которых первенствует «дело», выступают имеющиеся технологии, оборудование, корпуса, коллектив работников.

Что касается работников, то для отечественных предприятий они сегодня явно менее важны, чем для западных фирм (причем как для материнских компаний, так и для их российских отделений). Мои опросы показали, что если на Западе «работники» в составе миссии организации достаточно часто занимают III место, то руководство большинства российских организаций отводит им IV–V места.

Вместе с тем при определенных условиях каждая из перечисленных компонент миссии может оказаться для какой-то организации ведущей на достаточно длительный период времени. Рассмотрим эти условия и особенности политики управления персоналом при первенстве отдельных компонент миссии организации.

«Доход (прибыль)»

Получение максимально возможного валового дохода может быть ведущей составляющей стратегии бизнес-организации в двух основных случаях. Первый – этап первоначального становления организации, когда, например, одновременно начинаются несколько видов деятельности и неясно, какая из них станет у этой организации ведущей. Или когда начинает развиваться только один вид бизнеса, и главная задача владельца состоит в том, чтобы освоить эту деятельность, «растолкаться» с конкурентами, более или

менее закреплиться на данном секторе рынка, а уж потом думать о возможном маневре и выбирать, какую именно сферу деятельности предпочесть для будущего развития своей фирмы.

Второй случай, когда некая фирма, уже достаточно давно действующая на рынке, внезапно попадает в кризисное положение – по собственной вине или по причинам общего ухудшения экономической ситуации в регионе или стране. Тогда перед фирмой встает задача пережить этот период, продержаться какое-то время (полгода, год, от силы – полтора) в надежде, что неблагоприятная для фирмы ситуация как-то нормализуется и можно будет выстраивать более долгосрочные стратегии, основывая их на других приоритетах. Именно в такой ситуации оказались многие российские фирмы после августовского кризиса 1998 г.

Во всех этих случаях бизнес-стратегия фирмы чаще всего и вполне обоснованно будет ориентирована на краткосрочные цели. Тогда наиболее адекватное отношение к работнику – просто как к одному из видов ресурсов³. Потому главное в стратегии управления персоналом здесь – экономия на всех затратах, связанных с данным (равно как и со всеми другими) ресурсом: найме, обучении, оплате, коммуникациях и пр., что и должно обеспечить фирме желанную максимизацию валового дохода.

Поскольку в современных условиях рынок труда в крупных городах по многим профессиям избыточен, работниками массовых профессий в таких организациях, как правило, не дорожат. Здесь характерны высокий оборот кадров и сугубо рациональная политика найма – только взамен уволь-

³ Можно высказать гипотезу, что в 50–60-х гг. XX столетия, когда происходило становление управления персоналом как особой управленческой функции, именно максимизация прибыли была главной целью деятельности многих западноевропейских компаний. В этих условиях новая функция и получила название «Human Resource Management», чем подчеркивалась «ресурсная» природа работника. И хотя за последующие 40–50 лет ситуация на мировых рынках и стратегия многих компаний и фирм кардинально изменились, этот термин продолжает главенствовать в англоязычной литературе по управлению персоналом.

няющихся работников или при заметном расширении объема работ. Если же объем работы сокращается, лишних работников без особого сожаления увольняют.

Труд в таких фирмах по своей организации преимущественно индивидуальный; преобладают разделение труда и административный контроль. Активности от работника не ожидают, и она не поощряется. Ведь работник – обычный ресурс, да еще и не самый дорогой. Сколько-нибудь регулярного обучения персонала не проводится; ограниченные средства могут быть затрачены только на оплату посещения кратких курсов или специальных семинаров для руководителей и уникальных специалистов фирмы.

Поскольку работниками массовых профессий здесь не дорожат, оплата их труда невысока, не регламентирована четкой системой показателей и обычно зависит от волюнтаристских решений руководства. Фактически выплачиваемая работникам зарплата часто значительно выше официально показываемой. Широко используются наказания, другие стимулы применяются редко. Внимание к бытовым нуждам работников минимальное: «Вас наняли на работу – вот и работайте! С жильем трудности, к врачу надо, ребенок без присмотра – ваши проблемы».

Система коммуникаций между руководством и рядовыми работниками в таких организациях также ограничена. Внутренняя информация о деятельности и перспективах развития организации для работников закрыта – им сообщается только минимальный объем сведений, строго необходимых для оперативно выполняемой работы; обратная связь с работниками не поддерживается. Конфликты решаются в индивидуальном порядке, профсоюза или другого органа консолидации и защиты интересов работников, как правило, нет. Всеми вопросами управления персоналом занимается высшее руководство фирмы.

«Клиенты»

Всемерное удовлетворение нужд постоянных клиентов может быть основой долговременной стратегии организации и главной компонентой ее миссии прежде всего у моно-

профильных фирм с резко ограниченным кругом клиентов. Таковую же ориентацию можно встретить и в фирмах, работающих на массового потребителя, но по отношению к тому небольшому числу клиентов, которые дают основной объем заказов. Эта компонента миссии может первенствовать и в случае, если фирма пытается выйти на рынок с новым товаром и начинает его продвижение с небольшого числа специально отобранных клиентов – завоевывает их, а потом, опираясь на их мнения и связи, расширяет круг потребителей. Или если работа фирмы ориентирована на определенную социальную группу – богатых, людей со средним достатком, детей, молодых женщин и пр.

Вообще говоря, ориентация на нужды клиентов может стать основой стратегии подавляющего большинства экономических организаций⁴. Она вытекает из представления, что все клиенты – разные и по-разному воспринимают любой товар или услугу, в зависимости от своих вкусов, жизненных обстоятельств, материального достатка, прежнего опыта и пр. Потому для успеха в бизнесе к потребителям нельзя относиться ни как к аморфной массе, ни как к собранию ярких индивидуальностей. Их нужно «классифицировать», чтобы понять особенности клиентского поведения каждой группы. После этого у фирмы появляется возможность маневра – от одних групп клиентов к другим. Это та же диверсификация бизнеса, но не продуктовая и не технологическая, а «клиентская». В ее основе – принципиальное утверждение, что за каждым продуктом и видом услуг стоит особая группа клиентов, которую фирма должна распознать, изучить и охватить специфическим обслуживанием.

Если фирма действительно ориентирована на формирование постоянной клиентской базы⁵, то работник в ней понимает и умеет воплощать в своей работе принцип: «Клиент

⁴ Как видно из приведенной в начале статьи цитаты, М. Мескон, А. Альберт и Ф. Хедоури считают эту компоненту абсолютно первенствующей.

⁵ Как показывают исследования, у очень многих российских бизнес-организаций эта цель только провозглашается как ведущая, но на практике оказывается далеко позади все того же получения валового дохода.

превыше всего!» Поэтому при найме проявляется повышенное внимание к общему образованию, внешним данным и коммуникабельности кандидата. В организации труда в таких фирмах превалирует закрепление работников по группам клиентов. Внутри групп обычно обеспечивается взаимозаменяемость работников; в системе контроля нередко преобладают письменные отчеты. Режим работы относительно свободный. Обучение персонала концентрируется на исследовании рынка, работе с клиентами и особенностях предлагаемых товаров или услуг.

Одним из основных показателей в системе оплаты труда должно быть состояние клиентской базы – рост числа и появление новых групп клиентов, сохранение постоянных клиентов и т. п. Широко используются денежные стимулы и гибкий график работы. Наказания для таких фирм в целом не характерны, но на практике используются достаточно часто. Как и фирмы, нацеленные на максимизацию дохода, эти организации в информационном отношении слабо открыты для работников – их достаточно подробно информируют только о клиентах. По этим же вопросам поддерживается и обратная связь.

«Дело»

Скорее всего, «дело» окажется основой бизнес-стратегии фирм, действующих в тех секторах рынка, где общественная потребность устойчиво высокая. Это производство продуктов питания, медикаментов, компьютерные услуги, связь, транспорт, жилье и др. Но чаще «дело» становится главной компонентой миссии фирмы на стадии, когда она уже заняла достаточно прочную позицию на рынке и для окончательного закрепления начала заниматься совершенствованием качества продукции и услуг, снижать затраты, предоставлять клиентам дополнительные услуги или возможности, расширяя их выбор.

Если основная задача организации на конкретной стадии развития – качественное совершенствование одного из видов бизнеса, то и квалификация работника оценивается как уровень его подготовленности к труду не только по опреде-

ленной специальности, но и в данной отрасли. Повышенное внимание к квалификации работников становится системным принципом политики управления персоналом, проявляющимся во всех функциях: при найме и отборе, в определении форм оплаты труда, во внутрифирменных коммуникациях. Поскольку при найме предпочтение отдается уже имеющим опыт работы в данной сфере бизнеса, то и людей здесь чаще набирают по рекомендации и отраслевым связям.

На уровне фирмы обычно преобладает командная организация работы с приоритетом общих, качественных показателей деятельности. Подразделения чаще всего структурируют по функциональному принципу, и внутри обязанности обычно распределяются по отработанным технологическим цепочкам. Соответственно проявление активности от работников ожидается прежде всего в рамках их обязанностей, максимум – в масштабах подразделения.

В таких фирмах обычно хорошо поставлено профессиональное обучение. Поощряется развитие специалистов и руководителей всех рангов. Поскольку фирма действительно заинтересована в лучших специалистах, естественно, что и зарплата в данном сегменте рынка труда наивысшая. Заметно чаще здесь используются организационные стимулы и заметно реже – наказания.

Основная деятельность организации, ориентированной на достижение наилучших результатов в определенной сфере бизнеса, должна быть широко открыта не только для руководящего персонала, но и для рядовых работников. Нормой служит не только регулярное и полное информирование персонала обо всех основных аспектах деятельности и перспективах развития организации, но и хорошо работающая система обратной связи.

«Работник»

Он может первенствовать в миссии организации, если фирма имеет историю, коллектив сформирован, работники надежные (и по квалификации, и по своему отношению к фирме), а потому можно и в дальнейшем развитии опираться на персонал. В этой ситуации персонал – столь необхо-

димая фирме точка роста. Поэтому в такой организации работник – не просто один из видов ресурсов, но полноценная личность, партнер, главный источник эффективной деятельности организации. Сама организация выступает как единая семья, и приверженность ей работника становится более важной, чем его квалификация.

В таких организациях предпочтение отдается внутрифирменному найму: новую вакансию прежде всего предлагают уже работающим сотрудникам, и если кто-то соглашается ее занять, людей со стороны принимают на освободившуюся после всех перемещений позицию. К вновь принимаемым кандидатам предъявляется расширенный спектр требований, охватывающий не только профессионально-деловые, но и личностные качества. Соответственно в процедурах отбора кандидатов широко используются психологические тесты и методики.

Такие фирмы обычно отличает гибкая организация труда, что предполагает взаимозаменяемость работников, развитые неформальные отношения, взаимное подстраивание рабочих мест и работников. Обучение и развитие поддерживаются во всех группах персонала.

Систему оплаты и стимулирования труда должна отличать относительно высокая доля постоянной части заработка, наличие различных целевых надбавок и доплат, разнообразие форм стимулирования. Вполне очевидно и постоянное внимание со стороны администрации к социально-бытовым потребностям работника.

В организации, которая главную ставку в борьбе за свою эффективность делает на квалифицированных, активных и преданных фирме работников, все аспекты деятельности должны быть для них максимально открыты. Работников постоянно информируют о происходящем, с ними обсуждают все сколько-нибудь значимые проектируемые нововведения, регулярно собирают и учитывают их предложения. В таких организациях работники, как правило, объединены профсоюзом или другим консолидирующим органом. Поскольку большинство функций управления персоналом здесь выполняется на регулярной основе, эти функции нуждаются

ся в структурном оформлении под руководством одного из членов дирекции.

«Развитие»

Развитие в бизнесе тесно связано с диверсификацией. А диверсификацией приходится заниматься любой достаточно крупной фирме, чтобы оставаться на плаву в тех социально-экономических условиях, какие сложились в большинстве стран мира. Идеология развития будет определять движение организации в разных сферах с тем, чтобы расширять деятельность в той сфере, где лучше получается. Соответственно развитие может быть как общей центральной компонентой миссии организации, занимающейся некой инновационной деятельностью, так и преобладающей компонентой для любой бизнес-организации на определенной стадии ее существования. Как только выясняется, что у фирмы уже несколько лет на каком-то направлении хорошие результаты, это служит сигналом, что пора искать новый сегмент рынка, новые возможности.

В фирмах, ориентированных не на успех в определенном бизнесе, а на освоение новых рынков и новых видов деятельности, наиболее оправданным будет отношение к ра-

Особенности управления персоналом при различных стратегиях развития

Функции управления персоналом	Развитие основано на	
	вертикальной или технологической интеграции	создании новых бизнесов
Общая философия	Организация развивается с опорой на существующий персонал. Нужны работники, которые стремятся к росту, инициативны и готовы, даже достигнув каких-то вершин в одном виде деятельности, искать новые ниши и пробовать себя в новых видах деятельности	Развитие организации осуществляется главным образом за счет приема новых работников, готовых специалистов во вновь открываемом бизнесе

Функции управления персоналом	Развитие основано на	
	вертикальной или технологической интеграции	создании новых бизнесов
Формирование кадрового состава	Преобладает внутрифирменный найм, прием со стороны ограничен. Повышенные требования к общему образованию и разностороннему опыту работы. От работников ожидается большая идентификация с фирмой, а не с профессией или видом бизнеса. В норме перемещения сотрудников между подразделениями, увольнения редки	Преимущественный найм со стороны, чаще сначала на временную работу или на срочный договор с последующим переводом работников в постоянный штат – если вновь начинаемый бизнес окажется перспективным. Периодические сокращения и увольнения сотрудников при сворачивании или закрытии малоэффективных видов бизнесов
Организация труда	Фирма действует как целостная структура, построенная чаще по технологическому принципу	Разные бизнесы организационно разделены. Относительно развит внутренний хозрасчет
Обучение и развитие	Акцент на внутрифирменном обучении и развитии всех групп персонала. Используются комплексные формы обучения, инновационные методы. Поддерживается общая карьерная динамика	Внутрифирменное обучение ограничено и дифференцировано по профессиям и подразделениям. Карьерный рост поддерживается в каждом отдельном виде бизнеса
Мотивация, оплата и стимулирование труда	Преобладание патристического типа трудовой мотивации. Оплата повременная или по должностным окладам, высокая доля постоянной части заработка. Широко используется участие в капитале и прибылях	Преобладание профессионального типа мотивации. Оплата дифференцирована по видам бизнеса, высокая доля переменной части заработка, устанавливаемой в зависимости от успешности данного бизнеса
Социально-бытовые вопросы	Стремление удовлетворить бытовые нужды работников	Минимальное внимание к бытовым нуждам работников

ботникам как к основным источникам и средствам развития. Ориентация на постоянные изменения в бизнесе порождает потребность развивать персонал и поощрять инновационную активность работников.

В таких фирмах применяется преимущественно командная форма организации работы с развитой взаимозаменяемостью сотрудников и коллективным обсуждением результатов.

Развитие как постоянный поиск новых эффективных направлений бизнеса может быть разным.

■ **Вертикальная интеграция** – углубление переработки некоторого продукта (производство не только сырого олова, но и припоев; не только добыча нефти, но и ее переработка, а потом и продажа бензина на бензоколонках) или последовательное наращивание спектра оказываемых клиенту услуг (когда, например, продажа мебели дополняется услугами дизайнера по интерьеру квартиры, ремонту и уходу за мебелью);

■ **Полное использование технологических возможностей** – производство новых продуктов, которое можно организовать на существующей технологической базе;

■ **Широкий поиск** – развитие совершенно новых для организации видов бизнеса, ни по отраслевой специфике, ни по технологии не связанных с профильными видами деятельности, но имеющих определенные шансы на успех в достаточно близкой перспективе.

Специфика управления персоналом будет сильно зависеть от того, какой именно тип развития выбирается в данной организации (см. таблицу). Но во всех вариантах основная деятельность организации должна быть открытой для работника; система обратной связи должна действовать регулярно и быть ориентирована на инновации. Функция управления персоналом здесь чаще всего централизована (под руководством одного из высших управляющих).

«Территория»

Эта компонента может оказаться ведущей, если бизнес организации локализован на определенной территории.

Прежде всего это – предприятия добывающих отраслей и первичной переработки сырья; градообразующие предприятия; организации, эксплуатирующие некие местные традиции; туристические фирмы. Помимо этого возможен сознательный выбор самой организации: если фирма ориентируется на деятельность в данном микрорайоне, работает для живущих здесь людей. Или если ставится задача захвата новых рынков.

Большинство работников таких фирм тесно связаны с территорией, на которой концентрируются основные интересы организации: живут здесь; жили раньше и уважаемы за свои прежние заслуги; имеют широкий круг знакомых и т. п. Обычно фирма стремится распространить свое влияние на территории, далеко выходя за пределы, диктуемые спецификой собственно деловых отношений.

В политике управления персоналом наблюдается связь с территорией: преимущественный найм людей, живущих или хорошо знакомых с данной территорией; акцент на территориальном аспекте в должностных обязанностях работников и системе показателей оценки и оплаты их труда. Обычно в организации хорошо поставлено первичное (для работников, не имеющих профессиональной подготовки) и вводное (после приема на работу) обучение, развито переобучение. А вот повышению квалификации работающих сотрудников здесь вряд ли будут уделять большое внимание.

Социально-бытовая сфера в таких организациях обычно развита. В коммуникативном отношении организация должна быть достаточно открытой для персонала; в системе информирования и обратной связи повышенное внимание уделяется территориальным аспектам деятельности. Профсоюза или других органов консолидации и защиты интересов работников здесь может не быть. Ввиду особого значения отношений с местной властью для организации функция управления персоналом может осуществляться лично первым руководителем или членом дирекции, ответственным за связи с общественностью.



Наши проблемы за рубежом непонятны



«Круглый стол» «ЭКО»

Президентская программа обучения и переобучения управленческих кадров включает два этапа: обучение в российских вузах (см.: ЭКО. 1999. № 4–5) и зарубежную стажировку на предприятиях схожего профиля.

О своих зарубежных впечатлениях рассказывают члены группы, проходившие переобучение по специальности «Маркетинг» на базе Новосибирского государственного университета под руководством доктора экономических наук **В. Д. Марковой**, которая так сформулировала цель встречи бывших «студентов»:

– Необходимо было понять, что может получить российский менеджер на западном предприятии, что из этого можно применить у нас, чему надо учиться.

Для каждого, как показали результаты анкетирования членов группы, западный опыт в целом оказался полезен, люди начинают понимать во время зарубежной командировки, что и в России есть «светлые головы». Многое зависит от менталитета наших специалистов, их способности использовать западный опыт, готовности руководителей и специалистов предприятий к переменам.

© ЭКО 2000 г.



«Вы должны спрашивать и спрашивать»

Россия всегда училась у Запада. Особенно сейчас, когда мы осваиваем рыночные отношения, учимся зарабатывать деньги. И в этом смысле значение Президентской программы трудно переоценить. Знания, практический опыт, личные связи, хорошие отношения, перспективы – все это становится неплохим капиталом для дальнейшей работы.

В. Н. МАРКОВ, ведущий специалист лаборатории стратегического планирования АО «Новосибирский завод химконцентратов» (НЗХК):

– Я был на трехмесячной стажировке в Германии, единственный специалист из российской группы, проходивший стажировку на атомной электростанции.

ЭКО: – Три месяца – срок немалый. Что входило в программу стажировки?

– Первые три недели – теоретические лекции на немецком языке по общим вопросам менеджмента, маркетинга, управлению персоналом для всей группы (нас было 22 человека из различных городов Сибири и Урала). Лекции проходили в тех городах, чьи учебные заведения организовывали программу стажировки: Штутгарте, Брухзале, Дрездене, Берлине.

Затем два месяца мы проходили практику на предприятиях, подобранных немецкой стороной по профилю деятель-

После учебы в НГУ по Президентской программе и получения диплома работаю на том же предприятии, но в новом структурном подразделении и в новой должности – ведущий специалист лаборатории стратегического планирования.

После зарубежной стажировки повысилась внутренняя самооценка, привезенные документы позволяют многое применить на своем предприятии. Нам будет полезно провести сравнение наших и немецких требований по вопросам обеспечения качества, по результатам эксплуатации топлива, по экономическим показателям затрат на различных стадиях ядерного топливного цикла. Кроме того, безусловно, будет полезным изучение официальных документов зарубежного предприятия при заключении контрактов.

Из анкеты В. Н. Маркова

ности каждого из нас. Процесс обучения за рубежом очень слабо напоминал своей комплексностью и целостностью то, что нам дали в НГУ. Но эти три недели лекций позволили нам прочувствовать немецкий язык. И этот процесс был полностью отличен от того, как мы изучали язык здесь, в России.

Стажировку я проходил на атомной электростанции Филлипсбурга, которая расположена в федеральной земле Баден-Вюртемберг на юго-западе Германии в 30 километрах от ее границы с Францией. Эта станция – одна из наиболее успешно работающих АЭС Германии (последние восемь лет по объему вырабатываемой в течение года электроэнергии она входит в десятку лучших станций мира).

Еще до начала зарубежной стажировки я уже знал, где будет проходить практика (в августе прошлого года на завод пришел факс-подтверждение из Германии). Наши руководители и специалисты подготовили перечень тем и вопросов, которые необходимо было подробно изучить на АЭС.

Этот перечень занял несколько страниц, а наиболее крупными были правовые вопросы функционирования АЭС в Германии, взаимоотношения АЭС с поставщиками топлива, экономика ядерного топливного цикла в Германии, результаты эксплуатации ядерного топлива, режимы эксплуатации реакторов, обеспечение качества при взаимоотношениях с поставщиками и в процессе эксплуатации блоков АЭС.

На АЭС меня познакомили с программой практики, где был подробно расписан каждый день моего пребывания. Замечу, что обе стороны были приятно удивлены степенью взаимной подготовленности: я – тем, что была составлена подробная программа практики, немцы – тем, что нами был подготовлен подробный перечень проблем и вопросов.

В заключение стажировки нас всех на неделю собрали в Берлине для подготовки и защиты отчетных работ по практике, и после этого мы вернулись в Россию.

ЭКО: – Кому принадлежат атомные электростанции в Германии?

– В настоящее время все электростанции Германии (АЭС в том числе) объединены в концерны энергопроизводителей, образованные в географических рамках наиболее крупных федеральных земель. Это произошло в апреле 1998 г., после открытия рынка электроэнергии на основе передачи контрольных пакетов акций электростанций и электросетей, расположенных на территории этих земель. Например, 100% акций АЭС в Филиппсбурге принадлежит концерну «Energie Baden-Wurtemberg», в который входят еще две АЭС, несколько крупных ТЭЦ и небольших ГЭС.

Основной задачей концернов является поиск потребителей и продажа электроэнергии, произведенной на собственных станциях. Причем поиск потенциальных потребителей осуществляется не только в Германии, но и в других европейских государствах.

При этом успех определяется двумя факторами: себестоимостью производимой электроэнергии и умением организовать процесс ее продажи с максимальной эффективностью. Сегодня электроэнергия, вырабатываемая на АЭС, в Германии – самая дешевая, хотя объемы ее сравнительно невелики: 90% электроэнергии немцы получают на угольных электростанциях.

ЭКО: – На атомных объектах всегда существуют элементы секретности. Как решалась эта проблема?

– При оформлении документов я дал расписку в том, что не буду стремиться получить закрытую информацию, и что даже ту информацию, которую получу, не имею права передавать третьим лицам. Мне приходилось видеть и знакомиться с документами, на которых стоял гриф «Для служебного пользования», предназначенными только для определенного круга сотрудников станции.

Но, с другой стороны, я имел возможность получить официальные документы, содержащие аналогичную информацию, только не в таком полном объеме, предназначенные для представления в федеральные надзорные органы. А эта информация открытая, поэтому мне было разрешено делать копии этих документов и брать их с собой.

Кроме того, в первые дни моей практики директор на одном из ежедневных утренних совещаний с руководителями подразделений станции официально представил меня, посоветовал мне «спрашивать, спрашивать и спрашивать» и заверил, что на интересующие меня темы ответы будут подготовлены.

ЭКО: – Говорят, немцы очень педантичные люди. Это заметно?

– Конечно. Но такой объект, как АЭС, и требует именно этого. И здесь трудно определить границу между педантичностью и требованиями безопасности. Существует регламент всех операций и действий, весь этот регламент подробно описан в документах.

ЭКО: – Какое самое сильное впечатление от посещения Германии?

– Пожалуй, самые сильные впечатления были получены во время практики на АЭС. Первое – это то, что станция самостоятельно готовит и заключает договоры по всему ядерному топливному циклу, начиная от добычи урановой руды до загрузки реактора топливом, а затем по всем стадиям переработки отработанного топлива. В 1999 г. станция заключила 102 договора, большая часть из которых с известными международными фирмами («Siemens», «Fragema», «General Electric», BNFL и др.).

Второе – умение руководства и специалистов эксплуатировать станцию с сокращением всех необоснованных затрат. Они сумели в течение 4–5 лет уменьшить время проведения ежегодных планово-предупредительных ремонтов с 45–35 до 18–17 дней.

Причем в этот объем работ входит не только перегрузка активной зоны, но и полная ревизия всех систем и оборудования с разборкой каждого соединения. На период проведения таких ремонтов численность персонала увеличивается с 650 до примерно 2300 человек за счет приглашения сотрудников тех фирм, чье оборудование эксплуатируется на станции.

И третье – постоянное привлечение фирм-консультантов. Таких фирм в Германии немало. Нам сложнее в этом отношении, но приглашение сотрудников из фирм, изготавливающих оборудование, широко практикуем и мы.

ЭКО: – Что Вы получили в итоге от стажировки?

– На многие вопросы, которые были подготовлены еще до стажировки, я получил развернутые ответы. Эти ответы нашли отражение в копиях регламентных документов и официальных отчетов, которые мне было разрешено привезти с собой в Россию.

«Побилась, побилась я и ушла»

ЭКО: – Чему еще можно поучиться на германских предприятиях и были ли попытки после учебы что-то изменить на своем?

Л. М. КЛИМОВА, бывший начальник отдела снабжения АО «КОРС»:

– Наша месячная стажировка носила в основном познавательный характер, мы посетили около 15 предприятий из различных сфер. В группе были люди с предприятий разных отраслей. Нас очень радушно принимали, особенно восточные немцы. Они с ностальгией вспоминают о временах ГДР.

Из всех предприятий меня больше всего поразил новый молочный комбинат в Берлине. Ему всего три года. Там нас одели в одноразовую одежду, проинструктировали. И только после тщательного мытья рук в специальном растворе

Новая работа в ООО «Торгтехсервис», ведущий менеджер. Была возможность участвовать в руководстве подразделением предприятия, передать полученные знания коллегам. Полученные во время учебы знания вполне можно использовать в маркетинге.

Беспокоит отсутствие поддержки со стороны руководства. Тем более что я научилась работать по-новому. Обнаружила в себе потенциальные резервы, получила большой толчок к самосовершенствованию.

Из анкеты Л. М. Климовой

провели в цех по производству сыра. Было впечатление, что я попала в XXI век: все автоматизировано, работает всего два человека.

На другом крупном предприятии я спросила у начальника отдела снабжения: «Как у вас всего два человека со всем справляются? У нас потребовалось бы в десять раз больше». Их задача весьма конкретна – скажем, 15 июня в 12 часов дня на предприятии должны быть все нужные комплектующие детали. Так что немцы берут не числом, а умением переложить все на плечи машин, организовать работу так, чтобы были конкретные и выполнимые задачи.

После обучения меня назначили на новую должность – начальником отдела снабжения. В отделе было шесть человек, все они старше 55 лет. И когда пришла, я думала: «Вот сейчас горы сверну!» Ездил в командировки, привозила образцы новой обуви, новую оснастку (колодки), старалась... Но перемен почти не было. Руководящий состав в легкой промышленности во многом работает по старинке.

Побилась, побилась я, пытаюсь сделать так, как должно быть, и ушла, болезненно переживая свою неудачу. Теперь работаю ведущим менеджером на крупной оптовой базе по продаже отделочных материалов. Я бы не пошла, но у генерального директора, который меня пригласил, были большие планы по организации совместного с Индией предприятия по производству лакокрасочных изделий.

«Генеральный директор знает всех в лицо»

ЭКО: – Какие управленческие новшества, достойные применения, увидели за рубежом?

И. В. ВАХРУШЕВ, заместитель директора по экономике ОАО «Элсиб»:

– Месяц я был во Франции, проходил стажировку в торгово-промышленной палате одного из провинциальных городов. Там торгово-промышленная палата играет значимую роль. И бюджет у нее солидный, и вес в экономике города очень большой. При палате существует учебный центр, и обучение было хорошо организовано.

Президент палаты устраивал нам встречи с руководителями предприятий и с мэром города. В центре мне понравилась гибкая система обучения. Первая неделя была отведена на адаптацию, затем нам предложили скорректировать программу. В соответствии с нашими пожеланиями две недели нас познакомили с управленческим учетом, с их подходом и к бухгалтерии, и к финансам. Неделю слушали приглашенного специалиста, вице-президента по маркетингу автомобильной фирмы «Порше».

Во Франции наиболее интересным для меня был подход к управлению, поиску партнеров. Выбор партнера там – дело очень серьезное, одной встречей, тем более разговором по телефону, не обойтись. Надо 3–4 раза встретиться с будущим партнером, может быть, даже посидеть в ресторане, понять, насколько надежна эта фирма, и потом уже заключать договор. Поставки идут по часам, складов нет. Менеджер отвечает за надежность и точность поставки, и от поставщика должны быть на этот счет гарантии.

ЭКО: – Получили ли Вы представление о том, как Вашей фирме предприятию выйти на зарубежные рынки?

– На всех предприятиях, где побывал, спрашивал, какие требования предъявляют к поставщикам. Все директора отвечали, что они готовы работать с любой страной. Не редкость, когда поставки идут, например, из 80 стран, поэтому никого не дискриминируют. Главное – это качество поставляемой продукции и сроки поставки.

Увеличению экспорта мешают кое-какие особенности нашей психологии, менталитета. Например, один директор мне говорит: у меня негр из Африки стоит на конвейере, и

После учебы изменил подход к руководству подразделением предприятия, передаче полученных знаний коллегам, организации новых проектов. Шире используются методы коллективной работы.

Учеба мало помогла в общем менеджменте, но для маркетинга и финансового менеджмента была очень полезна. Перенял опыт решения маркетинговых проблем на предприятиях. И хотя был во Франции, знание английского языка очень пригодилось.

Из анкеты И. В. Вахрушева

он знает английский, без которого трудно работать во Франции, а вот генеральный директор из России приезжает вести деловые переговоры и не знает английского. Как я могу заключить с ним сделку? Если возникнут осложнения, я ему не смогу объяснить суть проблемы, он меня не поймет.

И еще поразил стиль работы директоров предприятий. Нас водили по цехам, представляли работающих, рассказывали о технологическом процессе. На предприятии, где работает 200 человек, оборот 30 млн дол., генеральный директор знает всех в лицо, всех рабочих называет по имени, знает все о членах семьи, даже о том, куда они поедут отдыхать в отпуск. Он говорит: «Утром выхожу в цех, рабочий точит деталь, хочу с ним поздороваться за руку, он предупреждает, что руки грязные». Отвечаю: «Ничего, руки потом можно помыть».

«Машины разгружаются прямо у конвейера»

ЭКО: – Такой стиль, наверное, нетрудно освоить и нашим директорам. А что думают директора на Западе о российских партнерах и о нашей продукции, как они оценивают возможности сотрудничать с Россией?

– Они говорят: «Рынок наш открыт, приходите, если желаете. Но в России, к сожалению, смутное представление об этом рынке. Приезжает директор из России с кучей прайс-листов, предлагает нам купить это, купить то, а потребности нашего французского рынка он не знает». Так что нам надо изучать рынки других стран, добиться высокого качества и поставлять точно в срок.

Мы были на заводе «Пежо», 11 тыс. человек работает, склада нет, запас деталей на 8 часов работы. У них нет даже счетов-фактур – они присылаются по электронной почте.

А что у нас? Отгрузили продукцию, и когда этот груз придет по железной дороге в Германию, во Францию – в этом месяце, в следующем? На этот процесс мы не можем никак влиять. Французам такие поставки не нужны.

В Европейском экономическом сообществе совсем другой подход к ответственности за продукцию, у них это на-

зывается «тяжесть ответственности». Моя продукция нанесла кому-то вред, я отвечаю в полной мере за этот вред. Тяжесть ответственности перенесена с того, кто использует продукцию, на изготовителя.

Машина с комплектующими подъезжает и разгружается прямо у конвейера. Детали без проверки сразу идут на сборку автомашин. Если что-то в них не работает, все претензии по браку выставляются поставщику, это укор на всю жизнь, от его продукции откажутся навсегда! Поэтому наша продукция не выдерживает западных требований. У них мера ответственности совсем другая.

Иск направляется сразу изготовителю. Российский изготовитель, поставляя свою продукцию на французский рынок, тоже будет нести за нее полную ответственность. У нас же в России сначала через суд снимут деньги с «крайнего» (продавца), а потом он должен представить иск своим партнерам.

И еще важный момент – сроки освоения. Они не могут позволить себе раскручиваться с новой продукцией и выходить на рынок 2–3 года, потому что за это время появятся конкуренты и вытеснят эту продукцию еще до того, как она станет рентабельной. Поэтому сроки выхода на рынок новой продукции сжаты до нескольких месяцев.

У нас примитивный подход: купите что-нибудь, а западному рынку ничего не надо. Мы предлагаем: давайте мы свою продукцию на месяц раньше поставим. Но этого тоже не надо, зачем им складские расходы? Полученная продукция должна через два часа уйти в другую страну. Мы не можем выдержать требования их рынка, потенциал для нашей торговли с ними очень мал.

«У нас профессиональные знания не хуже...»

ЭКО: – После учебы пытались ли Вы что-нибудь применить у себя на предприятии?

И. В. ВАХРУШЕВ:

– Я вместе с нашим финансистом сделал инвестиционный проект – расширение производства турбогенераторов

на «Элсибе». Он победил на областном конкурсе проектов и получил финансовую поддержку от областной администрации на 2001–2002 гг.

И в этом проекте есть раздел маркетинга, в него я включил свою дипломную работу «Стратегия борьбы с конкурентами на “Элсибе”»*. В областной администрации отметили, что за все время работы с проектами никогда не видели столь развернутого плана маркетинга с расчетами действий конкурентов.

ЭКО: – Часто говорят, что у российских менеджеров не хватает знаний, менталитет нерыночный. Вы почувствовали это по отношению к себе во время стажировки?

А. А. ФИНАШИН, «Сибавторезерв», региональный представитель:

– Я был практикантом в отделе продаж теплосчетчиков и вполне вписался в требования предприятия.

Нежестко ведут себя наши руководители, а там – жестко, условия поставили, и не очень церемонятся с теми, кто не выполняет их. Я был на предприятии, где работает 300 человек, оборот очень большой – более 100 млн марок. Так вот там выяснилось, что они думают: российские менеджеры рыночных условий не знают. Когда ты говоришь что-то по делу, они думают: «Вот приехал человек из социализма, и еще что-то говорит». Ты должен лишь сидеть и слушать.

ЭКО: – Что-то новое Вы заметили в организации производства за рубежом?

В. А. ГОЛУБКОВ, директор фирмы «Профессионал-аудит»:

– Мы одними из первых поехали на стажировку за рубеж, и по причине плохой согласованности между московской комиссией и германской стороной был плохо проработан вопрос с конкретными предприятиями для стажировок. Предложили предприятия, которые не совсем отвечали моим потребностям. Но, несмотря на плохую согла-

* См.: ЭКО. 1999. № 5.

сованность в начале командировки, германская сторона сделала все возможное, чтобы мы получили максимум информации. Особенно понравилось то, что они были настроены на установление тесного и долговременного сотрудничества.

В этот раз на стажировке я был на предприятии по пошиву одежды. Очень большая разница по сравнению с нашими предприятиями: они стремятся предсказать, что в сезоне будет востребовано.

Само это предприятие ничего не производит, продукцию делают в восточных странах, которым предприятие полностью диктует свои условия. И если кто-то их не выполнил – от его услуг отказываются. Собственно, это не предприятие, а просто большой склад, на котором распределяют полученную продукцию – и все. Чисто посреднические дела.

Реплика: – В фирме «Саламандра» такая же система, дизайн-центр создает модели и образцы, потом заказы размещают в Югославии, Китае и других странах, где дешевая рабочая сила. Российские предприятия тоже включены в подобную систему. Об этом можно судить хотя бы по тому, что в прошлом году из России, например, было вывезено 250 тыс. мужских костюмов.

В. А. ГОЛУБКОВ: – Отношения наших изготовителей с таможенными органами довольно сложны, долгий процесс оформления. В западных странах практически нет никаких преград для экспортеров. Все компьютеризировано, товар пришел или пошел за рубеж, у них происходит все автоматически и быстро по сравнению с тем, сколько времени мы тратим на эти дела.

У нас на предприятии заказчику три дня надо ходить по всем инстанциям, чтобы найти товар, потом человек плюнет и скажет: больше я сюда не приду. Здесь же если какой-то товар заинтересовал – тут же на экране компьютера видно: он на такой-то полочке лежит, пожалуйте, смотрите.

В целом же могу сказать, что у нас профессиональные знания не хуже, чем у зарубежных специалистов.

Отношения у них между людьми совсем другие. Заблудились мы где-то в городе, подъезжаем к полиции. Они предложили ехать за ними, по всему городу провезли, вывезли

на трассу, рукой помахали – до свидания! Попробуй обратиться с таким же вопросом к нашим гаишникам – им просто некогда с нами возиться и думать о такой ерунде.

ЭКО: – Прошло полтора года после Вашей учебы, как Вы чувствуете – меняется что-нибудь?

К. В. МАРЬЕВ, зав. отделом стратегического планирования АО НЗХК:

– Отрасль, в которой мы имеем честь трудиться (Минатом), – довольно консервативная. И это не случайно. Слишком велика может быть цена ошибки, непродуманного решения... Поэтому последствия любых изменений должны быть сначала адекватно оценены, проанализированы, а уж потом – последовательно внедрены в жизнь.

С другой стороны – серьезные изменения (реорганизация структуры управления, перераспределение и введение новых функций и задач) требуют сплоченной команды, или, если хотите, изменения философии бизнеса. На мой взгляд, этот процесс сейчас и происходит.

Реплика: – На НЗХК специально создали лабораторию стратегического планирования, создали под людей, которые обучались по Президентской программе...

После обучения в группе маркетинга НГУ был приглашен в новую структуру – лабораторию стратегического планирования. Спустя год назначен начальником лаборатории.

После учебы произошли изменения и в подходе к решению задач предприятия: в установлении деловых контактов с зарубежными коллегами, к участию в разработке планов развития предприятия, организации новых проектов. Шире используются коллективные методы работы.

Полученные знания применяются в маркетинге, управлении персоналом.

За рубежом стажировался в фирме, занимающейся маркетингом в ядерном бизнесе. В области методов управления самое большое впечатление – относительная простота и алгоритмы методов управления в различных критических ситуациях. Но стажировка в течение месяца (3 недели – теория и неделя – практика) не дает эффекта в плане приобретения практического опыта, механизмов реализации новых проектов.

Из анкеты К. В. Марьева

К. В. МАРЬЕВ: – Скорее, не под людей, а под решение определенных задач. Насколько мне известно, идея создания такого подразделения вынашивалась еще до начала нашей учебы.

Стратегическое планирование – своего рода амортизатор между существующим состоянием предприятия и прогнозируемыми изменениями внешней среды (конкуренция, финансово-экономические, социально-политические факторы и др.). Суть его – с одной стороны, максимально использовать и наращивать свои конкурентные преимущества, с другой – демпфировать негативные изменения внешнего окружения предприятия.

«Все знаю, а как начать?»

ЭКО: – И все же что конкретно дает учеба по Президентской программе для работы?

О. А. АНДРЮЩЕНКО, заместитель директора ООО «Универсальная ярмарка “Сибирские товары”»:

– Наша фирма выходит с товарами новосибирских предприятий на рынки городов Сибири, Урала. Все шире осваиваем Сибирь, выезжаем на ярмарки. Познакомились со всеми родственными предприятиями и часто с ними общаемся. Проводим маркетинговые исследования, прежде чем давать продукцию в тот или иной город.

Но сначала было такое паническое состояние, когда не знала, с чего начать. Я посмотрела все свои записи, так этого и не поняла. Все знаю, а как начать? Вот хотелось бы побывать на специальном занятии на эту тему.

«На рынке главное – риск»

Л. В. НОЧЕВНИК, бывший сотрудник фабрики сбыта «Северянка», сейчас – «Новосибирскмебели»:

– Я стажировалась на швейном производстве. Самое большое впечатление – от посещения крупнейших европейских ярмарок, где происходили презентации фирм и их продукции. На одной ярмарке была представлена коллекция,

которая будет продаваться летом 2000 г. Очень много информации получила и по сырью, и по цветовой гамме, и по ассортименту.

В Германии сохранилось звено оптовой торговли. Пять или шесть домов моды, где каждая фирма имеет свое представительство. Там торговля работает совсем иначе. Летняя коллекция продается по 4 августа, а с 5 августа будет только осенняя. Торговля делает накрутку до 150%, и от 80 до 120% рентабельности закладывает производитель.

В одной фирме я работала в отделе маркетинга, но маркетинг там – конкретный сбыт, отдел принимает заказы и отслеживает их выполнение.

Главных отделов три – по видам изделий: легкая одежда, комплекты одежды, верхняя одежда. Вот этот последний отдел приносит 80% прибыли. Каждому отделу спускается бюджет, и он функционирует как бы самостоятельно. Производства как такового фактически нет, производственный отдел ищет заказчиков. Если отдел нерентабельный, его закрывают. Руководство – отец и два сына – вмешиваются в работу только того отдела, который дает 80% прибыли.

В Германии товар производится под конкретную торговую марку. Один и тот же товар различается по цене, через дорогу перейдете – там другая цена на этот же товар, потому что один магазин обслуживает состоятельных клиентов, а другой – всех остальных.

У меня гардероб был весь от «Северянки». Они замирали, глядя на меня, спрашивали: «Это вы сами делаете?» Руководители фирмы очень быстро поняли, что наша «Северянка» – конкурент, и закрыли передо мной все двери. Они убедились, что российские швейные предприятия не могут конкурировать с ними только в двух нишах – дорогая одежда и одежда для отдыха и спорта. В остальном наши товары – вполне конкурентоспособны.

Я перешла на другую работу – из швейной отрасли в мебельную, но считаю, что смогу применить полученные знания, потому что важны системность, стратегический взгляд, которые мы получили во время обучения в НГУ.

К. В. МАРБЕВ: – Интересен менеджмент в том, что касается управления персоналом. В нашей группе был финансовый директор с Самарской птицефабрики. Он все спрашивал о материальном стимулировании работников, а ему отвечали: «Зачем? Что, если человека стимулировать, он произведет продукции в два раза больше?!» Психология советского человека – если будут платить больше, то я буду работать лучше. А на Западе не понимают, зачем человека стимулировать, когда есть зарплата.

И. В. ВАХРУШЕВ: – У нас государство постоянно меняет правила игры, финансовый рынок рухнул. Государству верить нельзя. С партнерами легче договориться, чем с государством. За границей фильмы снимают про русскую мафию.

Из анкет слушателей группы маркетинга

Опрос показал, что из 10 «студентов» 6 получили новую должность, но из них 4 – не на своем предприятии.

Изменились ли используемые Вами методы решения задач на предприятии после обучения?

Большинству не удалось привлечь новых инвесторов, совершенствовать методы управления предприятием. Многие стали участвовать в разработке планов развития предприятия, в руководстве подразделениями предприятий, передают полученные знания коллегам.

Что оказалось наиболее полезным во время зарубежной стажировки?

Примеры из деятельности западных предприятий. Их подход к управлению предприятием. У некоторых «студентов» повысилась внутренняя самооценка, привезенные документы помогли многое применить на своем предприятии. Многим удалось установить деловые контакты с зарубежными коллегами и коллегами, обучающимися по Президентской программе, с других предприятий и регионов страны.

Подготовила к публикации Татьяна БОЛДЫРЕВА



Прошлое и настоящее вменённого налога

В. В. СОКИРКО,
член Общества защиты осужденных хозяйственников
и экономических свобод,
Москва

16 мая 2000 г. перед зданием московской мэрии состоялся многочисленный митинг рыночных торговцев, протестующих против ввода в действие постановления правительства Москвы «Об упорядочении торговли на московских рынках». Согласно этому документу, часть популярных рынков должна быть закрыта навсегда или на длительную реконструкцию; а все торговцы, даже на открытых лотках, под угрозой больших штрафов должны иметь специальные карточки продавца на каждое рыночное место и использовать при продажах контрольно-кассовые аппараты.

© ЭКО 2000 г.



Как объясняли в толпе, многие рынки объявили забастовку протеста.

Над головами участников реяли лозунги: «Рынки нужны москвичам», «Свободу частному предпринимательству», «Нет – закрытию рынков», «Нет – карточкам продавца», «Правительство хочет превратить рынки в зону строгого режима», «Задушите нас – задохнетесь сами», «Каждому чиновнику – по ККМ»¹, «Москва – зона сплошного беззакония», «Лужков и К⁰ сокращают миллион рабочих мест», «Лужков – вчера 90%, сегодня – 60%, завтра – позорная отставка», «Президент, обуздай мэра, защити нас от бесчинств московских властей».

Люди скандировали: «Хватит нас дурить, хотим как люди жить», «Гитлер татуировал номера на руках, Сталин писал номера на спинах, вы – нас теперь штрих-кодируете!»

Самым выразительным мне показался вот такой незатейливый стишок:

«Мы вам ничего не должны,
Вы нам ничего не давали,
Ничем вы нам не помогли,
А только мешали и брали».

В этих слабо рифмованных словах звучит музыка появившегося в Москве третьего сословия, точнее, возродившегося свободного торгового народа Новгородской Руси, который был всегда способен достойно разговаривать с властью. Мог отказать в доверии: «Иди, князь, от нас. Будь ты сам по себе, а мы сами по себе». Или, напротив, выразить свое верховное доверие, заключив с князем свободный договор.

Так чем так плоха идея цивилизованной торговли на лотках с карточками продавцов и электрическими кассовыми машинами?

Ответ прост: не из теории, а из жизни рыночный народ знает, что любое усиление властного контроля означает

¹ Контрольно-кассовая машина.

прежде всего усиление чиновничьего произвола и необходимости откупаться от него взятками. Отсюда лозунги: «Хотим платить налоги, а не взятки» и еще конкретней: «Да – вмененному налогу, нет – ККМ».

За последние годы чиновники и средства массовой информации предприняли много усилий, чтобы опорочить идею замены всех видов платежей и контроля над мелким бизнесом одним видом платы за место или одним заранее уплаченным общим налогом (как называли его в старину – «годовой патент») на заранее определенный («вмененный») доход.

Способ такого налогообложения известен очень давно (это разновидность главного в древней Руси подушевого налога). Он выгоден рыночному люду прежде всего своей простотой и независимостью от чиновников, если, конечно, купишь у города положенный патент. Начиная свое самостоятельное дело, любой из граждан понимает, что он нуждается не только в первоначальном капитале на оборудование, на аренду помещений и т. п., но и в средствах на оплату необходимых услуг государства, и принимает свое решение о начале дела. Заплатив стоимость годового патента, предприниматель тем самым заключает с властями свободный договор.

Величина стоимости патента определялась не заумными расчетами, а житейски просто. Если она была завышена, люди не шли в такой вид бизнеса (как говорится, «голосовали ногами»), что уменьшало общую массу взимаемых налогов. Если он был занижен, число занимающихся этим видом бизнеса начинало превышать нормальный уровень, обезлюживая другие сферы бизнеса, нарушая тем самым общие правила справедливого налогообложения. Для исполнения же последних от властей нужно только одно: не слишком доверять расчетам своих советников, а наблюдать действительность и прислушаться к голосу самих рыночников.

К сожалению, региональные российские власти (включая московские) слишком своекорыстны, чтобы следовать этим простым правилам. Чиновники сделали все, чтобы извратить смысл патентного налогообложения. По их разъяснениям, выкупив патент, предприниматель все равно был

обязан вести полную отчетность перед властями, чтобы в конце года доплачивать все остальные налоги. Патент в этом случае превращался лишь в разновидность дополнительного кредитования государства, никак не защищая предпринимателя от чиновничьего вымогательства. Но вот оказывается, что вытравить до конца из предпринимателей требование справедливого и стабильного (договорного) налога в виде годового патента или ежедневного рыночного сбора не удается.

Как известно, первая попытка заставить всех торговцев без исключения поставить свои продажи под неусыпный властный учет через контрольно-кассовые аппараты была предпринята российскими властями еще в 1997–1998 гг., что вызвало на рынках волну протестов и забастовок, привело к возникновению различных комитетов защиты и предпринимательских профсоюзов, зародило традицию сопротивления. В Москве было создано региональное общественное движение рыночной торговли и малого предпринимательства (ОДРТ), ставшее организатором и того митинга, о котором говорилось вначале.

Тогда рыночники одержали частичную победу. Неожиданно поумневшая власть отступила, требование применения контрольно-кассовых машин было снято с лоточников, самого многочисленного вида рыночных торговцев. И полтора года по всей России власть об «упорядочении» рынков не вспоминала: ведь в пору перевыборов не до ссор с избирателями.

Но выборы прошли, и вот власть снова возвращается к идее установления полного фискального и иного контроля над всеми без исключения.

Кстати, формально митинга рыночных торговцев – не было. Как объяснили его организаторы, власти Центрального округа в последнюю минуту разрешили им только молчаливый пикет, выдвинув в оправдание запрета смехотворный аргумент: «Митинг будет мешать работе учреждений». Какое же учреждение при этом имелось в виду? По-видимому, лишь сама мэрия, чиновникам которой интересы и мнения управляемых ими москвичей, конечно же,

мешают. За день до этого я звонил в Департамент потребительского рынка правительства Москвы, и там мне твердо заявили, что ни о каком Движении рыночной торговли и митинге они не знают.

А впрочем, я неправ. Люди «от власти» явно присутствовали в бурлящей толпе, но, как говорится, «инкогнито», под видом «обычных граждан», которым почему-то очень нравятся контрольно-кассовые аппараты и «порядок на рынке»... Когда вокруг них в считанные секунды собирались люди, жаждущие высказаться и поделиться своими горячими возмущениями и язвительными аргументами, они начинали миролюбиво отступать: «Ну что вы, женщина (мужчина), я обыкновенный человек и тоже считаю, что все это несвоевременно, но в принципе и кассы, и порядок на рынках нужны, для вашей же пользы...»

Моложавые крепкие парни в куртках, по виду явно из охранников, получили скорое подкрепление в виде столь же крепкого, но более зрелого возраста улыбчивого мужчины лощеного вида, который охотно вступал в споры о необходимости порядка и учета, упирая на опыт своего управления торговлей в некоей коммерческой структуре. На вопросы о своем прошлом он отвечал правду – служба... О настоящем выдавил еще точнее: «Специалист по кризисным ситуациям». И что интересно, «простые рыночники» (впрочем, известно, что большинство хозяев рыночных мест сегодня – это люди с высшим образованием) сразу стали терять интерес к разговору, как только поняли: перед ними стоят все те же наследники чекистов из Конторы Глубокого Бурения.

И неважно, кого они сейчас обслуживают, главное, что это не прохожие, а разведчики власти, получившие задание провести полевой зондаж настроений людей и дать властям конкретные рекомендации о том, как лучше справиться с ситуацией. Не обращая внимания на маломощные протесты, изолировав отдельных смутьянов, чтобы быстрее провести очередную шоковую операцию закабаления («обуздания») или временно отступая, действовать более постепенно и аккуратно.

Никакого сомнения в собственной правоте у них не чувствовалось, никакого внимания к сути людских аргументов не замечалось. Конечно, есть объективные трудности – у торгующих мелочевкой бабулек никогда не будет денег на ККМ, а сами ККМ ломаются на открытых лотках, требуют электропитания, да мало ли чего. Но все проблемы можно решить, раз государству надо. Ракеты или даже автоматы АКМ посложнее машинок ККМ, а ничего – везде против врага работают...

И правда, Е. Бехчанова в статье «Атака на уличных торговцев с использованием ККМ (Известия. 15.05.2000 г.)» сообщает, что в Москве уже завели «127 техцентров по обслуживанию ККМ, где каждый торговец может купить аппарат задешево (всего 50–120 дол.), в рассрочку и платить всего по 150 рублей в месяц за обслуживание. Полная гарантия надежности. Система защиты данных в ККМ разработана при участии специалистов самого ФАПСИ, фискальная память в ККМ хранится три года даже при замене источников питания...» Замечательная машина для налогоплательщиков! А что торговцы ее не хотят – так что ж – Петру тоже приходилось боярам и купцам бороды резать. Рано или поздно, но все к порядку привыкнут.

В их спокойной вежливости сквозило холодное презрение. «Куда вы, бараны, денетесь от учета? Всегда мы вас учитывали и пасти будем, как ни прыгайте».

...Если хорошо подумать, придется вспомнить и с тоской убедиться, что исторически сила на их стороне: в самодержавной московской России государство всегда относилось к людям лишь как к подданным, подлежащим строгому учету и контролю для наложения на них тягла (ярма, ига). И конечно, без всякого людского на то согласия или тем более договора. Родоначальником традиции можно считать пришедших на Русь монголов и их верного союзника князя Александра Невского. Когда после военного разгрома монголы прислали в русские города специальных численников для установления размера налагаемого на них налогового ярма, этому требованию не подчинился прежде всего свободолюбивый и торговый Великий Новгород.

Его народ не захотел согласиться, чтобы его, как скот, считали по головам и изгнал присланных монгольских (китайских) численников. Но был тут же усмирен князем Александром Невским. Как оказалось, навсегда.

По свидетельству летописи, этот великий воин и смутьян «оному очи вынимаша, оному носа урезавши, кто на зло повел». Потом он подавлял бесчисленные антимонгольские восстания, вбивая в русские головы незыблемое правило: «Не подобает на Руси жить, хану в Орде (потом стало – царю в Москве) не поклонившись». Были и предсмертная поездка на поклон в Китай, и посмертное причисление православной церковью к лику «святых благоверных князей»...

Так и повелось. Кто бы из наследников Александра Невского какие бы реформы ни проводил в России, от идей всеобщего учета и тотального контроля ни один не отказывался: ни Иваны Третий и Грозный с их византийским наследством, ни Петр Первый с его западничеством, ни даже самый радикальный из мечтателей – Ленин, прямо провозгласивший: «Социализм – это учет».

Значит, не откажутся от потуг на всеобщую прозрачность и учет подданных и нынешние власти (мы обязаны это знать). Но такое горькое знание диктует освобождающемуся народу не прекращение сопротивления, а готовность к очень длительной, может быть, на века, борьбе. Ведь как ни древни на Руси корни монгольского учета, сама Русь со своей свободой и торговлей еще древнее и изначальнее. И потому конечная победа над властными умниками будет именно за народом и его правом на неприкосновенность личной и деловой жизни. Рано или поздно, но за ним.

Я даже уверен, что эта победа придет не очень поздно, если, конечно, у народа появятся верные лидеры, непотопляемая организация, неуничтожимые традиции борьбы за свои права. Уже выходящий к публичной политике, рыночный народ заслуживает таких лидеров, организации и традиции. Бог им в помощь.



Размышления о прогрессивных технологиях

А. И. ТАТАРКИН,
директор Института экономики Уральского отделения РАН,
О. А. РОМАНОВА,
Р. И. ЧЕНЕНОВА,
М. Г. ФИЛАТОВА,
сотрудники института,
Екатеринбург

Во многих республиках, краях и областях РФ разработаны концепции промышленной политики, приняты соответствующие законы. Проведенный нами анализ этих законов свидетельствует, что само понимание промышленной политики, ее основные принципы, механизм, сроки реализации крайне противоречивы.

«Нельзя думать о настоящем мимо будущего»

Региональная промышленная политика, по нашему мнению, это система отношений между территориальными властными органами и хозяйствующими субъектами в деле обеспечения эффективной работы предприятий региона и формирования конкурентоспособного промышленного комплекса.

Кризисная ситуация как в России, так и в отдельных ее регионах вносит серьезные коррективы в разработку региональной промышленной политики. Безальтернативный вариант формирования современного технологического



уклада, например, в экономике Урала за счет приоритетного развития высокотехнологичных производств, наукоемких видов продукции нереализуем во время кризиса.

Нецелесообразно разрабатывать региональную промышленную политику только на 2–4 года, как это предусмотрено во многих областных законах о промышленной политике. Известен афоризм Н.В. Гоголя: «Нельзя думать о будущем мимо настоящего». Сегодня его можно перефразировать следующим образом: «Нельзя думать о настоящем мимо будущего».

Причины катастрофического финансового положения многих предприятий различны. В группу так называемых «кризисных отраслей» попадают собственно кризисные отрасли (старые отрасли), вступившие в кризисную фазу своего жизненного цикла (черная металлургия, угольная промышленность, деревообрабатывающая, текстильная, тяжелое машиностроение).

Но к этой же группе относят и высокотехнологичные, молодые отрасли ВПК, аэрокосмическую промышленность, предприятия микроэлектроники. Данные отрасли перспективны, но примыкают к группе кризисных отраслей по своим финансовым показателям.

Стратегия промышленной политики

Различие причин негативных тенденций в развитии «кризисных отраслей» предопределяет специфичность способов их преодоления. Первая и вторая группы отраслей требуют разных видов государственной поддержки. Старые отрасли нуждаются в новой технологической основе, ликвидации устаревшего оборудования, свертывании ряда производств. Наукоемким же отраслям необходимо создать благоприятные условия для их роста.

Стратегическая цель промышленной политики на ее долгосрочном этапе – создание конкурентоспособного промышленного комплекса в регионе, который усилит вклад промышленности в решение социально-экономических проблем территории. Это качественно обновит промышленный

потенциал региона, подготовит переход к инновационному типу развития промышленности.

Особенности сформировавшейся отраслевой и институциональной структуры промышленного комплекса индустриальных регионов, сложившаяся там экологическая ситуация, имеющийся научно-технический и производственный потенциал позволяют определить следующие стратегические направления региональной промышленной политики:

- ❑ внедрение наукоемких и ресурсосберегающих технологий, экологизация производства;
- ❑ освоение на территории региона конкурентоспособных производств, развитие уже существующих высокотехнологичных предприятий;
- ❑ внедрение современных методов и систем управления качеством;
- ❑ укрепление кадрового потенциала промышленности;
- ❑ снижение негативных социально-экономических последствий структурной перестройки промышленности, конверсии ВПК;
- ❑ формирование инфраструктуры, в том числе инновационной;
- ❑ создание законодательной базы для обеспечения конкурентоспособности промышленности.

Поддержка прямая и косвенная

Анализ ресурсных возможностей, в частности, Свердловской области показал, что на этапе промышленной политики, предусматривающем стабилизацию экономического положения предприятий, следует ориентироваться на такие источники развития, как собственные природные ресурсы. На этой территории производится более 30% российской меди, 80% бокситов, около 15% черных металлов. Область располагает богатыми лесными ресурсами.

На этом этапе предусматривается поддержка базовых экспортноориентированных отраслей. Однако местное сырье и

материалы, дешевая рабочая сила, минимальные затраты экологического характера – это конкурентные преимущества низкого порядка. Они отличаются малой устойчивостью и не способны обеспечить долговременные преимущества.

Свердловская область обладает также уникальными технологиями и продукцией, высоким научным потенциалом, высококвалифицированными специалистами, современным менеджментом, т. е. конкурентными преимуществами высокого порядка. О развитии элементов современного технологического уклада свидетельствует систематизация важнейших научно-технических разработок и технологий, внедряемых на предприятиях области.

В Свердловской области выделены в настоящее время 100 важнейших научно-технических разработок для освоения на промышленных предприятиях в ближайшие годы. Их финансирование, а также поддержка инвестиционных проектов в ряде отраслей промышленности ведутся с использованием средств областного и федерального бюджетов, в основном это касается ВПК.

Некоторую прямую госбюджетную поддержку получают проекты в области гражданского машиностроения, энергетики и транспорта, черной металлургии. Косвенную поддержку в ближайшие два года получают некапиталоемкие проекты, которые могут быть реализованы за счет средств предприятий, прежде всего цветной металлургии, легкой промышленности, а также лесопромышленного комплекса.

Помимо конкурентных преимуществ низкого и высокого порядка учитывается конкурентоспособность территории. Необходима диагностика не только состояния ее промышленного комплекса (специализация, диверсифицированность, темпы роста), но и состояние экономической среды (все виды инфраструктуры, экологическое состояние, качество трудовых ресурсов). Следовательно, при разработке механизмов реализации промышленной политики надо видеть специфику каждой из территорий субъектов РФ.

Приоритеты промышленной политики на этапе стабилизации

После кризиса для индустрии характерен острейший дефицит инвестиций. Поэтому важно знать рентабельность объектов, получающих государственную поддержку. Уровень рентабельности показывает возможности предприятий по самофинансированию расширенного воспроизводства и улучшению качественных параметров производственной базы.

Выбор объектов господдержки на стабилизационном этапе определяется также комплексной оценкой состояния предприятий с учетом их социальной значимости. У нас разработана методика рейтинговой оценки, позволяющая классифицировать предприятия не только по финансово-экономическим параметрам, но и с учетом роли предприятий в экономическом комплексе региона, социальной нагрузки на предприятия.

Выявление структурообразующих предприятий, разработка стратегии их развития и формирование на этой базе структурообразующих схем, реализующих корпоративную стратегию, – реальная основа для поддержки таких промышленных предприятий. Такая поддержка ведет к оживлению хозяйственного комплекса в целом.

Приоритетными направлениями промышленной политики на стабилизационном этапе в Свердловской области признаются:

- содействие металлургии как экспортоориентированной и базовой отрасли для других отраслей хозяйственного комплекса территории;
- стимулирование увеличения объемов экспортных поставок продукции цветной металлургии, предотвращение или смягчение антидемпинговых угроз по экспорту алюминия и меди;
- развитие внутреннего рынка, формирование системы защиты отечественных производителей металлопродукции на внешнем и внутреннем рынках;

- совершенствование и развитие межотраслевых ценовых соглашений;
- создание условий для воспроизводства сырьевой базы металлургии;
- развитие взаимовыгодного сотрудничества и скоординированных действий на внешних рынках, прежде всего на рынках СНГ.

Трансформация структуры производства – «без руля и ветрил»

В долгосрочном плане промышленная политика должна учитывать, что ведущими становятся наукоемкие отрасли, способные производить конкурентоспособную продукцию на мировом рынке. Основой развития этих отраслей является инновационный потенциал территории.

Другая группа отраслей, приоритетных с точки зрения долгосрочной перспективы, – те кризисные отрасли, которые характеризуются низким технологическим уровнем, избытком производственных мощностей, невостребованностью их продукции на мировом рынке. Более двух третей уральских предприятий, входящих в эту группу, нуждаются в перепрофилировании и испытывают серьезные финансовые трудности.

Свертыванию или ликвидации подлежат предприятия, не обладающие потенциалом для производства конкурентоспособной продукции даже после реструктуризации, при условии, что этот процесс не создаст существенных социальных проблем и не окажет негативного влияния на национальные, региональные интересы и безопасность.

Промышленная фирма занимает в механизме реализации промышленной политики двойственное положение. С одной стороны, она выступает как объект регулирующего воздействия со стороны государства, с другой – как субъект механизма реализации промышленной политики на микроуровне.

Проблема взаимодействия государства и рынка, определения оптимального сочетания их влияния на экономику в

период преодоления структурного кризиса становится особенно актуальной.

Страх перед командно-административной системой, попытки оградить страну от возрождения абсолютной власти государства в отечественной экономике привели к вполне объяснимому, но, к сожалению, опасному отказу от стратегического регулирования важнейших экономических процессов.

Вместо того чтобы искать оптимальное соотношение между рыночным механизмом и государственным регулированием, процесс структурных преобразований оставили «без руля и ветрил». В результате трансформация промышленной структуры в России катастрофически отстала от аналогичного процесса в передовых странах мира.

Кадры решают все

Численность населения Свердловской области в 1999 г. была 4 млн 640,6 тыс. человек. Экономически активное население составляет 47,4% от общей численности, из него работающие в отраслях экономики – 36,5%. В промышленном секторе происходит снижение занятости, в том числе за счет передачи объектов социальной сферы в муниципальные образования.

Вместе с тем в промышленности высока текучесть кадров. Уход с предприятий квалифицированных работников и специалистов затрудняет формирование высокопрофессионального кадрового ядра, способного осваивать производство конкурентоспособной продукции.

Кроме того, на предприятиях значительна доля работников предпенсионного и пенсионного возраста (10–11%). Тенденция старения персонала и снижения его профессионально-квалификационного уровня требует оптимизации и возрастной структуры кадров.

Территориальная мобильность рабочей силы низкая – из-за отсутствия полноценного рынка жилья и его дороговизны. Поэтому необходимо развивать системы закрепления кадров на предприятии, а также создавать новые модели управления персоналом.

Основные направления решения кадровых проблем:

- разработка областной целевой программы по подготовке и переквалификации кадров, в том числе высвобождаемого персонала, включая подготовку антикризисных управляющих на базе Уральского государственного технического университета;
- разработка на каждом промышленном предприятии программы работы с кадрами, направленной на повышение квалификации, мотивации трудовой деятельности, на обучение и адаптацию персонала к новым рабочим местам;
- реструктуризация высшего и среднего специального образования с ориентацией на потребности производства.

С учетом всех освоенных капитальных вложений...

Активизация инвестиционной деятельности, расширение масштабов инвестирования промышленного комплекса – ключевое условие инновационно-технологического развития региона, роста эффективности и конкурентоспособности промышленности области.

Амортизационный фонд (23,8 млрд руб. в 1997 г.) используется для инвестирования промышленности всего на 11%. Уровень использования этого фонда по отраслям меняется от 0,6% (легкая) до 18,5% (топливная промышленность). Такая ситуация вызвана как хронической нехваткой оборотных средств, так и отсутствием у предприятий экономически оправданной политики начисления амортизации.

Только на предприятиях машиностроения, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, промышленности строительных материалов, легкой промышленности доля амортизации в структуре затрат на производство равна среднеотраслевым показателям. Во всех других отраслевых комплексах она заметно ниже среднего по России уровня при большей изношенности основных средств.

Фонд накопления (1,2 млрд руб.) используется на инвестиционные цели примерно на 50%, что свидетельствует об отсутствии стимулов и гарантий возврата инвестиций. Вместе с тем по ряду отраслей промышленности (ТЭК, черная металлургия, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная) объем фактического использования собственных средств превышает размер фонда накопления.

Это говорит о том, что у предприятий есть стратегия инвестиционной деятельности и что доля средств из прибыли, направляемых на инвестирование производства, больше средней.

Привлеченные средства колеблются по страховым организациям от 710 до 1,4 млрд руб., по кредитным ресурсам банков – от 120 до 300 млн руб. Совокупный инвестиционный потенциал промышленности Свердловской области оценивается примерно в 26 млрд руб.

Фактически для приобретения и создания основных фондов в промышленности области затрачивается 3,5 млрд руб., т. е. возможности инвестиционного потенциала промышленности реализуются всего на 14%, а с учетом всех освоенных капитальных вложений (включая инвестиции в социальную сферу) – на 20%.

Государство может и «помогать» отсталости

Инвестиционные источники должны использоваться более интенсивно и эффективно для развития региональной промышленности. Для повышения инвестиционной активности необходимо:

- ✓ ввести особый режим учета движения амортизационных средств предприятий и средств, освобождаемых от налогообложения в связи с их инвестиционной направленностью;
- ✓ развить систему инвестиционных счетов, накапливаемые на них деньги должны быть направлены исключительно на капитальное строительство и закупку оборудования;

- ✓ ограничить эмиссию ценных бумаг, привлекая средства на производственные капиталовложения с их накоплением на инвестиционных счетах;
- ✓ сформировать целевой механизм привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов под программы реструктуризации и развития промышленных предприятий региона;
- ✓ освободить от налогообложения прибыли предприятий, направляемые на производственные цели и НИОКР;
- ✓ создать специальные институты развития, обеспечивающие финансирование инвестиционных проектов на льготных условиях и пользующихся государственной поддержкой;
- ✓ сформировать региональный фонд содействия научным исследованиям за счет частичных отчислений предприятий в отраслевые фонды;
- ✓ содействовать беспошлинному ввозу оборудования;
- ✓ установить дополнительные льготы и правовые гарантии для инвесторов.

Несмотря на наличие в России мощного инновационного потенциала, в начале 1998 г. она занимала последнее место по индексу прогрессивных технологий среди 49 стран, на долю которых приходится 94% производимого в мире валового продукта. Не стимулируя внедрение прогрессивных технологий, государство будет лишь закреплять, а в дальнейшем – углублять технологическую отсталость отечественной промышленности. Участникам нововведенческой деятельности на каждом этапе инновационного процесса необходимо оказывать помощь в наиболее подходящей для каждого из них форме.

Основные направления государственной инновационной политики:

- * поддержка малых инновационных предприятий, крупных инновационно активных гражданских и оборонных предприятий;
- * укрепление кооперации науки и производства;
- * формирование региональной контрактной системы;

- * стимулирование экспорта наукоемкой продукции;
- * создание инфраструктуры, обслуживающей инновационный процесс;
- * поощрение потребителей новой продукции и новейших технологий;
- * создание правовой базы для ускорения инновационного процесса.

Прежде всего базисные инновации

Для выяснения современного состояния фундаментальных, прикладных исследований, НИОКР в регионе необходима оценка:

- динамики затрат на проведение каждой стадии инновационного процесса;
- изменения численности занятых на каждой стадии инновационного процесса;
- изменения числа патентов, научных публикаций по данной теме;
- конкурентоспособности результатов инновационной деятельности на каждой стадии инновационного процесса.

Острота проблемы правильного выбора направлений инновационной деятельности подтверждается результатами опроса Аналитического центра научной и технологической политики, проводимого среди представителей промышленных предприятий: 25% респондентов предпочитают улучшающие процесс нововведения – инновации и 34,9% – псевдонововведения.

Нам представляется не только нецелесообразным на современном этапе развития отечественной экономики нацеливать инновационную деятельность на псевдо- и улучшающие нововведения, но и крайне опасным с точки зрения отдаленных последствий.

При выборе приоритетных направлений инновационной деятельности прежде всего должны быть рассмотрены базисные инновации. Это обусловлено необходимостью смены господствующего технологического уклада и формирования на его основе конку-

рентоспособной промышленности. Посредством же реализации улучшающих и псевдонововведений решить задачи инновационной и промышленной политики на современном этапе невозможно.

Число выбранных в регионе приоритетных направлений инновационной деятельности должно быть небольшим, для того чтобы, не распыляя скромные средства, можно было получить достойный, с точки зрения мирового рынка, результат. По каждому из намеченных направлений необходимо разработать инновационную программу, содержанием которой будет освоение и распространение базисных инноваций, основанных на крупных изобретениях и реализующих стратегические приоритеты технологического переворота.

Низкая инновационная восприимчивость отечественной промышленности во многом обусловлена недостаточным развитием рынка результатов инновационной деятельности. Невысокий спрос на принципиально новые продукты и технологии в определенной мере объясняется, с одной стороны, гипертрофированным развитием старых технологических укладов, с другой – отсутствием как внешних, так и внутренних стимулов для проведения кардинальной технологической перестройки.





КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА В СКТБ

Ф. С. КРЕЙЧМАН,
генеральный директор АО «Электромаш»,
Тирасполь

Невозможно добиться повышения эффективности инженерного труда, не совершенствуя систему его оплаты. Такая работа ведется в специальном конструкторско-технологическом бюро «Электромаш» начиная с 1 января 1997 г. На каждый год мы утверждаем комплексную программу, которая корректируется, когда становятся ясны результаты прошедшего года.

Система по своей сути является рыночно-ориентированной, поскольку гибко реагирует на изменяющиеся экономические условия и содержит встроенные стимуляторы эффективного труда.

За счет чего формируется фонд оплаты труда (ФОТ) СКТБ? (рис. 1).

Оплата за разработку и освоение в производстве новых изделий. Этот источник является самым результативным и состоит из двух элементов.

Первый элемент – доля СКТБ в полученной прибыли. Она определяется в зависимости от конструктивной сложности (научоемкости) изделия и соответствия технико-экономических показателей изделия, освоенного в производстве, прогнозам. При этом величина полученного экономического эффекта, т. е. дополнительной прибыли, определяется исходя из объема реализованных АО за отчетный период новых изделий. Таким образом, оплата работников была поставлена в прямую зависимость от предложенного рынку конкурентоспособного продукта.





Рис. 1. Источники формирования фонда оплаты труда СКТБ АО «Электромаш»

Отчисления были предусмотрены в следующих объемах:

- в первый год выпуска изделий – в полном размере установленной доли вклада СКТБ;
- во второй год – 75% доли СКТБ;
- в третий год – 50% доли СКТБ.

Второй элемент – оплата части фактических затрат на разработку и освоение в производстве новых изделий. По работам, включенным в комплексный план-график и не финансируемым заказчиком, СКТБ представляет акт и расчет фактических затрат. Отчисления осуществляются за счет средств акционерного общества в размере 30%.

Чтобы определить целесообразность выполнения работ по созданию новых изделий, СКТБ на стадии разработки технического задания (ТЗ) готовит технико-экономическое обоснование (ТЭО), в котором рассчитывается годовой экономический эффект (табл. 1).

Таблица 1

Пример технико-экономического обоснования на электродвигатели асинхронные типа А4-450 (по договору № 288Н-98 от 13.03.98 г. с ЗАО «Агро-Маркет»)

Наименование изделия	Расчетная цена, дол. США	Ожидаемый объем производства, ед.	Расчетная трудоемкость на единицу изделия, дол.	Расчетная материалоемкость на единицу изделия, дол.	Затраты СКТБ на разработку, дол.	Годовой экономический эффект, дол.
А4-450	11820	6	175	7012	1226	6828

При расчете затрат на разработку СКТБ представляет укрупненную расшифровку трудовых затрат (табл. 2).

Заработная плата работников СКТБ за техническую разработку составит: 6686 нормо-часов x 1,1 дол./нормо-час = 7354 дол., где 1,1 дол./нормо-час – средняя часовая ставка конструктора. Затраты на разработку одного электродвигателя – 1226 дол.

Пример укрупненной расшифровки трудовых затрат на техническую разработку по договору № 288Н-98

Вид работ	Количество занятых, чел.	Время, дней	Трудоемкость, нормо-часов
Разработка ТЗ и ТЭО, оформление договора	3	6	144
Проведение расчетов – электромагнитных, вентиляционных, тепловых	2	8	128
Разработка и выдача КУ	2	4	64
Разработка и выдача КТД на специальные узлы и детали	4	12	384
Разработка рабочей конструкторской документации (КД) опытного образца	8	36	2304
Разработка программы и методики испытаний, технических условий	2	22	352
Разработка эксплуатационной документации	2	10	160
Распоряжение об изготовлении опытного образца	2	1	16
Авторский надзор за изготовлением опытного образца	4	7	224
Участие в испытании опытного образца	2	2	32
Корректировка КД по результатам испытаний, оформление и передача в ОКТД	8	41	2624
Разработка технологической документации и материальной ведомости-расцеховки	8	4	254
Итого:			6686

За выполнение работ по конструкторско-технологическому сопровождению серийного производства, связанных

с устранением брака, повышением качества изделий, заменой материалов, решением других технических вопросов по заявкам производства и служб АО, в фонд оплаты труда СКТБ отчисляется 5% планового фонда заработной платы, установленного штатным расписанием в соответствии с новой структурой СКТБ.

Экономия от снижения себестоимости и повышения эффективности производства. Величина отчислений установлена в размере 25% от размера фактического годового эффекта за вычетом затрат на внедрение продукции в производство. Отчисления производятся: в первый год – от объема реализации продукции, во второй год – от его прироста.

Начиная с 1997 г. внедрен ряд мероприятий по снижению себестоимости изделий. Так, применение переключателя КК1 4181 фирмы «Ganz KK» (Венгрия) взамен ПВП 11 (Черкесск) в изделиях ТСБ-201 (трансформатор силовой бытовой), УСП (устройство пусковое), УСЗП (устройство зарядно-пусковое) дало экономический эффект 14,8 тыс. у. д. е. Внедрение процесса нанесения надписей методом сеткографии на трансформаторе силовом бытовом ТСБ-201 – 1,4 тыс. у. д. е. Замена покупной пилы к бытовому деревообрабатывающему устройству УБДН на изготавливаемую в условиях завода – 1,9 тыс. у. д. е. Изменение технологии изготовления заготовок для деталей крупных электрических машин – 2,0 тыс. у. д. е.

В 1999 г. по этому источнику получено 9224 дол. Это в 1,3 раза больше, чем в 1998 г., и в 1,5 раза больше суммы средств, полученных по этому источнику в 1997 г.

Прибыль, полученная по договорам от сторонних организаций. От этого показателя в фонд оплаты труда СКТБ отчисляется 50% прибыли предприятия (отчисление производится после расчета с бюджетом, уплаты налога на прибыль и отчислений на социальное страхование).

В случаях, когда цена на новое изделие в заключаемых договорах устанавливается без учета затрат на разработку конструкторской и технической документации (т. е. на уровне цены серийной продукции), отчисления в фонд оплаты труда СКТБ осуществляются за счет средств АО. При этом мы руководствуемся представленным СКТБ расчетом фактических затрат с полной расшифровкой перечня выполненных работ и их трудоемкости.

Прибыль, полученная от этих работ, определяется путем вычитания из полученных от заказчика средств затрат АО на выполнение работ по договору (кроме затрат по заработной плате работников СКТБ).

Этот источник пополнения фонда оплаты труда заставляет работников СКТБ искать новые возможности для развития и роста производства, новые ниши на рынке, новых партнеров.

Оплата части затрат на разработку конструкторско-технологической документации по работам, финансируемым за счет средств АО. Учитывая сложность выпускаемых АО «Электромаш» изделий, а также конкуренцию с предприятиями России и Украины, конструкторы и технологи принимают непосредственное участие в выполнении программы «Комплексный план-график подготовки новых изделий». Они активно участвуют в исследованиях по территориальному и отраслевому маркетингу; устанавливают и поддерживают связи с проектными институтами, машиностроительными предприятиями, потребляющими нашу продукцию для комплектации своих изделий, с крупными предприятиями базовых отраслей.

В СКТБ создана информационная база данных о производителях аналогичной продукции, о покупателях каждого ее вида. Ведется энергичное изучение и обследование новых рынков сбыта, наши специалисты выезжают в страны СНГ, в Европу, Азию и Африку. Подобные меры дают результаты, и рынок сбыта нашей продукции расширяется.

Несмотря на все трудности, которые пришлось решать коллективу СКТБ в условиях перехода к рыночным отношениям, удалось стабилизировать фонд оплаты труда. Изменилось соотношение источников поступления в ФОТ СКТБ. Основным источником стали отчисления от освоения в производстве новых изделий. Доля новых изделий в общем объеме выпуска выросла с 22% в 1997 г. до 34% в 1998 г., а с четвертого квартала 1999 г. эффективность творческой деятельности СКТБ привела к превышению планового значения этого показателя (50%), достигшего 54%.

Насколько эффективна новая система?

О результатах перевода СКТБ на новую систему оплаты труда можно судить по таким показателям, как структура источников формирования фонда оплаты труда работников

СКТБ, коэффициент эффективности деятельности данного подразделения и уровень заработной платы его работников (табл. 3).

Таблица 3

Структура и динамика источников формирования средств для оплаты труда работников СКТБ (1997–1999 гг.)

Источник	1997		1998		1999 (прогноз)	
	тыс. дол.	%	тыс. дол.	%	тыс. дол.	%
Отчисления от доли экономического эффекта, полученного в результате освоения в производстве новых изделий	19,3	28,0	25,9	34,0	33,2	36,0
Экономия от снижения себестоимости новых изделий и осуществления мероприятий по повышению эффективности производства	4,6	6,8	6,2	8,1	9,2	10,0
Отчисления за конструкторско-технологическое сопровождение серийного производства	11,1	16,0	8,5	11,1	7,2	7,8
Прибыль от выполнения научно-технических работ по договорам для сторонних организаций	33,1	49,0	36,3	47,0	36,8	40,0
Разработка КД и технической документации (ТД) по работам, финансируемым за счет АО	0	0,0	0	0,0	5,8	6,3
Итого:	68,2	100	77,0	100	92,3	100

Наибольший удельный вес в структуре источников формирования фонда оплаты труда имеет прибыль, полученная от выполнения научно-технических работ для сторонних организаций. В абсолютном выражении наблюдается незначительный рост суммы денежных средств из этого источни-

ка (от 33,1 тыс. дол. в 1997 г. до 36,8 тыс. дол. в 1999 г.). Но если анализировать структуру источников формирования ФОТ в целом, то видно, что удельный вес этого фактора снижается с 48,5% в 1997 г. до 39,9% в 1999 г. Возрастает значение отчислений от прибыли, полученной в результате освоения в производстве новых изделий и мероприятий по повышению эффективности производства.

Как положительный можно расценить тот факт, что снижается доля отчислений за конструкторско-технологическое сопровождение серийного производства.

В 1999 г. руководство акционерного общества нашло возможность выделить кредиты на реализацию научно-технических проектов, в связи с чем в структуре источников формирования фонда оплаты труда работников СКТБ средства за разработку конструкторско-технологической документации составили 6,3%.

Постоянный рост отчислений в фонд оплаты труда СКТБ и сокращение кредитной зависимости данного подразделения свидетельствуют о повышении эффективности его работы (табл. 4, рис. 2, 3).

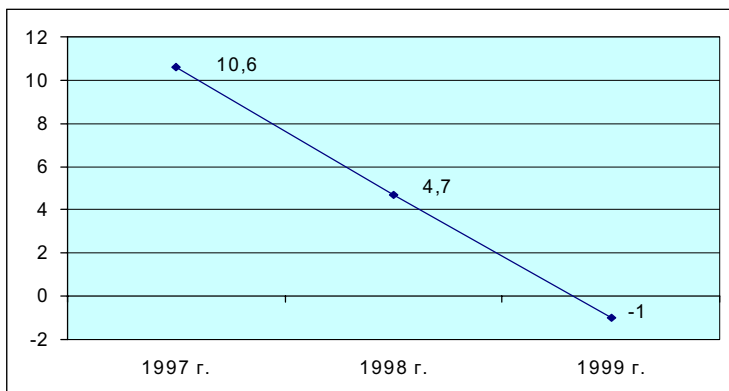


Рис. 2. Динамика кредитной зависимости СКТБ, тыс. дол.

С момента перевода СКТБ на новую систему оплаты труда средняя заработная плата работников данного подразделения возросла с 61,1 дол. в 1997 г. до 74,7 дол. в 1999 г., что для условий Приднестровья – неплохой показатель.

Соответственно растет и доля новых изделий в товарном выпуске (от 22% в 1997 г. до 52% в 1999 г.) (рис. 4, 5).

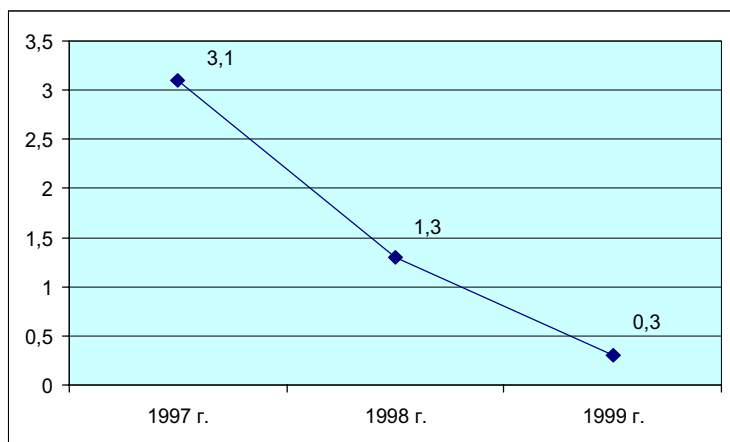


Рис. 3. Динамика кредита СКТБ (нарастающим итогом, с учетом его погашения), тыс. дол.

Таблица 4

Динамика кредитной политики и изменение коэффициента эффективности деятельности СКТБ в 1997–1999 гг., тыс. дол.

Показатель	1997	1998	1999 (январь–октябрь)
Начислено в ФОТ	68,2	77,0	64,5
Израсходовано на заработную плату	78,8	81,7	63,5
Кредит текущего года	-10,6	-4,7	1,0
Кредитные ресурсы прошлых лет	0	-3,1	-1,3
Погашено кредита	7,5	6,5	1,0
Итого кредитных ресурсов	-3,1	-1,3	-0,3
Удержано за брак	0	0	0,7
Коэффициент эффективности, %	82,6	92,6	100,1

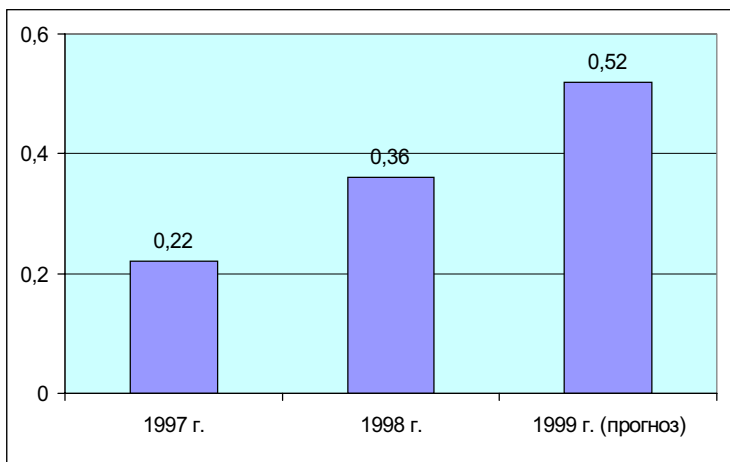


Рис. 4. Коэффициент обновления продукции в товарном выпуске

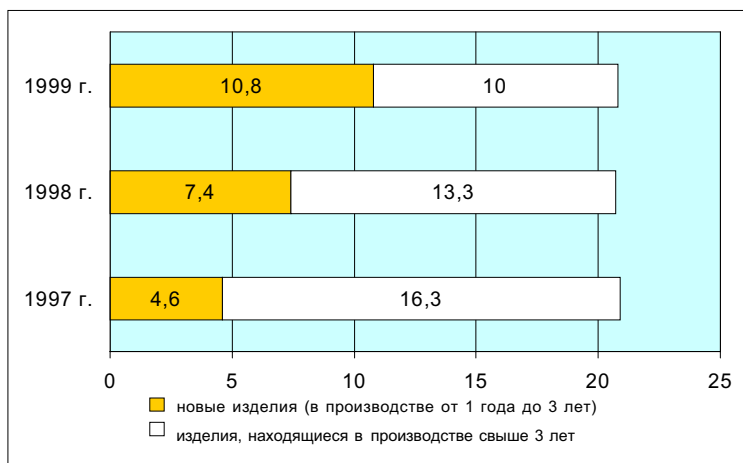


Рис. 5. Изменение доли новой продукции в фактическом товарном выпуске по основной номенклатуре, млн дол.

Новая система оплаты труда позволила увязать заработную плату работников СКТБ и эффективность их труда, что благоприятно сказывается как на результатах деятельности СКТБ, так и на результатах деятельности АО в целом.



ОБРАТИМОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

О. В. ХМЫЗ,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель МГИМО,
Москва

Генезис обратимости валют

Содержание понятия «валютная обратимость» изменялось с течением времени. Термин этот неоднозначен, и его использование нуждается в предварительном объяснении. Как известно, до XIX в. широкое распространение в товарном хозяйстве получила серебряная валюта, а в некоторых странах – и золотая (биметаллизм). Золотая валюта занимает господствующее положение во всех развитых странах с начала 70-х гг. XIX в., тогда же появилось понятие «классическая конвертируемость (обратимость)» – свободный и неограниченный обмен национальной валюты на золото и иностранную валюту.

Классическая конвертируемость существовала только с конца XIX в. до первой мировой войны, во время действия золотого стандарта, когда валюты можно было беспрепятственно обменивать на золото или другие валюты. Она – продукт параллельного циркулирования в обращении золота и бумажных денег: обмен национальных денежных знаков на золотые монеты и неограниченное движение золота по каналам внутреннего и внешнего международного платежного оборота автоматически обеспечивают действие взаимной конвертируемости валют.

© ЭКО 2000 г.



В период между двумя мировыми войнами – период двух «урезанных» форм золотого стандарта, золотослиткового и золотодевизного. Обмен валют на золото для большей части населения отдельных государств был значительно ограничен, классической конвертируемости не было. После рецессии 1929–1933 гг., отмены золотого стандарта и введения валютных ограничений и валютного контроля возможности для конвертации валют резко сузились: юридические и физические лица могли осуществлять валютные операции только с разрешения соответствующих валютных властей и в строго определенном порядке. В преддверии второй мировой войны валютные ограничения ввели почти все страны. Свободное проведение валютных операций сохранилось только в США, Швейцарии и еще нескольких государствах.

После второй мировой войны большее значение получают две формы ограниченной валютной обратимости – внешняя и внутренняя. При внешней конвертируемости (валютной обратимости для нерезидентов, иностранных граждан) национальная валюта свободно обменивалась только иностранными юридическими и физическими лицами, тогда как к местным гражданам продолжали применяться валютные ограничения. Такая валютная конвертируемость была введена большинством западноевропейских стран в 1958 г.

При внутренней валютной конвертируемости (валютной конвертируемости для резидентов) ограничения валютного обмена в отношении местных граждан также снимаются. Граждане могут свободно распоряжаться своими денежными средствами (в местной и иностранной валюте) как внутри страны, так и за ее пределами. Большинство западноевропейских стран – Англия, ФРГ, Франция, Италия и др. – вводят внутреннюю валютную конвертируемость в 1961 г. и тем самым принимают обязательства по статье VIII Устава Международного валютного фонда (МВФ). Австрия присоединяется к ним в 1962 г., Япония – в 1964 г.

Обе формы ограниченной валютной обратимости относятся только к текущим операциям. Абсолютно свободную валютную обратимость не применяет ни одна страна. Она предполагает соблюдение ряда условий:

- не использовать ни для каких целей валютные ограничения;
- осуществлять свободный обмен национальной валюты на любую другую валюту;
- совершать обмен по поддерживаемому властями формирующемуся на рынке курсу.

В настоящее время валютная обратимость существует в виде обмена национальных валют на американские и канадские доллары, швейцарские франки и другие валюты, считающиеся свободно конвертируемыми.

Во время совещания на Ямайке был введен термин «свободно используемая валюта». К ней были отнесены пять валют: американский доллар, немецкая марка, японская иена, английский фунт и французский франк.

Конвертируемая валюта может свободно продаваться на валютных рынках, неконвертируемая используется для расчетов на национальном рынке, и превратить ее в другую валюту можно только с разрешения властей. Согласно статье VIII Устава Международного валютного фонда валюты 73 государств необратимы.

В современных условиях обратимые валюты могут иметь как плавающий, так и фиксированный валютный курс. Соответственно различают «мягкий» и «твердый» варианты конвертируемости. Например, страны Европейской валютной системы, созданной в начале 1979 г., применяли «твердый» вариант до августа 1993 г., когда допустимые пределы отклонения рыночных курсов участвующих в системе валют были значительно расширены и применяемый вариант конвертируемости был смягчен.

Понятие обратимости в статье VIII Устава МВФ

Статья VIII Устава Международного валютного фонда посвящена валютной обратимости. В ней Фонд рекомендует странам-членам:

- не вводить валютные ограничения в расчетах по текущим операциям;

- ❑ не использовать ограничения при обмене национальной валюты на иностранную в отношении расчетов по торговым, туристическим, транспортным и прочим операциям, выплатам процентов и некоторым другим трансфертам¹;
- ❑ не допускать валютной дискриминации в какой бы то ни было форме;
- ❑ скупать остатки средств в национальной валюте, накопленные по счету в другой стране, если последняя захочет и докажет, что образованные авуары – результат текущих операций и что их конвертируемость необходима для совершения текущих расчетов.

Валюты стран, присоединившихся к VIII статье, формально считаются конвертируемыми². В 1978 г. было оговорено, что обратимость распространяется на резидентов и нерезидентов, предполагает совершение операций по единому курсу, исключает использование различных соглашений (клиринговых, платежных и др.), которые нарушают многосторонние расчеты.

Выполнение установленных МВФ стандартов валютной обратимости требует времени. До конца 1946 г. только четыре страны выполнили требования статьи VIII и официально объявили об этом. В начале 60-х гг. в эту группу входят уже большинство промышленно развитых стран. В последующие годы в среднем три страны в год объявляют свои национальные валюты конвертируемыми в соответствии с требованиями статьи VIII. С 1971 г. во всех странах была отменена обратимость в золото, и государства продолжают присоединяться к VIII статье Устава МВФ. С начала 90-х гг. темпы присоединения значительно убаыстряются. По

¹ В то же время статья VI Устава МВФ допускает использование странами-членами различного типа контроля над операциями с капиталом. Вопрос о валютной конвертируемости в отношении этих операций частично был решен отдельным многосторонним соглашением «Кодекс либерализации движения капиталов», которое подписали страны ОЭСР в 1965 г.

² Свободно конвертируемые валюты могут иметь и страны, не присоединившиеся к статье VIII (§ 2, 3, 4).

состоянию на конец 1993 г. к статье присоединились 82 страны, а на сентябрь 1997 г. – 140. После 1993 г. к этим требованиям присоединились 17 из 26 бывших социалистических стран, совершающих переход к рыночной экономике. Россия официально присоединилась к статье VIII 1 июня 1996 г. В конце 1997 г. Румыния официально объявила о присоединении, а после того как в конце сентября 1998 г. это сделала и Болгария, число присоединившихся стран возросло до 142.

Необходимо отметить, что Эстония, которая первой из восточноевропейских стран ввела Валютный совет, уже сняла ограничения и с движения капитала. По состоянию на конец 1998 г. обязательства по VIII статье Устава МВФ (отменить государственные ограничения на совершение международных текущих операций и не вводить их заново без согласия МВФ) приняли 146 стран, 24 из которых – промышленно развитые, а 122 – развивающиеся.

Несмотря на строгую определенность содержания валютной конвертируемости в статье VIII, на практике применяются различные разновидности обратимости. Они соответствуют определенным ступеням в процессе развития валютной конвертируемости и характеризуют ее эволюцию.

Первая ступень к установлению свободной валютной конвертируемости – введение конвертируемости на уровне центрального банка страны, когда частные банки и лица могут обменять валюту только через эмиссионный банк своей страны по специальному разрешению. Эта форма валютной конвертируемости очень ограничена и целиком регулируется официальными валютными властями. В деятельности МВФ известна валютная конвертируемость де-факто, когда независимо от официальных валютных нормативных актов страны ее валюта принимается на международном валютном рынке в качестве конвертируемой, и валютная конвертируемость де-юре, когда правительство официально объявляет свою валюту конвертируемой.

Валютная конвертируемость может быть ограничена рамками некоторой валютной зоны или региона, из чего следует и ее название – зональная или региональная обратимость

валют. Во многих случаях зональная конвертируемость является принудительной — экономически слабые страны вынуждены связывать свои валюты с ведущими, сохранять свои золотовалютные резервы в центральном банке другой страны, руководствоваться правилами ее валютной политики и жертвовать своими национальными интересами. Такая форма валютной конвертируемости в ряде случаев носит дискриминационный характер.

Как региональная, так и внутренняя и внешняя валютные конвертируемости имеют ограниченную сферу действия: ограниченная конвертируемость относится только к текущим операциям.

В практике работы МВФ известна еще одна разновидность понятия валютной обратимости: если данная валюта конвертируема по условиям статьи VIII и (с согласия МВФ) данная страна приняла меры, приведшие к временному ограничению ее обмена, валютная конвертируемость определяется как техническая. После приостановления ограничивающих мероприятий восстанавливается обычная валютная конвертируемость.

Финансовая либерализация

В 70–80-е гг. все индустриально развитые страны либерализовали операции с капиталом. Этой тенденции в значительной степени способствовали Кодекс либерализации движения капитала Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Вторая директива либерализации движения капитала Европейского союза. Значительное число развивающихся стран также предприняли подобные шаги, хотя и до сих пор большинство из них применяют ограничения на операции с капиталом. При этом в индустриальных странах либерализация счетов капитала происходила поэтапно в ходе продолжительного реформирования их национальных финансовых систем. В большинстве же развивающихся стран такая либерализация была проведена в течение короткого промежутка времени и про-

ходила в рамках крупномасштабной реформы национальной финансовой системы.

Учитывая стремление развитых государств к снятию преград на пути движения их инвестиций, Международный валютный фонд предлагает снять ограничения на движение капиталов. При этом для стран-реципиентов иностранных капиталов важно добиться устойчивости валютного курса своих валют. В этом заинтересованы и внешние инвесторы. Для стабилизации валютных курсов необходима либерализация валютного контроля. С либерализацией рынка капиталов и усилением попыток ряда стран стабилизировать экономический рост расширились потоки частного капитала, что оказывает благоприятное воздействие на рост инвестиций.

Однако всеобщая финансовая либерализация – «палка о двух концах». Наряду с включением страны в международный обмен товарами и услугами она может привести и к отрицательным последствиям, особенно если страна не готова к массивному притоку капитала.

Валютный курс и обратимость рубля

Развитие режима валютного курса в России можно разделить на три этапа:

- 1992 г. – середина 1996 г. – плавающий курс;
- середина 1996 г. – август 1998 г. – валютный «коридор»;
- с августа 1998 г. – плавающий курс.

При административном установлении курса рубля условие открытости российской экономики было трудновыполнимым из-за невозможности определения реального финансового состояния предприятия, его прибыльности или убыточности. Когда стал формироваться рыночный курс рубля и появилась множественность валютных курсов, трудность оценки состояния предприятий определялась резкими колебаниями и сильным падением курса российской валюты. Многие экономисты предлагали собственные версии его расчета, приводившие к различным результатам, но, несомненно, демонстрирующие высокий уровень риска. След-

ствие этого западные инвесторы вложили в российскую экономику только небольшую часть капитала.

По мере замедления падения валютного курса рубля появилась возможность его прогнозирования, оживления фондового рынка и роста конкретных валютных индикаторов эффективности предприятий. Стало видно, что большинство российских предприятий недооценены и являются выгодными объектами инвестирования.

В результате сильной импортозависимости нашей экономики (особенно в продовольственной сфере и сфере потребительских товаров) курс рубля оставался заниженным более шести лет, опираясь на подавление инфляции путем изъятия из обращения избыточной денежной массы, усиление налогообложения, новые учетные ставки и продажу государственных ценных бумаг. Для преодоления этого в стратегическом плане необходимо наладить работу легкой и пищевой промышленности; но для потенциальных инвесторов это не имеет большого значения, им важнее обстановка стабильности и гармоничного развития финансового и фондового рынков, что является результатом действия долгосрочных факторов. Очень важен возникающий подобным образом курсовой риск, особенно сильно влияющий на предприятия.

Предложения о рациональном поведении при работе с курсовым риском не всегда выполняются. Не секрет, что отечественные менеджеры часто изучают экономические аспекты своей деятельности «по ходу дела». С начала реформ они уже многому научились, но проблема курсов занимает одно из главных мест. Предприятия в некоторой мере были успокоены заверениями, что курс был и будет фиксирован, и забывали о его значении как основного экономического параметра. Поэтому они оказались не готовы в достаточной мере к новым рискам и не действовали рационально, что привело к отрицательным последствиям при изменении экономической политики.

Для развития валютного рынка важнее долгосрочная прогнозируемость и предсказуемость движения российской денежной единицы. Этому способствовало введение прави-

тельством и Центральным банком РФ «валютного коридора» (пределов колебания валютного курса), давшее возможность дешевле страховать от валютных рисков, планировать долгосрочные операции, а рыночным агентам – осуществлять коммерческое кредитование. Кроме этого, представлялось удачным решение о соответствии валютного курса и уровня инфляции.

1 июля 1992 г. была отменена система множественности валютных курсов. В качестве официального курса стал выступать курс, устанавливаемый на базе торгов Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ). При этом курс рубля к доллару соответствовал последней котировке на ММВБ.

С 17 мая 1996 г. привязка валютного курса к котировке ММВБ была отменена. 1 июня 1996 г. была введена «скользящая привязка рубля к доллару» – по сути, это «наклонный валютный коридор», основанный на прогнозируемом Центральным банком РФ изменении валютного курса до конца года и учитывающий результаты торгов не только на Московской межбанковской валютной бирже, но и межбанковских торгов, что давало возможность составить график движения центрального значения курса. Кроме этого допускались только небольшие, жестко ограниченные колебания, что делало валютный рынок России более предсказуемым, значительно повышало вероятность роста внешнеэкономических операций, укрепляло доверие иностранных партнеров к российской валюте и создавало условия для перехода к полной конвертируемости рубля.

В настоящее время в условиях растущего объема, подвижности и значения потоков капитала проблема конвертируемости национальных валют «переросла» из сферы текущих операций в операции с капиталом. Поэтому можно даже сказать, что Россия пытается следовать ходу крупномасштабных изменений международных финансов. С точки зрения этапов экономического развития и учитывая факт, что решение 1 июня 1996 г., в сущности, узаконило практику последних лет, официальное объявление российского рубля конверти-

руемым по текущим операциям³ имеет силу оценки достигнутой финансовой стабилизации. С другой стороны, для национальной экономики введение полной валютной обратимости (и по текущим, и по операциям с капиталом⁴) как элемента экономического макроразвития может в большей степени способствовать дополнительному оздоровлению экономики и полноценной интеграции в мировое хозяйство. В любом случае изменение валютного коридора указывало на проведение более тонкой валютной политики.

Когда азиатский финансовый кризис достиг России, резкие изменения курсов ценных бумаг заставили правительство принять меры по стабилизации валютного курса. Государство (в лице Минфина, Центробанка и Федеральной комиссии по ценным бумагам) осуществляло постоянный контроль за курсом доллара. Он понижался во всем мире, а в России рос.

Когда курсы ценных бумаг у нас стали падать, инвесторы бросились покупать доллары, однако состояние фондового рынка не вызвало резкого повышения курсов валют (таблица).

Это был первый кризис, который непосредственно коснулся отечественных инвесторов. В России он отразился в основном на корпоративных ценных бумагах и акциях банков. По окончании ваучерной приватизации в России было около 40 млн акционеров, сейчас их значительно меньше.

³ В соответствии с отечественным законодательством, к текущим валютным операциям относятся: переводы в РФ и из РФ иностранной валюты, связанные с экспортом и импортом, без отсрочки платежа и с кредитованием на срок не более 180 дней; получение и предоставление финансовых кредитов на срок не более 180 дней; переводы в РФ и из РФ доходов по вкладам, инвестициям, кредитам и прочим операциям, связанным с движением капитала; переводы неторгового характера в РФ и из РФ.

⁴ К валютным операциям, связанным с движением капитала, в РФ относятся: прямые и портфельные инвестиции; покупка прав собственности и иных прав на здания, сооружения, землю, недра и иное имущество, включая недвижимость; предоставление и получение отсрочки платежа по экспорту и импорту на срок более 180 дней; предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней; другие валютные операции, не являющиеся текущими.

Это делает рынок менее устойчивым: когда игроков мало, нет достаточного числа мелких инвесторов, а мелкими инвесторами практически нельзя манипулировать, потому что их много и акции распылены.

Курсы валют в России в октябре 1997 г., руб.

Валюта	Дата				
	27 поне- дельник	28 втор- ник	29 среда	30 чет- верг	31 пят- ница
Доллар, официальный курс	5881	5882	5883	5885	5887
Курс на Московской межбанковской валютной бирже					
Доллар	5869	5923	5886	5904	5900
Немецкая марка	3318	3440	3391	3427	3424
Английский фунт стерлингов	9665	9665	9835	9940	9940
Украинская гривна	3129	3134	3120	3147	3147
Белорусский рубль	14,69	14,90	14,58	14,78	14,92

С начала кризиса курс акций снизился на 40%, что ограничило будущие поступления от приватизации в бюджет. В связи с оттоком валюты усилилось давление на курс рубля, поэтому в ноябре 1997 г. Центробанк повысил учетную ставку рефинансирования. Это отвлекло инвестиции из реального сектора экономики и отдалило перспективы экономического роста. Кроме того, уменьшились возможности внешнего заимствования, снизились цены на ГКО и выросла их доходность, что сделало более дорогим обслуживание внутреннего долга. Однако азиатский финансовый кризис 1997 г. не сильно сказался на российском фондовом рынке. Вместе с тем кризис показал, что российская экономика есть часть мировой финансовой системы. В Россию иностранцы инвестируют в основном рискованный капитал. К моменту кризиса им принадлежало около 50% российского рынка ценных бумаг, поэтому Россия вышла из азиатского финансового кризиса вслед за выходом из него мировых рынков.

Необходимо отметить, что не все проблемы финансового рынка России были вызваны азиатским финансовым кризи-

сом. Уже в ноябре 1997 г. участники финансового рынка были обеспокоены тем, что проводимая Банком России валютно-курсовая политика свидетельствовала о начале спекулятивной атаки на рубль, а изменение курсовой политики Центробанка через дестабилизацию срочного рынка и повышение процентных ставок могло привести к обвальной девальвации.

17 августа 1998 г. был объявлен переход к новой валютной стратегии: запланировано «плавание» курса доллара на российском рынке в пределах от 6 до 9,5 руб. Тем самым рубль девальвирован на 50% в рамках валютного коридора и на 150% – на уличном рынке. Оптово-розничная торговая сеть отреагировала на это скачком цен на товары, особенно импортные, заложив в них новую динамику курса доллара.

Отход Центробанка РФ от принятых на 1998 г. параметров курсовой политики отразился и на российском срочном рынке ценных бумаг, так как повышенные темпы девальвации рубля объективно уничтожают систему страхования валютного риска. Поэтому иностранные инвесторы потеряли ориентиры оценки валютной доходности ГКО/ОФЗ и получили курсовой риск по реинвестициям и кредитный риск в виде возможного неисполнения обязательств по уже заключенным форвардным сделкам. Иностранцы стали массово выводить инвестиции (примерно 10 млрд дол. из вложенных 12 млрд), что поставило Центральный банк РФ перед угрозой девальвации рубля. Уже к сентябрю 1998 г. попытки поддерживать курс рубля валютными интервенциями Банка России на бирже окончились тратой первого транша кредита МВФ. Курс доллара продолжал расти под воздействием спекуляций участников валютного рынка и панических настроений населения.

После финансового кризиса 1998 г. новое правительство страны сразу объявило о своем намерении усилить контроль за операциями с капиталом, чтобы остановить утечку капитала из страны. Но не слабый контроль или его отсутствие выступают причиной бегства капитала. Экономическая практика показывает, что длительный контроль за капиталом приводит

к углублению диспропорций, лежащих в основе развития неблагоприятных для страны тенденций в сфере капитала. В то же время введение ограничений на движение капитала может дать правительству время, необходимое для выработки подходящей экономической политики.

По мнению экспертов, именно несбалансированная денежно-кредитная политика, направленная на улучшение внешнеторгового сальдо, послужила причиной августовского кризиса 1998 г.

Последствия изменения валютного курса

Есть два варианта движения валютного курса рубля.

Первый – устойчивая тенденция повышения реального курса рубля, что создает объективные условия для снижения эффективности экспорта, роста импорта и снижения цен на импортные товары. Данная ситуация могла бы стимулировать ускоренный переход отечественных предприятий на новые технологии, но для этого требуются значительные инвестиции, средствами для осуществления которых предприятия в настоящее время не располагают. Это подталкивает наиболее активные предприятия к поискам внешних партнеров, а менее активные могут просто разориться. При сокращении объема экспорта и увеличении импорта рост реального курса рубля приведет к возникновению отрицательного сальдо российского платежного баланса. Если при этом не произойдет существенного притока иностранных инвестиций в Россию, Центральный банк страны столкнется с постоянно растущим давлением на валютные резервы. В целом рост реального валютного курса рубля создает более благоприятные предпосылки для иностранных инвесторов.

Второй вариант предполагает устойчивое снижение реального курса рубля. Это приведет к постоянному снижению эффективности импорта и уменьшению его объема, что затруднит условия реализации ввозимых товаров и осложнит работу торговых организаций. Снижение реального курса рубля приведет к относительному удорожанию им-

портируемого производственного оборудования, технологий и лицензий и в целом создаст негативный фон для инвестиционной деятельности.

В последние годы для решения экономических проблем целенаправленно девальвировали свои валюты Финляндия, Франция, Испания и Португалия. Это позволило им повысить конкурентоспособность продукции местного производства, но усилило инфляцию и вызывало негативную реакцию партнеров из других стран. Постепенно снижают курсы своих валют Словакия, Венгрия, Болгария, Румыния, рассматривает возможность снижения Белоруссия. В 1996 г. произошло падение курсов всех мягких валют (исключая валюты прибалтийских республик) по отношению к любой из твердых. При этом не предпринимались никакие меры для создания жесткой структуры обменных курсов в рамках СНГ.

Россия заинтересована в реальных рыночных плавающих курсах валют бывших советских республик, поскольку случаи завышения курса означают скрытое финансирование этих республик со стороны России. Различия в котировках доллара, рубля и местных валют заметно искажают картину стоимостных потоков между странами бывшего СССР.

По мнению экспертов, наиболее подходящим для нынешних экономических условий является использование механизма наклонного коридора («змея в тоннеле»), когда Центральный банк объявляет свою цель в области реального курса рубля на ближайшие 12 месяцев и определяет правила и скорость изменения официального номинального курса рубля на этот период. Достаточно надежной представляется привязка динамики номинального курса к темпам инфляции за прошедшую неделю или месяц. При этом Центральный банк должен взять на себя обязательство покупки и продажи валют у коммерческих банков по своему курсу плюс-минус 10% маржи, размер которой может меняться в зависимости от ситуации на рынке.



ОТДАЙ ЧАСТЬ, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ОСТАЛЬНОЕ

Налоговая политика в XX столетии

И. В. КАРАВАЕВА,
кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник Института экономики РАН,
Москва

Что есть налог

Налоги – исторически наиболее поздняя форма государственных доходов. Первоначально налоги называли «auxilia» (помощь) и собирали с граждан только в экстренных случаях. Но на содержание армии и постоянно возрастающего чиновничьего аппарата непрерывно требовалось все больше и больше денег, и налоги из временного превратились в постоянный источник государственных доходов.

А. Смит более 200 лет назад создал учение о закономерностях эволюции государственных финансов. В качестве исходной наиболее примитивной формы государственных доходов он называл доход от государственных предприятий и имущества, свойственный древним натурально-хозяйственным социальным образованиям. В дополнение к доходам от государственного хозяйства пришел доход от принадлежащей верховному суверену земли – феодальная рента. И лишь на более высоком уровне развития общества, с формированием национального рынка, начинается более или менее упорядоченное и систематическое изъятие части доходов самостоятельно хозяйствующих граждан и их объединений.

© ЭКО 2000 г.



Очень быстро налог стал явлением обыденным. Как сказал известный политический деятель США Бенджамин Франклин, «платить налоги и умирать должен каждый». На исключительное значение налогов в буржуазном государстве обращал внимание и Карл Маркс: «Налог – это материнская грудь, кормящая правительство... Налог – это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией»¹.

Все экономисты-теоретики так или иначе отмечают присущую государственной налоговой политике первую и основную функцию – фискальную.

В период формирования рынка непрерывный рост и дифференциация фискальных систем, а также развитие практики налогообложения существенно опережали финансовую науку. Общественное мнение оказалось неподготовленным к восприятию необходимости и неизбежности взимания налогов с абсолютного большинства граждан, участвующих в рыночных отношениях. Правительства столкнулись с уклонением от уплаты налогов. Финансовая наука, объясняя принципы государственного устройства в условиях развивающихся рыночных отношений, была вынуждена исследовать вопросы необходимости налогообложения и теоретического обоснования права государства на взимание налогов.

Так, во Франции возникла теория выгоды, обмена эквивалентов в результате соглашения между государством и гражданами. С. Вобан (1707 г.) и Ж. Монтескье (1748 г.) рассматривали налог как плату, вносимую каждым гражданином за охрану его личной и имущественной безопасности, за защиту государства и иные услуги. По словам Вольтера, уплачивать налог означает отдавать часть своего имущества, чтобы сохранить остальное.

Ж. Сисмонди в работе «Новые начала политэкономии» (1819 г.) формулирует теорию налога как «теорию наслаждения»: «Доходы распределяются гражданами между всеми классами нации, ни один из видов дохода не должен ускользать от обложения. Граждане должны смотреть на налоги

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 7. С. 82.

как на вознаграждение за оказываемую правительством защиту их личности и собственности. Налоги, уплачиваемые гражданами, должны по справедливости соответствовать тем выгодам, которые общество им доставляет, и тем расходам, которые оно делает ради них. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и ради его сограждан... При помощи налогов каждый плательщик покупает не что иное как наслаждение. Наслаждение он извлекает из общественного порядка, правосудия, обеспечения охраны личности и собственности»². Таким образом, Сисмонди обосновывает налоги как стабилизатор государственной системы. В то же время налог – это и эквивалент, плата государству за стабильное функционирование национального рынка.

Последователь А. Смита французский экономист Ж. Б. Сэй также трактует налоги как плату общества государству за услуги, обеспечивающие его стабильное развитие. Д. С. Милль, произведения которого пользовались большой популярностью в России во второй половине XIX в., разделяет эту точку зрения Ж. Б. Сэя: налог есть оплата со стороны производства за обеспечение нормальных условий хозяйствования.

С. Ю. Витте в лекциях, прочитанных великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг., определял налог как «принудительные сборы (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития»³.

В начале XX в. Ф. Нитти вводит понятие «коллективных потребностей», платой за удовлетворение которых являются налоги: «Налог есть та часть богатства, которую граждане дают государству и местным органам ради удовлетворения коллективных потребностей»⁴.

² Сисмонди Ж. Новые начала политэкономии. М., 1897. С. 135-149.

³ Витте С. Ю. Конспект лекций о государственном хозяйстве. Спб, 1914. С. 35.

⁴ Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. М., 1904. С. 241.

В советской России 20-х годов такие ученые-экономисты, как А. И. Буковецкий, П. В. Микеладзе, также придерживались трактовки налогов как одного из элементов механизма удовлетворения потребностей общества. П. В. Микеладзе писал, что «задача налоговой политики в том и заключается, чтобы согласовывать и экономически рационально удовлетворять индивидуальные и коллективные потребности»⁵.

Теория коллективных потребностей и налога в качестве источника их удовлетворения была полностью принята кейнсианцами и некейнсианцами с поправкой на «общественные потребности» вместо «коллективных».

Таким образом, на протяжении более чем двух столетий ученые-экономисты отмечали, что наряду с фискальной государственная налоговая политика имеет и стабилизирующую функцию. Налоги рассматривались как материальная (финансовая) основа стабильного функционирования национального рынка и существующей общественно-политической структуры.

Обеспечение социальной стабильности общества

В нашем столетии стабилизирующая функция налогообложения нашла качественно новое воплощение.

Некоторые индустриально развитые страны имели социальные программы уже к началу XX века. В Германии развитие национального законодательства, предусматривающего реализацию социальных программ, относится к 80–90-м годам XIX века. Правительство гарантировало рабочим компенсацию потери заработка при болезни и в результате несчастных случаев, а также пенсии по старости и инвалидности.

Великобритания приняла такие программы в начале XX века: здесь страхование безработных началось с 1905 г., а пенсии по старости были введены в 1908 г. Закон Великобритании о государственном страховании 1911 г. преду-

⁵ Цит. по: Финансовые проблемы. 1931. № 3. С. 3–4.

сма тривал обязательные пособия для малообеспеченных рабочих за счет отчислений со стороны государства, работодателей и работников, гарантировал рабочим финансовую поддержку государства в случае болезни или потери работы.

США начали создавать сеть социальной поддержки с 1935 г., в период Великой депрессии. Введение социальных налогов вызвало жесточайшие споры среди политиков и экономистов. Приверженцы классической рыночной экономики резко критиковали президента Рузвельта за многочисленные нововведения в законодательстве, направленные на защиту наемных работников и потребителей. Закон о социальном обеспечении 1935 г. подвергался беспощадной критике. Но последовавший за принятием социальных программ период стабилизации и дальнейшего роста экономики США подтвердил необходимость и обоснованность применения социальных программ.

К середине столетия экономисты и политологи утвердились во мнении, что эффективная сеть социальной поддержки предотвращает революции и иные крупные общественные социальные потрясения, обеспечивает политическую жизнеспособность рыночной экономики. Аргументом в поддержку этой теории нередко служит отсутствие в дореволюционной России государственных программ финансовой и социальной поддержки беднейших слоев населения, что в значительной степени способствовало популярности радикальных и экстремистских движений. «После революции в России Ленин потратил много сил и средств на то, чтобы вдохновить другие государства Европы на аналогичную революцию, но почти безуспешно... Рабочие, пользующиеся защитой со стороны государства, вряд ли стремились к свержению правительства и не желали рисковать пособиями и пенсиями, завоеванными у капитализма, во имя, возможно, более щедрых, но менее определенных поощрений со стороны социализма. Большевики не учли этого, поскольку дореволюционная Россия не имела аналогичного опыта»⁶.

⁶ Pipes R. *Russia under the Bolshevik Regime: 1919–1924*. Hurvill, 1994. P. 196.

В большинстве современных государств существует «сеть социальной поддержки», обеспечивающая защиту граждан от экономических трудностей, находящихся вне их контроля. Под ней подразумеваются, прежде всего, правительственные программы, предоставляющие финансовую помощь малообеспеченным членам общества, — пособия по безработице, пенсии по старости и по инвалидности, другие формы социального страхования и социальной помощи бедным. К подобным программам относятся и государственные системы бесплатной медицинской помощи, предоставления бесплатного жилья, а также широкого спектра социальных услуг для малообеспеченных семей.

Перераспределение доходов в обществе

Налоги взимаются с одних для выплаты пособий другим. Основными налоговыми инструментами обеспечения социальной стабильности в современном обществе стали налог на заработную плату в виде взносов в фонды социального страхования, которые выплачивают наемные работники и работодатели, и система налоговых льгот по подоходному налогу с физических лиц.

Доля налоговых поступлений в фонды социального страхования в общем объеме налоговых поступлений в послевоенный период постоянно возрастала. Так, в США доля налогов на соцобеспечение в общей сумме налоговых доходов возросла вчетверо, а ставка федерального налога на социальное страхование возросла с 2% в 1949 г. до 15,3% в 1990 г.

В настоящее время в среднем по странам ОЭСР налоговые поступления по взносам социального страхования практически сравнялись с поступлениями от подоходного налога, а в некоторых странах эти платежи превысили поступления от подоходного налога (Япония, Нидерланды). Несомненно, эта тенденция отражает также изменения в современной социальной структуре общества: старение населения, изменение структуры семьи (рост числа одиноких родителей), рост безработицы.

Не исключение и Россия. Доля пожилых людей, по данным Госкомстата РФ, в нашей стране составляет свыше 12% населения. Россия относится к числу стран, где налоговые доходы, используемые на соцобеспечение, существенно превышают поступления от подоходного налога. Решение проблем методической и организационной проработки механизма сбора и использования социальных платежей, контроля за их расходованием, обоснования ставок взносов в фонды социального страхования сегодня как никогда важно для обеспечения социальной и политической стабильности в нашей стране.

Система подоходного налогообложения граждан в индустриально развитых странах в ходе налоговых реформ 80–90-х годов нашего столетия также превратилась в действенный инструмент обеспечения социальной стабильности в обществе. Притом, что в ее основу, как правило, положен принцип взимания равного налога с равных доходов, в рамках системы подоходного обложения учитываются экономическое, социальное, семейное положение, а также возраст каждого налогоплательщика.

Во Франции и Германии при расчете подоходного налога принимается в расчет количество инвалидов и других иждивенцев, которых материально обеспечивает налогоплательщик. Предоставляются налоговые льготы на содержание детей и престарелых, по уплате процентов за кредит на приобретение жилья, по взносам на добровольное медицинское страхование, страхование жизни и т. д.

Во всех развитых странах существует стандартный вычет из налогооблагаемых доходов (необлагаемый минимум) в сумме, необходимой для обеспечения прожиточного минимума для данного налогоплательщика и его семьи. В условиях современной рыночной экономики подоходный налог является действенным инструментом оказания помощи малоимущим и поддержки семьи, в получении образования и перепрофилировании профессиональной подготовки.

Кроме вопроса: «Зачем необходимо собирать налоги?» – финансовая наука длительное время пыталась ответить и на другой вопрос: «Как надо собирать налоги, чтобы не затормо-

зять, а по возможности и стимулировать рост эффективности общественного производства?»

Политики уже давно поняли, что налоговая система может стимулировать, или, наоборот, ограничивать деловую активность, развитие тех или иных отраслей предпринимательской деятельности, создавать предпосылки для снижения издержек производства, для повышения конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке. Во Франции уже в XVII в. правительство Кольбера, с одной стороны, широко практиковало усиленное обложение потребления, а с другой – создавало налоговые привилегии для тех отраслей промышленности, в развитии которых оно было заинтересовано.

Регулирующая функция налогообложения

Вопрос о стимулирующем влиянии налогов на народное хозяйство оказался достаточно сложным.

В теории налогов А. Смита, Д. Рикардо и их последователей роль налогов ограничивалась фискальной. А. Смит, положив в основу своего учения идею о невмешательстве государства в экономику, подходил к налогам прежде всего как к источнику пополнения государственной казны, допуская, что налоги могут быть использованы для поддержки национального производства только в отдельных случаях, например, при осуществлении протекционистской торговой политики.

Д. Рикардо занимал в этом вопросе еще более жесткую позицию, считая, что налоги используются исключительно в фискальных целях. Широко известно его заявление в одной из речей в Палате общин в 1819 г.: «Я – враг всякого подоходного обложения... Самым лучшим налогом является наименьший налог». В целом Рикардо рассматривал налоги как неизбежное зло, так как считал, что они препятствуют процессу образования и накопления капитала.

Значительно позже, в 90-х годах XIX в., немецкий экономист В. Зомбарт (1863–1941 гг.) выдвигает развитие производительных сил в качестве приоритетной задачи экономической (и в том числе налоговой) политики государства.

В то же время российский академик И. И. Янжул⁷ пытался обосновать разумные границы налогового бремени, исходя из того, что финансовые потребности государства не должны вступать в противоречие с фактическими возможностями налогоплательщиков уплачивать налоги, не снижая жизненного уровня и не подрывая возможностей расширенного воспроизводства.

Эти идеи приобрели в последующие десятилетия достаточно широкий круг сторонников в российской финансовой науке. С. Ю. Витте подчеркивал, что «государство, обладая правом отчуждать в свою пользу посредством налогов некоторую долю имущества частных лиц, должно руководствоваться в своей налоговой политике определенными эстетическими и экономическими началами; в противном случае, отягчая население несправедливыми и непосильными сборами, оно подрывало бы самый смысл и разумное основание своего существования»⁸. Известный русский экономист В. Н. Твердохлебов так определил свою точку зрения: «Развитие производительных сил – вот высший принцип обложения, который должен лечь в основу всякой податной системы»⁹.

Признание финансовой наукой регулирующей функции налогообложения явилось прямым отражением процессов, происходивших в финансовой государственной политике.

В первой четверти XX в. мировой и русской финансовой наукой уже полностью осознается необходимость использования регулирующей функции налогообложения в качестве средства экономической политики. Эти взгляды находят отражение в монографии А. И. Буковецкого, П. П. Гензеля, И. М. Кулишера, В. Н. Твердохлебова «Налоги в иностранных государствах» (1926 г.), в книге П. В. Микеладзе «Тяжесть обложения в иностранных госу-

⁷ Янжул И. И. Основные начала финансовой науки. СПб., 1890. С. 238.

⁸ Витте С. Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. СПб., 1912. С. 467.

⁹ Твердохлебов В. Н. Финансовые очерки. М.: 1916. С. 49.

дарствах» (1928 г.), трудах К. Ф. Шмелева «Проблемы тяжести обложения» (1928 г.), А. А. Тривуса «Налоги как орудие экономической политики» (1925 г.), В. В. Дитмана «Переложение налогов» (1930 г.).

О том же пишет И. Х. Озеров: «Наше время положило особый отпечаток на финансовую науку. Было замечено, что те приемы, посредством которых союзы публичного характера получают свои средства, могут оказывать сильное влияние на экономическую жизнь. Мы видим, вырастает воззрение на налог как орудие экономических и социальных реформ и особенно подчеркивается некоторыми роль налога как социального реформатора в целях перераспределения имущества, поддержания одних форм промышленности и развития других»¹⁰.

Несколько позже А. А. Тривус развил эту точку зрения: «Для государства важен не только количественный рост производства и накопления, но и экономическое, материальное содержание этой деятельности, т. е. что производится, где, на каких условиях и т. п. Поэтому, наряду со стимулированием деятельности хозяйствующих лиц, государство должно одновременно взять на себя регулирование их деятельности». И в этой регулирующей деятельности государства «...налоги могут служить орудием экономической политики наряду с другими средствами – активной банковской политикой, таможенными пошлинами, регулированием деятельности акционерных компаний, синдикатов, трестов. Налоги приравнены к одной из составляющих сил, определяющих ту равнодействующую, по которой совершается эволюция рыночной экономики, и поэтому выяснение той скрытой энергии, которой обладают налоги, приобретает большое значение и для понимания дальнейших этапов и форм эволюции капиталистического хозяйства».

В XX веке следующие одна за другой волны налоговых реформ наглядно отразили попытки государства воздействовать на «эволюцию капиталистического хозяйства» и все

¹⁰ Озеров И. Х. Основы финансовой науки. Рига, 1923. С. 71.

более активно направлять развитие этого процесса. При этом использование налоговой политики в качестве инструмента воздействия на народное хозяйство выделось во внесении изменений в принципы налогообложения.

Великая депрессия 1929–1933 гг. заставила рассматривать государственные финансы в новом качестве – как инструмент макроэкономической стабилизации. Налоги были встроены в систему макроэкономических регуляторов рынка и использованы с целью конъюнктурного регулирования экономики.

Идея «эффективного совокупного спроса» Д. М. Кейнса позволила связать налоги с движением основных макроэкономических показателей – национального дохода, фондов накопления и потребления и т. д. Агрегированность налогов означала их новое качество и соответственно требовала определения оптимального уровня налогообложения и воздействия налогов на развитие производства, изменения объемов инвестиций, доходов населения и корпораций.

Налоги проявили себя как действенный инструмент реализации промышленной, аграрной, социальной и внешнеэкономической государственной политики. После второй мировой войны государственные финансы использовались развитыми странами в качестве всеобъемлющего средства государственного регулирования экономики. Это наглядно демонстрируют многочисленные мероприятия по реорганизации налоговых систем в 50–60-е годы, затем 80–90-е годы в странах-членах ЕС, США, Канаде, Японии и других государствах. В основе их лежали исследования крупнейших экономистов-теоретиков второй половины XX в.: А. Маршалла, П. Самуэльсона, К. Р. Макконнела, М. И. Фридмана, А. Лаффера и других.

Несомненно, что в течение XX в. регулирующая функция налогообложения активно используется в государственной политике наряду с фискальной и стабилизирующей функциями, более того – значение регулирующей функции налогообложения постоянно возрастает.

Совершенствование налогообложения

В послевоенный период налогам была вменена роль стабилизаторов экономического цикла. Периодически снижая налоги, государства пытались стимулировать спрос, повысить темпы экономического роста, побудить предпринимателей к инвестициям, а повышая налоги – ослабить инфляцию, стабилизировать экономический цикл. Чтобы побудить предпринимателей перейти к более совершенным приемам производства или к более производительным формам хозяйственной организации, финансовая наука рекомендовала государству создавать для фирм и лиц, достигших определенных успехов в указанных областях, известные налоговые льготы. Разветвленная система льгот была создана и широко использовалась в 50–70-х гг. XX в.

Так, почти все реформы в направлении либерализации налоговой политики осуществлялись федеральной налоговой службой США в начале очередного циклического подъема. Накануне подъема 1945–1947 гг. были снижены ставки подоходных и косвенных налогов (закон 1945 г.), в начале подъема 1955–1956 гг. расширены льготы по ускоренной амортизации и введено льготное обложение дивидендов (закон 1954 г.). В период подъема 1962–1966 гг. расширены амортизационные льготы и введена семипроцентная скидка от установленной стоимости новых инвестиций, снижены ставки подоходных и косвенных налогов.

Практически все налоговые акты, принятые накануне или в начале экономического подъема в США, предусматривали одновременное снижение налогов на прибыль корпораций и индивидуального подоходного, а также косвенных налогов, т. е. стимулировали и инвестиционную активность производителей, и потребительский спрос.

Политика снижения налогов на личные доходы граждан периодически проводилась федеральным правительством США в период или накануне четырех послевоенных кризисов и во время посткризисной ситуации в экономике в 1967 г. Общее сокращение обязательств по индивидуальному подоходному налогу в 1948 г. составило 5,2 млрд дол.,

63% из которых приходились на долю налогоплательщиков с доходом до 5 тыс. дол. в год¹¹.

Налоговая политика существенно влияла на характер экономического цикла. Налоговые реформы стали одним из мощных факторов, способствующих увеличению продолжительности фазы циклического подъема. Проведение льготной налоговой политики по отношению к частному капиталу и снижение подоходного, а также ряда косвенных налогов совпадало с развивающейся в экономике тенденцией к обновлению основного капитала и, естественно, ее усиливало. В результате же увеличения налогов с корпораций и физических лиц удавалось в определенной мере погасить инфляционные тенденции в экономике.

В 80-е годы в модели неоконсерваторов налоговые реформы стали одной из важнейших составляющих политики экономического роста. В условиях нарастающих инфляционных тенденций второй половины 70-х – начала 80-х годов финансовая наука сделала вывод о негативном влиянии прогрессивного налогообложения на развитие производства. Решение вопроса о размере налоговых ставок нашел американский экономист А. Лаффер в рамках теории экономики предложения, которая была основана на идеях неоклассической школы. А. Лаффер установил математическую зависимость величины доходов бюджета от уровня налоговых ставок. Он доказал, что увеличение налогов за счет повышения их ставок на определенном этапе приводит не к увеличению, а к сокращению поступлений в бюджет. Высокие налоги, по выводам Лаффера, оказывают сдерживающее влияние на предложение труда и капитала, что и было учтено при проведении налоговых реформ в 80-е годы в США, Великобритании, ФРГ, Франции, Канаде и других странах.

Основным направлением совершенствования подоходного налогообложения стало снижение общего уровня изъятия налогов на доходы как у физических, так и юридических лиц, уменьшение степени прогрессивности шкал подоход-

¹¹ Финансы СССР. 1977. № 1. С. 86.

ного налога и налога на прибыль корпораций за счет сокращения числа налогов и уменьшения дифференциации ставок. В налоговых системах увеличилась доля новых, более всеобъемлющих видов косвенного налогообложения. Налоги стали стимулом инвестиционной активности, средством структурной и региональной политики, методом решения экологических и социальных проблем.

Новая функция

Современная мировая налоговая практика, как и два, и три столетия назад, опережает экономическую теорию. В конце XX века налоги в рамках государственного регулирования рыночной экономики стали играть качественно новую роль, не нашедшую пока должного отражения в теоретических исследованиях. Вместе с тем совершенно очевидно, что одно из проявлений регулирующей функции налогообложения, а именно, регулирование внешнеторговых и внешнеэкономических отношений, трансформируется в новую, интегрирующую функцию налогообложения. Это обусловлено одной из наиболее ярких особенностей развития мирового хозяйства на современном этапе – усилением взаимозависимости национальных экономик и всесторонней интернационализацией хозяйственной жизни. Налоги стали одним из средств формирования единого экономического пространства для государств, связанных региональными, хозяйственными и политическими интересами.

Иллюстрацией роста взаимозависимости хозяйственной жизни государств может служить экономическая интеграция в рамках ЕС. А политика унификации национальных налоговых систем в рамках сообщества ускорила становление Европейского союза.

В принципе, весь послевоенный период экономического развития Западной Европы связан с гармонизацией налоговых систем. Начало этой долгосрочной программе было положено серией мероприятий, направленных на унификацию, а в дальнейшем – на отказ внутри ЕС от таможенного налогообложения.

Окончательное оформление таможенного союза произошло 1 января 1996 г., в настоящее время пошлины в товарном обращении между странами-членами ЕС не взимаются, а в отношении третьих стран применяется единый таможенный тариф.

При проведении совместной политики в области налогообложения в рамках Евросоюза особое внимание уделяется унификации налогов на потребление, а также некоторых прямых налогов. Согласно договору об образовании ЕЭС, вступившему в силу в 1958 г., в обязательном порядке унификации подлежали налог с оборота (на добавленную стоимость), иные косвенные налоги. НДС в рамках Евросоюза стал важным инструментом в конкурентной борьбе за рынки сбыта с третьими странами, в частности, с США, так как в соответствии с правилами, установленными Всемирной торговой организацией, они могут уменьшать на величину этого налога цены экспортируемых ими товаров и услуг.

Внутри Евросоюза с 1997 г. введен новый порядок взимания НДС, по которому налог взимается в стране – изготовителе товара, а поставки в другую страну-член ЕС по своему налоговому режиму идентичны поставкам внутри страны. (Подобный порядок несколько лет существует в сфере посылочной торговли по каталогам.) Благодаря введению принципа взимания косвенных налогов на импортируемые из других стран-членов ЕС товары по ставкам страны-производителя, полностью сняты ограничения на ввоз из одной страны в другую товаров, приобретаемых в личных целях.

В ЕС существует согласие и относительно того, что для дальнейшей экономической интеграции необходима либерализация движения капиталов. Последняя напрямую связана с регулированием прямых налогов, а именно – налогов на прибыль корпораций, на доходы от финансовой деятельности, доходы от банковских вкладов и ценных бумаг. Создание единого европейского рынка объективно подводит все страны-члены ЕС к необходимости принятия единой системы корпоративного налогообложения.

Понимание этой необходимости отражено еще в договоре об образовании ЕЭС (1958 г.), в котором отмечена важность выравнивания ставок прямых налогов, в том числе и налогов на прибыль корпораций. Более детальную разработку эта идея получила в комиссии ЕЭС, когда в 1975 г. появились первые проекты по гармонизации национальных систем налогообложения доходов компаний. В проектах предлагалось использовать в качестве единой основы систему двойных ставок на распределяемую и нераспределяемую прибыль. В 1977 г. Совет министров ЕЭС принял директиву о взаимопомощи в области прямого налогообложения, затрагивающую проблемы уклонения компаний от уплаты налогов, а в 1988 г. – предварительное предложение о гармонизации правил определения налогооблагаемой прибыли.

Страны ЕС, а за ними государства-члены ОПЕК, АСЕАН, НАФТА, СНГ, других региональных сообществ, создавая единый рынок капиталов и научно-технических достижений, будут вынуждены решить проблемы унификации корпоративного налогообложения, так как унификация – единственный способ обеспечить свободное движение капиталов и научно-техническое сотрудничество, не ущемляя национальные интересы.

Отдельный комплекс проблем составляют платежи, осуществляемые в рамках европейской сельскохозяйственной политики. Взимание фактических налоговых сборов опирается на законодательство Евросоюза. А платежи, осуществляемые в рамках европейской аграрной политики, пожалуй, в наибольшей степени отражают положение, закрепленное в законодательстве большинства стран-членов ЕС о том, что налоги могут преследовать и иные, кроме фискальных, цели, а именно – использоваться как средство формирования единого экономического пространства для государств, связанных региональными хозяйственными интересами.

Устанавливаемые на сельхозпродукцию цены внутри ЕС должны выравниваться относительно третьих стран. Закон о взимании налогов на ввозимую в ЕС сельскохозяйственную продукцию принят 25 июля 1962 г. С тех пор ежегодно соответствующими комиссиями принимается несколько

сотен распоряжений о размере конкретных налогов на ввозимые в ЕС товары. Налоги на ввозимую в ЕС сельхозпродукцию взимаются таможенными службами стран-членов Евросоюза и поступают в качестве собственных доходов в бюджет ЕС. При вывозе собственной продукции европейский производитель получает соответствующую компенсацию, равную разнице между мировой ценой и ценой, по которой он мог бы (хотя бы теоретически) осуществить продажу на территории ЕС. Как правило, европейские цены выше мировых, однако в тех редких случаях, когда это не так, пошлина взимается при вывозе товара за пределы ЕС, а компенсация выплачивается при ввозе.

Завершающим аккордом современного этапа формирования общего рынка в Западной Европе признается создание единого европейского финансового пространства. Предусматриваемые в этих целях меры, помимо введения евровалюты в 1999 г. и бюджетного контроля, касаются и устранения налоговых границ, являющихся главным препятствием на пути свободного движения товаров, услуг, рабочей силы, капиталов и одним из основных факторов, определяющих условия конкуренции партнеров по ЕС.

Анализ налоговой ситуации на европейском и мировом рынках приводит к выводу, что проблемы налогообложения каждой страны необходимо рассматривать во взаимосвязи с развитием налоговой политики мирового сообщества. Интегрирующая функция налогообложения заставляет учитывать при разработке национальной налоговой политики такие внешние факторы, как состояние налогового климата в других странах, налоговые ставки, применяемые государствами-партнерами, опыт и перспективные направления налоговых реформ за рубежом.



«Подвижники нужны как солнце. Составляя самый поэтический и жизнерадостный элемент общества, они возбуждают, утешают и облагораживают. Их личности – это живые документы, указывающие обществу, что кроме людей, ведущих спор об оптимизме и пессимизме, пишущих от скуки неважные повести, ненужные проекты и дешевые диссертации... есть еще люди иного порядка, люди подвига, веры и ясно осознанной цели».

А. П. Чехов

«И мне верится, что Москва не менее, чем ее другими историческими заслугами и деятелями, будет гордиться впоследствии своим Обществом для содействия успехам опытных наук и их практических применений и его основателем Христофором Семеновичем Леденцовым».

Академик И. П. Павлов, 1911 г.

ЛИЧНЫЙ ПОЧЕТНЫЙ ГРАЖДАНИН РОССИИ



О. А. ВТОРОВ,
председатель Совета общества
купцов и промышленников
России

Личный почетный гражданин, купец первой гильдии Христофор Семенович Леденцов родился 24 июля 1842 г. в г. Вологде, в семье одного из представителей старинного рода вологодских торговых людей Леденцовых – купца I гильдии Семена Алексеевича. Отец Хри-

© ЭКО 2000 г.



стофора был богат: имел в Вологде на Фрязиновской набережной меховой магазин; занимался перевозкой различных товаров по рекам Вологде и Сухоне. Был образован и деловит. Избирался городским головой.

Христофору в семье уделялось много внимания и по части образования, и по части трудового воспитания. В 1860 г. он успешно заканчивает Вологодскую губернскую гимназию, и родители отдают его в Московскую практическую академию коммерческих наук для продолжения образования. Академия, основанная на пожертвования крупных промышленников, имела довольно высокий уровень обучения – лекции читали профессора Московского университета.

9 мая 1862 г. Х. С. Леденцов с похвальным листом завершил курс обучения, получив право на звание личного почетного гражданина. Были у него попытки продолжить образование в Кембридже, для чего он совершенствовался в иностранных языках и даже побывал в Англии. Но семейные обстоятельства помешали этому.

Состояние семьи позволило Леденцову широко поставить торговое дело. К началу века у него были земельные владения под Вологдой, винокуренный завод, доходные дома в Петербурге и Вологде, имения в Сыромятниках, на Сходне, под Звенигородом. Немалые прибыли давала торговля, а впоследствии и акции железных дорог. К концу XIX в. Леденцов становится миллионером.

В 70–80-х гг. прошлого века Христофор Семенович – один из заметных общественных деятелей губернского города Вологды. Он избирается городским головой, мировым судьей округа, членом учредительного комитета Вологодского отделения государственного банка. Его благотворительная деятельность отмечена знаком «Красного Креста». На его деньги строится в городе богадельня для престарелых.

В середине 90-х гг., после смерти жены, Леденцов переезжает в Москву.

13 апреля 1897 г. он впервые сформулировал с полной определенностью свою мечту о создании общества, которое ставило бы своей целью содействовать научным открытиям и исследованиям в области естествознания, изобретениям

и усовершенствованиям в других областях науки, помогать их испытанию и внедрению в жизнь.

«Я бы пожелал, – писал Христофор Семенович, – чтобы не позднее 3 лет после моей смерти было организовано Общество (если к тому времени не будет такового существовать), если позволено так выразиться, “друзей человечества”. Цель и задачи такого Общества – помогать по мере возможности осуществлению, если не рая на земле, то возможно большего и полного приближения к нему. Средства, как я их понимаю, заключаются только в науке и возможно полном усвоении всеми научных знаний».

Что заставило его отдать без остатка последние 10 лет своей жизни, а затем и весь капитал задуманному им Обществу? Вот что говорил о Леденцове в декабре 1910 г. его большой друг, один из наиболее верных помощников в работе по организации общества, заслуженный профессор Императорского Московского университета С. А. Федоров:

«Мы можем только догадываться о глубине и силе тех духовных и жизненных переживаний, которые привели покойного Христофора Семеновича – этого замкнутого в себе человека, предназначавшегося к чисто коммерческой профессии... к той идее, которая в свою очередь привела его к созданию основанного им Общества».

В свою бытность вологодским городским головой и заботясь о «недостаточных классах» городского населения и противодействуя ростовщичеству, Леденцов в 1885–1886 гг. организует при городском банке кассы ссуд, или городские ломбарды. Тяжелый путь прошел Х. С. Леденцов, пока был утвержден 12 декабря 1886 г. устав ломбарда. Не хватало средств на его открытие. Леденцов дает свои деньги, и наконец, 25 октября 1888 г. в Вологде был открыт первый городской ломбард в России. Позднее подобные ломбарды открываются в Перми, Иркутске, Нижнем Новгороде, Казани, Москве, Петербурге. При их организации устав вологодского городского ломбарда брался за основу.

Путешествуя за границей, Леденцов встречался с известными учеными Англии, Франции, Швейцарии. Несомненно, эти встречи произвели сильное впечатление на Христофо-

ра Семеновича, отразились на его взглядах на науку как на средство, ведущее к «благу человечества».

Его энергичная и целеустремленная натура не могла оставаться в состоянии бездействия: он предлагает создать Музей содействия труду при Московском отделении Императорского русского технического общества.

Санитарный отдел Русского технического общества устраивал экспозицию на Парижской выставке 1900 г. После окончания выставки появилась возможность использовать ее экспонаты и создать центральный социальный музей. Увлечшись мыслью о создании музея, Леденцов передал в дар на эти цели Московскому отделению Императорского русского технического общества 50 тысяч рублей.

В 1900 г. было принято решение о создании Технического музея содействия труду, а Леденцова избрали почетным членом Императорского русского технического общества. Он стал также председателем правления музея.

Леденцов все больше времени отдает созданию Общества содействия успехам опытных наук и их практических применений. Он дружит с известными учеными: профессорами Московского университета С. А. Федоровым, Н. А. Умовым, знакомится с Н. А. Тихомировым, Н. Е. Жуковским и другими. Они помогают ему разработать устав общества.

Основной целью организаторов общества была не только помощь отечественной науке, но в первую очередь – социальная задача улучшения жизни трудящихся. В науке виделась мощная сила, которую можно использовать для этого.

«Я не человек науки и техники, и нет у меня дара проповеди, – рассуждал Христофор Семенович в своих записках, которые попали в руки организаторов Общества, – но рядом со мной идут люди науки и люди техники, и после меня будут и те и другие. Облегчу и послужу их делу... Я не хочу дела благотворения, исцеляющего язвы людей, случайно опрокинутых жизнью, я ищу дела, которое должно коснуться самого корня человеческого благополучия».

Определив цель своей жизни, Леденцов обеспечивает свою идею теми материальными средствами, которые нахо-

дятся в его распоряжении. Но он отлично понимает, что его собственного, хотя и крупного капитала, явно не достаточно для широты намеченной цели. Поэтому у него возникает мысль установить премию за решение задачи «с минимума капитала произвести максимум пользы (блага) для максимума человечества».

Позднее идея нашла отражение в уставе созданного им общества.

Предварительный проект устава общества Леденцов составляет вместе с небольшой группой единомышленников. Затем устав был предложен на обсуждение комиссии, в состав которой входили ректор Императорского Московского университета Н. А. Тихомиров, директор Императорского Московского технического училища С. А. Федоров, профессора университета и технического училища, ряд общественных деятелей, известных своими выдающимися трудами в области науки и техники.

С. А. Федоров вспоминал: «...Всеми нами, кто участвовал с Христофором Семеновичем в общей работе, живо чувствовалось, что Общество, им созданное, было целью всей его жизни, что оно стало его жизненным и притом культурным подвигом».

При создании общества Леденцов обращался к известнейшим общественным деятелям, к ученым и писателям: физику Н. А. Умову, М. М. Ковалевскому, К. А. Тимирязеву, Л. Н. Толстому, И. И. Мечникову и другим за советом в выборе того начинания в виде института, общества или какого иного учреждения, которое вернее всего приводило к осуществлению его заветной идеи – созданию организованного содействия полезным для человечества открытиям и изобретениям.

Хлопоты по созданию общества затянулись из-за множества согласований и чиновничьих препон на уровне Министерства народного просвещения и других инстанций.

Заболев, Леденцов уезжает на лечение в Швейцарию. Он умер в Женеве 31 марта 1907 г., оставив по духовному завещанию свое огромное состояние на цели утверждаемого общества (завещание было составлено 13 апреля 1905 г.).

Согласно завещанию, все движимое и недвижимое имущество покойного реализовывалось и по превращении душеприказчиками в государственные или правительством гарантированные процентные бумаги составляло особый неприкосновенный капитал «имени Х. С. Леденцова», который поступал в собственность Императорского Московского университета и Императорского Московского технического училища безраздельно.

Доход с этого капитала, за исключением незначительной доли, предназначенной на другие цели, должен был направляться в учреждаемое при этих высших учебных заведениях Общество содействия успехам опытных наук и их практических применений. В своем завещании Х. С. Леденцов указывал обязательные условия при распоряжении обществом его капиталом:

«Содействие задачам Общества, выраженное в его уставе, распространяется на всех лиц, независимо от их пола, звания, ученой степени, национальности, и выражается преимущественно в пособиях тем открытиям и изобретениям, которые при наименьшей затрате капитала могли бы принести возможно большую пользу для большинства населения, причем эти пособия должны содействовать осуществлению и проведению в жизнь упомянутых открытий и изобретений, а не следовать за ними в виде премий, субсидий, медалей и тому подобного.

Все расходы производятся из процентов с неприкосновенного капитала, причем Совет Общества по смете, ежегодно утверждаемой совместно с Советом Университета и учебным Комитетом Технического Училища, расходует не более десяти процентов дохода на канцелярские и почтовые расходы, на публикации не менее двух раз в год в наиболее распространенных русских и иностранных изданиях, на наём помещений, на отопление, освещение и прислугу.

Все остальные девяносто процентов дохода с неприкосновенного капитала поступают на расходы согласно устава Общества, включая в то число расходы по производству опытов, работ, проверок, приобретений необходимых материалов, расходы на командировки и вообще на все затраты,

признаваемые Советом Общества необходимыми для содействия целям и задачам последнего.

Содействие Общества потребителям желательно не столько в форме денежной помощи, сколько в организации возможно выгодного использования открытий и изобретений, на заранее письменно договорных условиях, причем во всяком случае, часть прибылей должна поступать в особый фонд Общества, предназначенный исключительно на осуществление и проведение в жизнь открытий и изобретений».

Наконец, в 1909 г. общество было основано. Девиз Х. С. Леденцова «Наука. Труд. Любовь. Довольство» становится девизом общества. Его открытие приветствовали ученые, вся прогрессивная интеллигенция России.

Академик И. П. Павлов писал по этому поводу: «...Общество, уже располагающее большими ежегодными суммами для поддержки назревающих научных предприятий, Общество с особо благоприятными на здешней почве видами на дальнейший рост своих материальных средств. Общество с обширной жизненной программой и с практическим способом ведения дела... представляется мне огромным, небывалым фактором русской жизни... Леденцовское Общество, очевидно, вынесла новая волна, самая высокая из подымавшихся до сих пор, волна общечеловеческого интереса, и не платонического только в сторону опытных наук и их жизненных приложений, волна, пробегающая по всему культурному миру».

Был избран совет общества, который активно начал осуществлять задачи, поставленные уставом. Совет состоял из четырех профессоров Технического училища, выбираемых его учебным комитетом, четырех профессоров, выбираемых физико-математическим факультетом Московского университета, остальные восемь членов избирались общим собранием. Такой состав совета, по мысли основателей, должен был отразить связь общества с теоретическим знанием, техническим его воплощением и общественной ценностью.

В совет входили известные деятели науки Н. А. Умов, С. А. Федоров, Н. Е. Жуковский, П. Н. Лебедев, И. А. Кабуков, В. И. Гриневицкий и другие.

В деятельности общества принимали участие всемирно известные русские ученые И. П. Павлов, В. И. Вернадский, В. Р. Вильямс, И. И. Мечников, К. А. Тимирязев, Д. Н. Прянишников. Были созданы восемь экспертных комиссий по различным областям науки и техники, которые возглавили ведущие ученые того времени.

Ежегодно доходы от неприкосновенного капитала Леденцова составляли от 100 до 200 тысяч рублей – суммы по тем временам огромные (в период организации общества купец выделил Московскому университету 100 тысяч рублей.)

К 1914 г. сумма, полученная от реализации леденцовского имущества, составляла 1 881 230 рублей. По замыслу Х. С. Леденцова, материальные средства общества должны были впоследствии пополняться за счет различных пожертвований и процентов с доходов, получаемых от реализации изобретений, приспособлений и других мероприятий, в которых принимало участие общество. Но даже имеющийся капитал, завещанный обществу, до конца использовать не удалось. Вплоть до закрытия общества в 1918 г. продолжалась продажа недвижимости Леденцова. 17 мая 1909 г. общество получило имя Х. С. Леденцова.

5 декабря 1910 г. состоялось торжественное публичное открытие Леденцовского общества.

Нет нужды перечислять в этой справке все, что было сделано обществом за время его существования. В фонде Московского исторического архива хранится 1277 документов за период 1904–1918 гг.

Можно только добавить, что после 1917 г. ресурсами общества воспользовался народный комиссариат военных дел, а на основе патентного отдела общества в 1918 г. было создано патентное бюро, положившее начало патентоведению в советские времена.

8 сентября 1918 г. по личному указанию В. И. Ленина общество закрывается, а его имущество и капиталы национализируются «...ввиду сложной обстановки в стране и так как оно было основано на частном капитале».

Подобное общество не имело ранее аналогов не только в России, но и за рубежом.

На старом Введенском кладбище в Вологде на дорогом черном граните, шведском габбро, – надгробии Х. С. Леденцова – по обеим сторонам основания памятника написано:

«Наука – средство, ведущее к возможному благу человечества»

«При наименьшей затрате капитала принести возможно большую пользу большинству населения»

Это слова из «Завещания» купца I гильдии, личного почетного гражданина России Христофора Семеновича Леденцова.

Концепция воссоздания Общества содействия успехам опытных наук и их практических применений им. Х. С. Леденцова

По оценкам науковедов, общество имело организационную структуру, наиболее эффективную из всех известных к тому времени, как в России, так и за рубежом. Это была венчурная структура, она обеспечивала быстрое внедрение разработок в производство и реальную помощь исследователям и изобретателям. Не это ли нужно нам сейчас, для того чтобы быстро и качественно интегрировать имеющиеся научные разработки в отечественную экономику?

Учитывая высокую эффективность работы общества в период 1909–1918 гг. на базе двух ведущих вузов страны, а также отсутствие в настоящее время координирующего рабочего центра в области развития наук, изобретений и внедрения их в отечественное производство, **предлагается:**

- воссоздать существовавшее ранее в России Общество содействия успехам опытных наук и их практических применений им. Х. С. Леденцова;
- определить главной его задачей ту, которую в своем завещании сформулировал личный почетный гражданин Христофора Семенович Леденцов: «содействие задачам общества, выраженное в его уставе, распространяется на всех лиц, независимо от их пола, звания, ученой степени и национальности и выражается преимущественно в пособиях тем открытиям и изоб-

ретенням, которые при наименьшей затрате капитала могли бы принести возможно большую пользу, причем эти пособия должны содействовать осуществлению и проведению в жизнь упомянутых открытий и изобретений, а не следовать за ними в виде премий, субсидий, медалей и тому подобного».

Для этого **необходимо:**

- создать инициативную группу (из числа соучредителей) по обработке уставных и регистрационных документов, приняв за базу имеющиеся в архивах материалы общества. Количество членов инициативной группы – 5–6 человек;
- создать организационный комитет из представителей соучредителей (МГУ им. Ломоносова, МГТУ им. Баумана, Академия наук РФ, правительство г. Москвы, Общество купцов и промышленников России). Организационный комитет направляет работу инициативной группы и всеми своими возможностями содействует ее целям и задачам. Инициативная группа регистрирует в Минюсте устав общества, получает свидетельство и все необходимые лицензии для его работы. В уставе должно быть записано, что общество является правопреемником общества, основанного в 1909 г. в соответствии с завещанием Х. С. Леденцова.

Инициативная группа привлекает для работы опытных юристов, научно-технических консультантов и необходимых экспертов.

Вопросы финансирования работы инициативной группы, ее размещения должен решать организационный комитет. Группа представляет оргкомитету для рассмотрения и утверждения план воссоздания общества от начала подготовительного периода до начала практической работы общества.



КЛЕТ ОЧКА СОЦИАЛИЗМА, ИЛИ СОЦИАЛИЗМ В КЛЕТ ОЧКУ

Л. С. ТРУС,
кандидат географических наук,
Новосибирск

На примере создания одного завода в моем исследовании сделана попытка выявить, как подобные стройки – со всем их персоналом – становились элементами ГУЛАГа и как обыкновенные советские граждане, вполне лояльные по отношению к государству, партии, идеологии, превращались в «лагерную пыль».

После лагеря мне довелось несколько лет поработать на Челябинском металлургическом заводе (ЧМЗ). Все, кто имел к нему отношение, гордились его особостью – он входил в систему Главспецстали. Здесь любили рассказывать новичкам про то, как завод строился во время войны, и его строительству придавалось такое значение, что на него перебросили саперную армию из-под Сталинграда – в декабре 1942 г.!

В то время на заводе и в заводском поселке – тогда он уже назывался Металлургическим районом Челябинска – было много немцев, бывших спецпоселенцев, которые строили этот завод, будучи то ли заключенными, то ли стройбатовцами. Во всяком случае здесь был лагерь. В единую картину все это не укладывалось...

© ЭКО 2000 г.



История «немца» Фогеля

Запомнился рассказ уборщицы из нашей лаборатории. Она во время войны жила в белорусской деревне, была связана с партизанами. Кто-то донес на нее немцам, ее арестовали, пытали, но она, хоть и была совсем девчонкой, никого не выдала. Ее отправили в Майданек. Там она сотрудничала с антифашистским подпольем. После освобождения была отправлена в санаторий Чебаркуль близ Челябинска, а выйдя из него, не захотела возвращаться в родную деревню: ей написали, что выдавший ее немцам человек спокойно здравствует и даже в фаворе у власти.

Устроилась на ЧМЗ, вышла замуж за спецпоселенца, после чего ее вызвал спецкомендант и потребовал, чтобы она встала на учет как спецпоселенка. Видимо, тот, как сейчас говорят, пытался выйти за пределы правового поля. По крайней мере после того, как женщина швырнула ему в лоб чернильницу, он отстал от нее. Но нельзя и отказать ему в наличии своего рода логики – логики кастовой системы: выйдя замуж за парию, женщина должна автоматически стать парией тоже. Иначе кем потом прикажете считать детей от этого брака?

Вот и муж ее попал в спецпоселенцы тоже по некоей высшей логике, и только на первый взгляд – по недоразумению. Он – бессарабский еврей, для которого Советский Союз стал родиной только в 1939 г. (после того как Бессарабия по пакту Молотова – Риббентропа стала советской), русского языка не знал совершенно, а фамилия у него была Фогель.

И вот с таким русским языком и с такой скорее немецкой, чем еврейской фамилией, он стал воином непобедимой Красной Армии, которую ее Верховный Главнокомандующий решил для еще большей непобедимости очистить от пусть и советских, но немцев и прочих инородцев. Его и отправили на Урал вместе с немцами, превратившимися в одночасье из доблестных воинов в подозрительных «трудмобилизованных». На все уверения, что он не немец, никто не реагировал ввиду двусмысленности ситуации: формаль-

но-то считалось, что причина отзыва из действующей армии такой массы боеспособных людей вовсе не национальность (боже упаси, так подумать про наше государство – оплот пролетарского интернационализма!), а некие высшие соображения.

Так и остался Фогель немцем, о еврействе которого вспомнили, кажется, только в 1952 г., когда с особой силой проявились чудесные свойства замечательного сплава советского интернационализма с советским же антисемитизмом. По счастью, будучи рядовым слесарем, он не был обвинен в сионистском вредительстве, даже после того как один из заслуженных сталеваров ЧМЗ, Герой Социалистического Труда, выступая на очередной «пятиминутке ненависти», заявил, что если с его глаз уберут «этих жидов», то он удвоит выплавку стали.

Где можно было дознаться правды в то время? Да еще и человеку, самому только что выбравшемуся с островов известного архипелага.

Но после славной победы демократии я выхлопотал командировку в Челябинск и попытался это сделать. И то, что мне удалось узнать, имеет, на мой взгляд, значение, выходящее за рамки частного сюжета о строительстве Челябинского металлургического завода.

«Тубареток – 4, урна-плевательница – 1»

Началом строительства ЧМЗ можно считать 17 июля 1940 г. В этот день СНК СССР принял постановление о строительстве Бакальского металлургического завода – так первоначально был назван будущий Челябинский металлургический¹. В Челябинском областном архиве нет документов, предшествовавших этому постановлению. Когда они будут найдены, станет, может быть, ясно, на какую рабочую силу было рассчитано это строительство. Возможно, вначале имелся в виду обычный для того времени «оргнабор», вербов-

¹ Здесь и далее использованы данные Челябинского областного архива. Фонд № 1619, опись № 1 (Дело № 3: приказы по Особстрою БМК; Дело № 4: материалы об образовании Бакалстроля; приказы по стройуправлению).

ка рабочей силы. Плюс перевод рабочих с других строек. Во всяком случае, в постановлении СНК № 1568 «О строительстве Бакальского металлургического завода», принятом почти 11 месяцев спустя – 12 июня 1941 г., о принудительном труде пока еще ничего не говорится.

Итак, стройка разворачивается. Вот-вот прибудет квалифицированная рабочая сила.

Приказ № 52 от 6 мая требует для ожидаемых в конце мая выпускников школ ФЗО (правописание оригинала): «а) подготовить общежитие на 530 человек... б) полностью обставить общежитие кроватями, постельными принадлежностями, мебелью, приводя общежитие в культурный вид. Комната на 4 рабочих должна иметь: тумбочек – 2, столов – 1, тубареток – 4, урну-плевательницу – 1, на окнах шторы, цветы, в коридорах – простые дорожки. (Свидетельствую: до подобного уровня комфорта рабочие общежития ЧМЗ поднялись лишь к концу 50-х. Правда, к тому времени «тубаретки» уступили место стульям.)

Хлебная пайка как метод воспитания

Мы не располагаем документами, показывающими, как было воспринято на Бакалстрое начало войны. Но уже на следующий день, 23 июня, приказ № 83 переводит на сверхурочную работу (по 2 часа ежедневно) почти всех работников Бакалметаллургстроя (БМС) (за исключением пока 2-й смены). Причина – «недовыполнение производственных программ» из-за «недообеспеченности нашего строительства рабочей силой». Разумеется, сверхурочные – не выход, но и слова о «недообеспеченности рабочей силой» – не дежурная ссылка на «объективные трудности». Для развертывания стройки нужна «рабсила».

В качестве таковой в это время использовались стройбаты. «Спецконтингента» еще нет, судя по фамилиям командиров взводов (Черный, Давыдов, Шевелев – какое это имеет значение, будет видно из дальнейшего), стройбаты укомплектованы обыкновенными красноармейцами, надо полагать, нестроевыми. Во всяком случае, в приказах по

Стройуправлению они именуются рабочими-красноармейцами или бойцами. Кормежка, правда, явно «оставляет желать»: завтрак заканчивается в 7 утра, ужин – в 21 час. Рабочий день устанавливается продолжительностью 11 часов, выходные дни систематически отменяются. Неудивительно, что такие порядки нравятся не всем.

Но попытки выразить свое отношение путем отказа от работы пресекаются недвусмысленно: «голосующих ногами» передают суду по Указу Президиума Верховного Совета СССР от 26.06.40 г. Увы, жестокость этих мер, по-видимому, не вызывает трудового подъема: 4 ноября начальник Бакалстроя Шильдкрот в своем приказе отмечает «совершенно неудовлетворительные результаты по выполнению норм как отдельными взводами... так и в целом всей стройколонны. Средний процент выполнения норм... не превышает 70%». Производительность труда, и в самом деле, чудовищно низкая. Причиной тому и «недостаточная требовательность командного состава Стройколонны», и «неорганизованность и недостаточная подготовка рабочих мест со стороны командного состава Бакалметаллургстроя».

По-видимому, действующая система оплаты труда совершенно не увязана с его производительностью, поэтому 3-й параграф приказа предлагает начальнику Стройколонны капитану т. Носову «установить поощрительную систему оплаты труда бойцам и комсоставу... а также применить карательные меры воздействия к бойцам, не выполняющим нормы, путем регулирования предоставленными в распоряжение командования ресурсами питания». Речь, по-видимому, идет о наказании не выполнивших норму путем урезания пайка.

Подобные «карательные меры» не вписываются в армейские уставы, они, скорее, взяты из арсенала ИТЛ, но этого это не смущает. Правда, одним «регулированием... ресурсами питания» меры по повышению выработки не ограничиваются. С 16 сентября вводятся «дополнительно три сверхурочных часа для всех рабочих, ИТР и служащих». Но все это уже особого смысла не имеет. Объединенный приказ Наркомстроя и НКВД № 345Н/392Н от 24 ноября

1941 г. передает Бакалметаллургстрой в ведение НКВД. С 4 декабря оперативное руководство по строительству Бакальского металлургического комбината (БМК) принимает Особстрой НКВД. Личинка превратилась во взрослую особь.

Добро пожаловать!

К 17 декабря на строительстве БМК уже трудились заключенные. Если передача стройки Особстрою НКВД преследовала цель наведения должного порядка методами, присущими этому ведомству, то приходится признать, что заметных успехов в достижении этой цели документы не фиксируют. В канун 1942 г. начальник автобазы получает выговор «за необеспечение автотранспортом перевозки з/к з/к», работающих на строительстве железнодорожной ветки Баландино – Стройплощадка в 10–12 км от лагеря, «вследствие чего з/к з/к на работу были отправлены пешим порядком». Не дает заметного эффекта и бесправность заключенной рабсилы. Хотя рабочий день для «з/к з/к» установлен 11,5 часов (включая 30-минутный обеденный перерыв), т. е. почти в 1,5 раза больше 8-часового, дневные нормы удается повысить всего на 10%.

Между тем эксплуатация «на износ» голодной заключенной рабсилы приводит к столь плачевным результатам, что не склонный к сантиментам Уполномоченный начальника УОС (Управления Особого Строительства) БМК НКВД СССР Финкельштейн приказывает: «В целях улучшения физического состояния лагерного контингента... 1. На первом комендантском участке организовать: а) команду для слабосильных неработающих – на 50 человек, б) команду слабосильных работающих – на 50 человек. 2... разместить в одном бараке и кормить по 9 и 10 котловому довольствию».

Эти меры подкрепляются приказом № 44 (с грифом: «не подлежит оглашению»): «...в целях предупреждения износа рабочей силы... 1. Ввести утвержденную... номенклатуру работ с распределением их на группы по тяжести... 2. Расстановку рабочей силы по видам работ производить в строгом соответствии с физическим состоянием и категорией трудоспособности каждого заключенного...»

Ходовой товар

Но на войне – как на войне. Эксплуатация «лагконтингента» подчинена задачам ударного строительства. И в те же дни начальник ОТиЗ (отдел труда и заработной платы) УОС НКВД СССР изобретает «порядок расчета с заключенными», нацеленный, естественно, не на «улучшение физического состояния», а на выжимание пота: *«Денежное довольствие начисляется... по результатам работы за весь расчетный период (месяц) только при выполнении норм на 100% и выше* (курсив мой – **Л. Т.**; выделенные слова означают, что при невыполнении норм работа не оплачивается вовсе!).

Денежное довольствие состоит из 3 частей: а) премвознаграждение, выплачиваемое при выполнении норм на 100%, б) сдельная оплата, выплачиваемая за переработку норм свыше 100%, в) прогрессивные доплаты, выплачиваемые за переработку норм свыше 100% по шкале прогрессивной оплаты... Из общей суммы заработка... удерживается стоимость дополнительного хлеба и премблюда по норме № 3 котлового довольствия, а оставшаяся сумма зачисляется на его (заключенного – **Л. Т.**) лицевой счет (т. е. заработанных им денег ударник, как и все обычные «з/к з/к», не увидит до конца срока, если доживет до него – **Л. Т.**)... Бригадирам доплачивается 25% от средней денежной части заработка... на одного работающего (так называемые «горловые» – **Л. Т.**). Звеньевой ни в каких случаях доплат не получает».

Каждому, кто хотя бы понаслышке знает о действительных порядках в лагерях, понятно, какой простор для бригадирского произвола давала эта инструкция. Предприятие платит лагерю, а не заключенному, чья рабочая сила в полном противоречии с основным законом социализма (гласящим, что при социализме рабочая сила не является товаром) оказывается товаром, имеющим стоимость. По крайней мере, так написано в цитируемой Инструкции ОТиЗ УОС НКВД СССР.

Правда, порядок определения этой стоимости таков, что фактически она равна стоимости труда (вовсе бессмыслица, с точки зрения марксистской трудовой теории стоимости), объем которого определяется по известным нормативам в человеко-днях, потребных для выполнения данного объема работ («При участии гужсилы, – скрупулезно высчитывает Инструкция, – учитываются и нормы на конедень»). Предприятие платит лагерю. А как та часть этой оплаты, которая дойдет после всех вычетов до бригады, будет распределена в ней – это дело бригадира, за то он и получает свои 25% «горловых»: кому сочтет нужным, запишет 121 и 151%, кому – и 50% не запишет. В профсоюз не пожалуешься².

Но все эти начальственные придумки относительно стимулирования инициативы заключенных, направленной на повышение степени собственной эксплуатации, рассыпаются при столкновении с лагерной стихией и бестолковостью (или недобросовестностью?) управленцев и инженерно-технических работников. Констатация: «... руководящий инженерно-технический персонал... пренебрежительно относится к лагерной рабочей силе, не проявляя заботы об эффективном и рациональном использовании ее... не проверяют обеспеченность работ инструментом, приспособлениями, техническим руководством (речь-то идет о нулевом цикле строительства, инструменты здесь – кайло, лопата, а приспособления – тачка, и если заключенные вынуждены работать без таких инструментов и приспособлений, то это значит, что они работают голыми руками или не работают вовсе; много ли поможет в таких условиях прогрессивно-премиальная система оплаты труда? – **Л.Т.**)... составляют заявки на рабсилу без учета возможности обеспечения ее фронтом работ... наличие многочисленных фактов простоя рабсилы, бесцельные переброски заключенных с работы на работу...»

² Подробнее об этом см.: Трус Л. С. Зеркало реального социализма или Экономика и социология принудительного труда// Возвращение памяти. Вып. 2. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1994.

При этом начальство с нетерпением ждет пополнения и готовится: обносит колючей проволокой лагерные участки, обеспечивает наружное освещение их зон, предлагает их начальникам «развернуть среди заключенных трудовое соревнование... борясь за... досрочное выполнение графика строительства лагерей». И в то же время забывает подготовить главное – жилье для ожидаемого пополнения. Потом, правда, спохватываются – появляется приказ: «Оборудовать... для размещения 1200 человек 5 жилых землянок и 4 палатки». Это в феврале-то! И ведь прибыть должны не только эти 1200.

Лица секретной национальности

Что же это за спецконтингент, который так ждут, «развертывая трудовое соревнование»? Документы прямого ответа не дают, но по косвенным признакам можно судить безошибочно: везут немцев. Во-первых, это назначение начальником оперативного отдела Бакалстроля капитана Госбезопасности Курнака К. С. «с освобождением его от работы в Особом отделе 5-й саперной армии».

Известно, что 5-я саперная армия была укомплектована в основном «лицами немецкой национальности». Уже издан секретный Указ ПВС СССР от 28.08.41 г. о ликвидации Республики немцев Поволжья и различных немецких национальных районов и о депортации немцев из мест их многовекового обитания. И не менее известный и столь же секретный приказ самого Сталина об отчислении из действующей армии всех немцев, в каких бы чинах-должностях они ни состояли. И куда же их – тех и других?!

Но никаких сомнений не остается после того, как мы видим, что с февраля 1942 г. в приказах появляются немецкие фамилии. И в положительном контексте: «Рабочий Рау Фридрих Адамович получил задание изготовить 2 шестерни к шпалорезке... проявил сознательное отношение... проработал 3 смены подряд с 2-часовыми перерывами, пока не сдал изотовленных шестерен. ...За сознательное отношение... объявить благодарность с занесением в личное дело... Поощрить ларьковыми товарами на сумму 10 рублей и пре-

мировать 50 рублями». И в отрицательном: «Объявление приговоров суда по делам мобилизованных осужденных за совершенные ими преступления в Баклаге НКВД. Некоторые мобилизованные немцы... вместо добросовестного и честного отношения к труду стали на путь нарушения трудовой дисциплины, совершают дезертирство, самовольные отлучки, отказываются от работы, совершают кражи и т. п.»

Хотел бы, однако, привлечь внимание читателя к статусу этих самых лиц немецкой национальности. Он в то время был определен совершенно туманно.

С одной стороны, все они – формально свободные люди, не отягощенные ни виной, ни приговором суда, военнотрудовые РККА (Рабоче-Крестьянской Красной Армии). Не даром перед их прибытием издается приказ о формах поощрений и наказаний, ориентированных не на заключенных, а на свободных, хотя и мобилизованных граждан: «20... взыскания: а) личное внушение, б) личный выговор перед строем... д) предание суду военного трибунала. 21... поощрения: а) благодарность перед строем, б) благодарность в приказе, в) выдача денежных и иных премий, перевод на лучшую работу, зачисление на курсы по повышению квалификации».

В ряде приказов по Особстрою БМК проводится четкое разграничение: вольнонаемный состав, стройбатальоны и спецконтингент – даже когда для всех вводится единая тарифная сетка.

В то же время на «бойцах» стройбатов лежит печать государственной опалы. Соответственно и отношение к ним – как к неким потусторонним (по ту сторону колючей проволоки) существам. Специальным приказом запрещается предоставлять им какие бы то ни было увольнительные для личных дел. Точно так же запрещаются «покупка, обмен и продажа каких-либо вещей с мобилизованными немцами». Их трудовое использование совершенно неотлично от использования заключенных, и порой трудно понять, о ком идет речь.

Формально свобода «трудмобилизованных» ограничена только воинскими уставами, а фактически они повсюду находятся под конвоем. В этом отношении они и заключен-

ные вполне взаимозаменяемы. Вот характерный сюжет: «В связи с отправкой заключенных в другие лагеря и прибытием нового пополнения за счет мобилизованных немцев... 1. 1-й лагерный участок ликвидировать. 2. Создать 15-й Стройотряд, подчиненный непосредственно Управлению строительства, с размещением последнего (видимо, не Управления, а Стройотряда – **Л. Т.**) на территории 1-го лагерного участка. 3. 15-й Стройотряд укомплектовать за счет прибывающих на строительство мобилизованных немцев. 4. Начальником 15-го Стройотряда назначить начальника 1-го лагерного участка тов. Бородкина А. Г.... Главному диспетчеру Строительства тов. Рубинштейну обеспечить разнарядку рабочей силы, содержащейся в 15-м Стройотряде». О снятии колючей проволоки и прочих лагерных атрибутов – ни слова. Не потому, разумеется, что это подразумевается само собой, по умолчанию. Как раз наоборот. Подразумевается обратное.

Недаром верховодить над свободными трудармейцами назначают начальника ликвидируемого лагерного подразделения. Как, впрочем, недаром и начальником всего Особстроя поставлен гулаговский чин А. Н. Комаровский, под начальством которого другие заключенные будут позднее строить металлургический завод в Рустави и здание университета на Ленинских горах в Москве. О том же свидетельствует и определение положения рабочей силы в 15-м Стройотряде: она в нем **содержится**.

На невольничьем рынке

Так кто же они такие, содержащиеся за колючей проволокой? Рассказывает **Генрих Фердинандович Оттен**.

Я работал в Тбилисском НИИ сооружений научным сотрудником. В Тбилиси было много немцев, целая немецкая колония. Была немецкая школа. В ней, между прочим, учился сын Берии, а жена Берии была членом родительского совета; когда он закончил школу, ее закрыли.

В октябре 1941 г. пришло постановление о выселении немцев, и нас в один день – и брата моего и сестру – уволили с работы. Потом пришли из милиции, сказали, что нам дается 3 дня на сборы. Тут же в паспорте поставили штамп: «Разреша-

ется проживание только в Казахстане»... Привезли на станцию Великая Алексеевка под Ташкентом, откуда нас стали разбирать директора окрестных совхозов и председатели колхозов. Как на невольничьем рынке, только что в зубы не заглядывали.

Нашу семью обходили: две женщины, трое детей, работник – я один. В конце концов мы попали в захудалый колхоз километрах в 50 от станции. Глинобитные дома без окон, без дверей. Сказали: будете убирать хлопок... Меня назначили гидротехником что ли... в общем по оросительным системам: строительство новых оросительных систем. И – ничего для этого строительства нет – ни проекта, ни геодезического инструмента – ничего. «Вот здесь, – сказали, – стройте». А где начало, конец, какие уклоны? «Вы же инженер – вот и стройте»...

К моему счастью, это продолжалось только два месяца. Потом всех мужчин мобилизовали. На станции погрузили в теплушки и повезли. Две недели мы ехали неведомо куда. 21 февраля приехали: Челябинск, Мельничный тупик. Баня – нечто потрясающее: пол покрыт коркой льда (не топили, видимо, бог весть, сколько времени), каждому выдали по шайке горячей воды, на голову положили по ложке зеленого мыла. Правда, из прожарки-вошебойки выдали нам горячую нашу одежду, и мы после бани смогли кое-как согреться. Повели нас по просеке (сейчас шоссе Металлургов) в сторону теперешнего ЧМЗ. Там (почти у нынешней Доменной проходной) был наш 7-й лагерь: две землянки в лесу, забитые снегом, замороженные. Они были рассчитаны на 80 человек каждая, а нас – около 200 человек.

Поселили. Сплошные двухъярусные нары – в середине и вдоль стен. По торцам печки. Их сразу затопили, но пока прогреется... О том, чтобы раздеться, не было и речи. Спать легли, закутавшись во все, что у кого было... Больше месяца мы не то что не меняли белье – не брились, не мылись! Как мы тогда не перемерли от сыпного тифа! *(Из приказа № 137 от 18 марта 1942 г.: «Для борьбы с эпидемиями сыпного и брюшного тифов на строительстве организовать чрезвычайную пятерку в составе...»)*

...А питание – вырыли яму, над нею на треноге повесили котел, в нем варили для нас еду. Зима 42-го года была холодная: 30–40 градусов мороза. Вода в котле не могла закипеть. Мы, бывало, завтракали только к вечеру. Хлеб рубили топором: он сырой был, пока его привезут, весь промерзал, хрустел на зубах, как будто грызешь камень. Воду топили из снега и давали утром один ковшик: хочешь – пей, хочешь – умывайся.

Первым делом начали строить собственный лагерь, зону, колючую проволоку натягивать... Потом – бараки, землянки, кухню. Мне, как знающему геодезию, дали карту, поручили спланировать нашу жилую зону. План у меня был, я размечал

места под фундаменты и т. д. Прорабы были вольнонаемные, рабочие – немцы. Работники они были очень хорошие. Немцы, знаете, умеют работать, тем более колонисты, жившие до того в деревне. Они знали всякую строительную работу и работали очень хорошо, никому и в голову не приходило как-то уклоняться от работы. Вдобавок половина этих рабочих были люди с высшим образованием – инженеры, агрономы.

У меня, как видите, было привилегированное положение, всегда в тепле. Но на открытых работах было очень тяжело. Обмундирование? Первое время, месяц почти, ничего не выдавали, а мы ведь из-под Ташкента приехали – ботиночки, кепочки: поморозилась масса народу. Потом стали выдавать какое-то тряпье. У меня – как у привилегированного – были ватные бурки с подошвами из автомобильных шин, ватные штаны, телогрейка... Но, как ни странно, интенсивное вымирание началось не в эту, а в следующую зиму. Первую зиму как-то еще держались, может быть, старые запасы помогали.

А вот на следующую зиму... Истощение крайнее. Бывало, идешь – канаву какую-то переступить – усилие на пределе. Питание – капустные листья зеленые плюс ложка муки, следы масла – это щи. Половина, наверное, разворовывалась... Смертность была огромная... И еще – клопы. Это невообразимо – сколько их было. У печки они сплошным покровом на потолке были, и оттуда прыгали на нас; нары нашпигованы были ими. И крысы. У умывальника всегда дежурили 10–15 крыс. Они бегали по нам – мы оставались безучастны. И к крысам, и к клопам. Все мысли были направлены на еду.

Мертвых зимой складывали штабелями где-то за нынешним Коксохимом. Весной взрывники сделали яму, трупы туда побросали и зарыли.

На работу, с работы нас водили под конвоем. Инженерно-техническому персоналу потом дали пропуска, но рабочих водили под конвоем до конца. Лагерь? Обычный лагерь – зона, предзонник, вышки, собаки, ночные «шмоны» (обыски) – все как полагаются. Хотя официально нас называли не заключенными (боже избави!), а трудмобилизованными. Рядом с нами были военнопленные, они были в гораздо лучшем положении. Их и одевали лучше и кормили. Они все удивлялись этому.

Лагерная «инфраструктура» – повара, нарядчики, бригадиры, УРЧ – комплектовались в основном из партийцев, они жили получше, имели отдельные комнаты и т. п. (это, конечно, позже, когда мы из землянок в бараки перебрались).

Опоздал? Расстрел на месте!

Густав Кондратьевич Гофман (из Ростовской области, мобилизован в декабре 1941 г. из-под Ташкента, куда

попал по Указу ПВС от 28.08.41 г., первые полгода его стройбат работал в Магнитогорске).

Поселок, куда нас привезли в июне 42-го, назывался Бакал. Кругом голая степь.

Поставили работать на самый тяжелый участок – каменный карьер (я здесь отработал 30 лет). У некоторых, кто там работал, были боевые награды, но они все уже были доходяги. Поселили нас в палатке на 187 человек, всех в одну палатку.

Вечером дали крапивный суп с рыбой. Я его есть не стал, невозможно было есть. Утром подъем. А мы – нас пятеро друзей было – не встали... Приходят человек пять военных, с ними начальник лагеря. Два раза выстрелил из пистолета вверх и говорит: «Кто в течение двух минут не выйдет на построение, расстреляю на месте!» Ну, мы вышли, построились. Тут он нам сказал, что все мы «враги народа». И кто не будет подчиняться, он тех будет лично расстреливать. И повели нас в карьер.

Из приказов по Особстрою: «За систематическое уклонение от выполнения работ на производстве трудмобилизованные (следует перечень фамилий. – **Л. Т.**) приговорены лагерным судом (причем тут лагерный суд? Они же не заключенные! – **Л. Т.**) к высшей мере наказания – расстрелу. За уклонение от трудовой повинности... трудмобилизованный 5-го стройотряда... лагерным судом приговорен к 10 годам лишения свободы и к 5 годам поражения в правах...

...Трудмобилизованные (перечень фамилий. – **Л. Т.**) уклоняются от выполнения трудовых работ путем невыхода на работу или... уклонения от работы... Предать суду по статье 58-14» («контрреволюционный саботаж»).

Так проработали три дня. Потом нас подняли ночью, погрузили в три вагона и отправили на Рудбакал, 14-й стройотряд (всего было 18 стройотрядов), там строился алюминиевый завод. Шло рытье траншей. Нас, 180 человек, поселили отдельно в палатку с двухъярусными нарами – 2 м на 5 человек. Никакого обмундирования, никакой постели не выдали, в чем работали, в том и спали. Инструменты – лопата, кирка, тачка, носилки. А вокруг лагеря – колючая проволока в три ряда. Там до нас жили заключенные, а теперь поселили нас, трудармейцев.

И производственная зона тоже в ограждении. Если поймут за ограждением, ты – дезертир. На работу водили под конвоем – впереди 2 человека с винтовками, по сторонам через каждые 5–6 м – тоже, сзади – опять двое, плюс начальник конвоя и 2 собаки! Так вели через поселок Рудбакал, а жителям было сказано, что это военнопленные.

Люди специально выходили смотреть (здесь в то время военнопленных еще не было, они стали поступать только в 44-м году), а мы – в гражданском и разговариваем по-русски. Там мы пробыли 4 месяца, потом нашу группу перевели в 7-й стройотряд, а на наше место опять заключенных привезли. Несколько человек наших остались там навеки...

Медобслуживание было такое: мой товарищ по нарам обратился вечером в санчасть, так начальник санчасти обозвала его фашистом, работать, мол, не хочешь; а утром я смотрю – он уже мертвый. Со мною тоже было такое – заболел животом, корчусь от боли, пошел в санчасть, а там: «Вон отсюда, фашист...» Кто меня спас, так это начальник конвоя, он вообще кое-что понимал, относился к нам по-человечески. Вытащил меня из траншеи, сам привел в санчасть: «Проверьте этого парня, он больной». Она: «Ты был в санчасти?» Я говорю: «Вчера был у вас лично». Ну, меня осмотрели, дали освобождение.

В ту зиму, 42–43 года, были сильные морозы. Помню, 31 января нас, семерых доходяг, четверо вооруженных конвоиров повели на кладбище копать могилы (это за копровым цехом сейчас). Когда подошли к кладбищу, увидели с правой стороны – белая гора метра 2 высотой и 40–50 метров в длину. А сверху по ней собаки бегают. Подошли ближе – оказалось, это штабель трупов. Трупы трудармейцев. И бегают по ним не собаки, а лисы. Жрали мясо этих трупов...

И вот два с половиной года, до августа 44-го, у нас не было ни одеял, ни подушек, ни матрацев – ничего! Голые нары... Зарплата? Я первый раз зарплату получил после войны. А за всю войну – ни разу. Мало того, что с нас удерживали за наш же конвой, колючку, охрану и за питание-обмундирование, конечно, так если что после этих удержаний оставалось, то мы на полную сумму «добровольно» подписывались на военные займы.

Когда Комаровского от нас забрали, на его место приехал Рапопорт. Он объехал всю стройку, во всех бараках побывал. И поехал в Политотдел к Воронкову (начальнику Политотдела), где поставил вопрос о том, что в условиях острой нехватки людей недопустимо, чтобы такая масса здоровых мужчин занималась вместо работы конвоированием трудармейцев, которые вовсе не собираются убегать. Вот тогда и была убрана колючка, вместо нее поставили штакетник и калитки – иди куда и когда хочешь. А охрану передали в качестве рабсилы на завод и на стройку...

И еще Рапопорт привез нам матрасы, байковые одеяла и наволочки. Привезли соломы, набили матрасы, подушки. Вот только когда – в 44-м – стали мы спать раздевшись. А до этого всегда в верхней одежде. Ватные брюки приспустишь, внизу завяжешь, чтобы ногам было тепло, сверху бушлатом укроешься...

Мы всю войну считались трудмобилизованными. В июне 1947-го нас передали тресту Челябинметаллургстрой. Это тоже НКВД, но мы стали гражданскими, нам и карточки выдали, и паспорта. Но

в октябре, кажется, нас взяли на спецучет. Собрали всех в клуб и объявили, что с сего дня мы являемся «вечными» спецпоселенцами. Представили спецкоменданту: «К нему будете ходить отмечаться два раза в месяц. Без его разрешения не имеете права отлучаться никуда – ни в Каштак, ни в район, ни в Челябинск. Наказание – 100 руб. штрафа или 20 суток ареста». И так – до 56-го года. Спецпоселенцы. Даже учиться без разрешения коменданта не могли, если с выездом... В 56-м режим сняли. Но без разрешения вернуться в родные места. Нас специально предупредили. И еще подписку взяли «о неразглашении».

Под конвоем

Густав Адольфович Шнитке (родом из села Норвеги Черниговского района Запорожской области)

Меня в армию призвали еще в 1940 г., служил в Москве, в 41-м участвовал в параде на Красной площади. Войну начал под Винницей, отступал до Сталинграда. А в августе – приказ Верховного Главнокомандующего: «Всех немцев... снять с фронта и отправить в тыл». Без объяснения причин. Но отправили нас с фронта только в феврале. Прямо в Свердловск, в распоряжение УралВО. А УралВО отправил нас на станцию Кумыш Пермской области. Там, в леспромхозе, пилили лес. Работали без всякого конвоя, донашивая при этом воинскую форму. Летом меня отправили в г. Асбест, а оттуда сразу в Челябинск, на строительство Челябинской ТЭЦ...

Кто мы были, трудно сказать. Во время войны все ведь считались как бы мобилизованными. Но паек мы получали обычный гражданский. Жили в бараках. Утром и вечером проверка, как в армии. Нас ведь не демобилизовали. Правда, назывались мы теперь «трудармейцами». Но в столовой мы за обед платили. Переписка не ограничивалась...

Герхардт Робертович Цейтлин (родом из г. Еlemenдорф – ныне Ханлар, Азербайджан).

В октябре 41-го нас собрали и объявили о выселении. Сказали: «С собой возьмите, сколько унесете на себе». Мне было 19 лет. Еще были мать и сестра малолетняя. Отца расстреляли в 37-м. Багаж погрузили на грузовики, а нас – 6 тысяч человек – автобусами отправили на железнодорожную станцию в Кировобад. А там – Баку – теплоход «Багиров» – Красноводск – опять железная дорога. Запихали в товарные вагоны по 60–80 человек и повезли. Под охраной...

Но особых строгостей не было. На остановках можно было выходить... Привезли в Семипалатинск, посадили на баржи и теплоходы и – вниз по Иртышу, и по 20–30 человек высаживали в прибрежных селах. В пути от самого Еlemenдорфа не кормили

ни разу; что с собой было, то и ели. На левом берегу первым был Майский район (недалеко от теперешнего ядерного полигона), лесные места. Мне повезло, я попал туда. Колхоз «Кзыл-Орда». Работы для нас никакой; местные, казахи, сами голодали. Пайков, конечно, никаких. И никакой медицинской помощи. Мы считались ссыльными, два раза в неделю приезжал комендант, проверял наличие...

В апреле 1942-го военкомат вызвал меня на комиссию. В Павлодаре из нас был сформирован взвод для отправки в Челябинск. (А уже были отрывочные сведения про лагеря – в Свердловске, Ивделе. Ивдель особенно страшный лагерь был. Уже возвращались даже оттуда сактированные или по увечью. Но про Челябинск еще не знали.) Взвод – человек 40, во главе старший лейтенант, сам немец... В Челябинске к Бакалстрою пришлось идти пешком мимо Цинкового завода (там был лагерь, заключенные работали), дошли до Мельзавода, до моста, повернули направо – пункт санобработки.

Никакой охраны. Вышли оттуда – охрана. Вот те на! И под конвоем уже повели в тот самый лагерь, мимо которого только что прошли. Отпечатки пальцев, фотографии – профиль, фас... Мы все в шоке. Но что сделаешь? Разбили по бригадам и на следующий день – под музыку! – повели на работу. Под конвоем: шаг вправо, шаг влево – считается побег – конвой применяет оружие без предупреждения. Привели к железнодорожному тупику, на базу оборудования, прибывавшего по эвакуации. Сортировка, ремонт.

Тут мне крупно повезло: главный механик предложил работать у него чертежником. Он, видимо, и понятия не имел, что я заключенный. И долго еще мое начальство не могло этого в толк взять. Я объяснял, что каждые 3 дня они должны мне для лагеря давать справку-процентовку – для «котловки» – чистая липа. Они мне: «Ты узнай, если надо, мы тебе 600% поставим». И давали мне справку как электрослесарю, выполнение норм писали 150–200 %. Что говорить – повезло. Но тем, кто на общих работах был – котлованы и т. п. – у них нормы были практически невыполнимыми.

Называли нас не «немцы», а «фрицы» – это еще ничего, а то и «фашисты». Я видел сам, как издевались над штрафными бригадами. Их в морозы заставляли раздеться, и они работали в одних гимнастерках – а охрана в тулупах грелась у костра. Многие тут же падали, замерзали... Но смертность страшная была не только у штрафников. Каждое утро из лагеря вывозили мертвецов – кожа да кости. На вахте им кувалдой проламывали черепа – чтобы исключить такую возможность побега (гулаговское изобретение. – Л. Т.). Мы – «фрицы», «фашисты», и мы же – комсомольцы и даже коммунисты. Правда, нового приема в комсомол и в партию не было до 56-го.

Потом я «схлопотал» и 58-ю статью, и попал в лагерь уже не как трудмобилизованный, а как заключенный, по всей форме. Но в этом лагере все же было лучше, чем в трудармейском...

Маргарита

Факанкина Маргарита. Я родом из Крыма, из Джанкоя. 18 августа 1941 г. нас из Крыма «эвакуировали». Сначала на Кавказ. Поездами, под конвоем, по 120 человек в вагоне. Оказались в станции Наурской над Тереком; отсюда нас через месяц уже не «эвакуировали», а «переселили». Причем разрешили взять с собой до 500 кг вещей. Так ведь когда «эвакуировали», разрешено было только 12 кг взять... Еще 20 дней пути в таких же товарных вагонах по 120 человек на вагон.

Ни хлеба, ни денег, ни топлива – ничего. Было мне 15 лет, а семья – мама, две сестры, у старшей сестры 2-летний мальчик, да она еще двоих близнецов в дороге родила. Я – общая помощница... Куда везли, мы не знали. Воронеж (бомбежка) – Урал – Северный Казахстан, Петропавловская область – и все под конвоем. Выгрузили на станции Токуши, оттуда подводами в село Яковлевку в 20 км от железной дороги...

В начале зимы 42-го года начали забирать в трудармию мужчин, через год мобилизовали моих сестер. Все трое детей у нас к этому времени умерли от истощения. Сами мы ели только затируху, картошку в мундирах, и – если украдешь в совхозе зерна – то кашу. Хлеба не было вовсе... Старшая сестра заболела, мы думали, и она умрет (нервное потрясение), но она выздоровела. И сразу же обеих моих сестер мобилизовали. А еще через два года повестку о мобилизации вручили и маме. Я, чтоб не расставаться с мамой, прибавила себе возраст и отправились мы с нею вместе... Нас вместе со всеми мобилизованными женщинами повезли товарняком в Челябинск. В Челябинске поселили в освободившееся овощехранилище (его, правда, к нашему приезду успели побелить). Выдали военные гимнастерки и юбки. А через два дня отправили на Балакинское подсобное хозяйство – овощи, фермы.

Какие-то дикие нормы были, да я и не приучена была к такой работе. Да я еще в штрафную бригаду попала...

Уже после войны мне разрешили вступить в комсомол. Я такая счастливая пришла в райком. Мне велели подождать, а в кабинете в тот момент шла проработка женщины, которая, не спросясь никого, вышла замуж за немца. Как на нее кричали. А она: «Я не за немца, я за человека вышла». А ей: «Да ты понимаешь, что случись что – его в ссылку, в тюрьму, а ты...» Мы для них были не люди, а – немцы.

Проценты Комаровского

Ну, это она чересчур. Вот ведь в приказе № 264 от 26.05.42 г. их даже «товарищами» назвали. Прямо так и написано: «За правильно составленный проект массового взрыва, хорошую организацию работ и отличный результат... объявить благодарность трудмобилизованным товарищам: Келлер В. Р., Мартин Г. А. (и др. – всего 20 человек. – **Л. Т.**). Начальнику стройотряда Левину указанных трудмобилизованных премировать пайковым довольствием на сумму 15 руб.»

Правда, когда речь идет о вольнонаемных, суммы премий отличаются чуть ли не на два порядка: «...объявить благодарность всей бригаде, премировать особо отличившихся товарищей:... – 1000 руб. ... – 800 руб. ... – 600 руб. (и т. д. – **Л. Т.**). Выдать промышленные и продовольственные товары на 25% премии».

Но что там премии – шуба с барского плеча! Немцам просто не выплачивают даже их скудную заработную плату. И даже грозный приказ № 321, которым Комаровский обязывает «всех начальников подразделений с 1/VI с.г. произвести выдачу на руки причитающихся сумм по заработной плате за вычетом всех удержаний за питание, коммунально-бытовые услуги... обязательным платежам – налогам и сборам и госзаймам...» содержит важное уточнение: «выдача заработной платы может быть произведена только тем мобилизованным немцам, которые не имеют особых замечаний или взысканий по своей производственной работе, дисциплине и выполняют заданные нормы». То есть все тот же произвол, присвоение результатов неоплаченного труда.

Зато моральное стимулирование выдается полной мерой, без оглядки на сомнительный статус трудмобилизованных: «На всех объектах... выполняющих план, поднимать на мачте красный вымпел. Размер вымпела... При невыполнении плана вымпел должен быть опущен. О подъеме и спуске... специальным донесением сообщать мне и Начальнику Политотдела».

Да и вообще... Разве о тех, кого не считают людьми, может быть проявлена такая забота? «Проверкой состояния 3-го стройотряда установлено... дисциплина среди трудобилизованных нечеткая, последние, при обращении к ним начальствующего состава лагеря отвечают сидя, держат руки в карманах и т. п. Дневальные... при входе команду «Смирно» не подают, полы не мыты, в отдельных бараках отсутствует в кадках кипяченая вода, кадки... не запираются... Территория... не убрана... На кухне пища... готовится совершенно не соленая. Суп... жидкий и невкусный. Меню не вывешено... Дежурный по кухне в момент выдачи производственного завтрака отсутствовал... В бане грязно... Среди больных стационара обнаружена вшивость... У одного из хлеборезов тоже обнаружена вшивость. Настой хвои в течение нескольких дней лагнаселению не выдается... Начальнику стройотряда... и политруку... строгий выговор с предупреждением. Начальнику санчасти... выговор. Обязать... немедленно устранить отмеченные недочеты и полностью выполнить...»

В сопоставлении с приведенными выше рассказами бывших трудармейцев об их лагерном бытовании этот приказ Комаровского выглядит несколько странно. Они лишены постельного белья, да и самих постелей, спецодежды, изнурены непосильным трудом, умирают от голода и болезней, их труд организован бестолково – не может быть, чтобы начальник Особстроя БМК всего этого не знал: даже если медсанчасть не докладывала ему о физическом состоянии «лагнаселения», то сведений о смертности он не мог не получать, как не мог и не получать сведений о производительности труда на стройке. Впрочем, если «за ценой не стояли» на фронте, то еще менее эта цена учитывалась в тылу, да еще на стройке, под «ударный» статус которой всегда можно было выбить все новые и новые сотни тысяч человек спецконтингента. Главное было – отрапортовать о выполнении плана.

В этом отношении 1942 г. был для Комаровского вполне благополучным. План работ по Челябинметаллургстрою был выполнен на 116%. И это – при обеспеченности рабочей

силой всего на 97%. Правда, что-то с этой «трудонедообеспеченностью» было не так. Почему-то выработка на человеко-день составляла смешные 79,8% к плановому показателю. Получается, что либо план был, что называется, облегченным, либо заявка на рабочую силу была завышена этак на 30% с лишним. В любом случае эти 79,8% могут служить некоей нижней оценкой степени бестолковости организации труда на строительстве БМК.

В следующем, 1943 г., трудообеспеченность стройки была еще ниже – 91%, но это не заставило относиться к рабочей силе бережней, и, хотя выработка на человеко-день повысилась и стала на 1% выше плановой (правда, не в силу повышения производительности труда, а в результате уменьшения почти на 10% планового норматива), план работ по строительству оказался выполненным всего на 89,3%. Неизвестно, какими аргументами оправдывал А. Н. Комаровский такой оглушительный провал, а, может быть, это «у них» и не считалось провалом.

Во всяком случае, он не только не был наказан, но вскоре стал начальником одного из важнейших управлений НКВД – Главного Управления промышленного строительства, которое впоследствии занималось реализацией «атомного проекта». Так или иначе, новый начальник Особстроя БМК генерал-майор инженерно-технической службы Я. Д. Рапопорт радикально изменил режим содержания трудармейцев и добился выполнения плана строительных работ на 118,5%.

Туфта

«Что ж, – скажет склонный к рефлексии читатель, – все это ужасно, спору нет. Но вот вы обличаете бестолковость организации труда, расточительное его использование. Послушать вас, так ЧМЗ просто не мог быть построен. А он ведь, вот, стоит. Не так уж, стало быть, все было расточительно и бестолково. А что жертвы – так ведь какая война была. Люди гибли не только на фронте».

Признаться, я и сам склонен к рефлексии, и подобные мысли посещали и меня. Поэтому я с особым вниманием

вчитывался в «Акт сдачи-приемки Челябинсталлургстроя из системы МВД СССР в систему Министерства строительства предприятий тяжелой индустрии», составленный в Челябинске 31 мая 1947 г. и утвержденный министром внутренних дел Кругловым, министром черной металлургии Тевосяном и министром строительства предприятий тяжелой индустрии Юдиным. Вот какие сведения содержит Приложение № 20. Особое мнение представителя Министерства черной металлургии СССР к разделу II (Характеристика работы ЧМС): «... 2. Качество выполненных ЧМС отдельных работ низкое: в течение 5 лет строительства планировка территории завода и рудников не производилась, что привело к заболачиванию площадок.

Для стенового материала применяется трепельный кирпич часто низкого качества, имеющий трещины и свилю... Вследствие неморозоустойчивости... в сырых местах быстро разрушается. Наружная штукатурка зданий из трепельного кирпича не производится. Большая часть столярных изделий... изготовлялась из сырого леса, коробится, рассыхается и приходит в негодность. Грунтовка столярных изделий олифой не производится. Скобяные изделия устанавливаются черные, низкого качества. Кровли из рулонного материала укладывались без соблюдения Технических Условий (ТУ)... вследствие чего крыши протекают... Шпалы для железнодорожных путей укладывались непропитанные. Балласт для путей ЧМЗ применялся низкого качества...

Значительная часть металлических конструкций устанавливалась негрунтованной и сдавалась в эксплуатацию непокрашенной. Магистральные водопроводы технической воды смонтированы некачественно (водопровод к прокатному цеху с 1943 г. имел 294 аварии, главный водопровод от береговой насосной за 1945 и 1946 гг. – 133 аварии, водопровод Бакальского рудника за 2 года – более 200 аварий). За все время строительства не сдано заводу и рудникам в эксплуатацию ни одного метра гужевых дорог, начатые дороги построены без соблюдения ТУ.

Жилые дома сдавались без благоустройства... и наружной штукатурки зданий. Печи в домах выкладывались из

трепельного кирпича, что не допускается ТУ. Значительная часть печей в домах Бакальского рудника разваливается...»

Столь же удручающая характеристика и сдаваемого жилья.

Иными словами, на каждом шагу выявляется знаменитая лагерная «туфта» – мошенническая имитация позитивного результата. Впрочем, так ли, этак ли – ЧМЗ, и правда, вот он: «существует – и ни в зуб ногой». Но на этот факт никто и не покушался.

Мир насилия

□ Мы убедились, что поначалу проект БМС не был ориентирован на «спецконтингент». Разумеется, когда реализация проекта началась, этот вопрос не мог не возникнуть. По-видимому, к его решению пытались привлечь только что учрежденный Наркомат трудрезервов, свидетельством чему могут служить те 530 выпускников башкирских школ ФЗО, к приезду которых согласно приказу № 52 готовили в мае 1941 г. роскошное по тогдашним меркам общежитие.

Но, конечно, ни числом, ни опытом эти подростки не могли претендовать на заметную роль в трудоустройстве предстоящей громадной стройки. Ориентация на «спецконтингент» возникла не в силу каких-либо предпроектных или проектных разработок, а автоматически – в силу передачи БМС наркомату внутренних дел.

□ Отличие Бакалстроля (позже – Челябинсталлургстроля) от прочих подобных строек заключалось не в использовании в качестве основной рабочей силы «спецконтингента», а в том, что «спецконтингентом» оказались «трудмобилизованные» немцы. Заранее это, разумеется, не планировалось, но на характер их эксплуатации и обращения с ними не повлияло. И то и другое можно охарактеризовать только как насилие, не ограниченное даже соображениями целесообразности.

□ Никакой видимости следования каким-либо нормам закона или хотя бы соблюдения его формальных процедур в переводе «трудмобилизованных» в статус заключенных не было.

Но этот статус, судя по всему, не был однозначно предписан «сверху»: в одно и то же время на разных объектах трудармейцы содержались по-разному, различным было их положение и на строительстве ЧМЗ при разном начальстве.

□ Тот факт, что такое незаконное понижение гражданского статуса оказалось возможным по отношению к трудармейцам, означает, что в принципе оно было возможно по отношению ко всем жителям СССР. Иными словами, это означает, что все жители СССР были не гражданами этого государства – как бы ни трактовать термин «граждане», – а контингентом, подведомственным НКВД. Различные категории населения страны отличались друг от друга не объемом или характером прав, а лишь степенью законвоированности. В этом смысле формула судебного решения «лишение свободы» представляла собой типичный оборот советского «новояза»: самый свирепый палач не может лишить человека того, чего у него нет.

□ Вывод о поголовной подведомственности НКВД всего населения СССР требует признания того, что закона как способа «закрепления или санкционирования государством определенного порядка отношений» в СССР не было. То есть формально законы были, и люди и учреждения ими руководствовались, но ни один из этих законов не был последней инстанцией, определяющей «порядок отношений». Такой высшей инстанцией были распоряжения, исходившие из недр НКВД. (Разумеется, сам НКВД был всего лишь орудием сталинской власти, но в рамках настоящего рассмотрения это можно вынести за скобки.)

□ Сказанное выше означает отсутствие в СССР и самого государства как организации, обладающей высшей властью в стране. Всевластие НКВД превращало всю совокупность «государственных» институтов, не исключая прокуратуру и суд, во вспомогательные структуры «органов». (Такое устройство управления иногда называют «гарнизонным государством».)

□ Низведение трудармейцев на уровень заключенного «спецконтингента» не было «наказанием» за какие-либо провинности, репрессией (тем более – политической репресси-

ей) в собственном смысле этого слова. Просто руководству Особстроя – чиновникам НКВД – такой способ управления кадрами был привычным и казался наиболее удобным. Но тем самым «обесценивалась» вся пенитенциарная система СССР как система наказания за определенные преступления. Вся она включалась в круг хозяйственных или политических интересов «гарнизонного государства». Поставка рабочей силы, наименее критичной относительно условий труда и быта, – одна из важнейших функций этой системы.

□ Отсюда следует, что такие структуры, как НКВД – НКГБ хотя и осуществляли репрессивные функции, но не являли собой «подсистему страха» (Г. Попов). Весь режим в целом был системой тотального насилия, и НКВД – НКГБ были не подсистемой, а становым хребтом этой системы. Строго говоря, собственно репрессии – т. е. силовое противодействие, пусть и упреждающее, каким-либо антиправительственным или антиконституционным деструктивным акциям – занимали относительно незначительную часть объема деятельности этих органов. Главной их функцией были не репрессии, а насилие как способ управления обществом. Репрессивными они были в первом десятилетии советской власти.

Но уже коллективизация не может рассматриваться как репрессия. Это был такой способ управления социальной структурой общества. Так возница не репрессирует лошадь, дергая поводьями, он просто управляет ею. Разумеется, люди не лошади, поэтому одной из функций «органов» была «лошадизация» людей, населявших СССР, и поддержание их в этом состоянии. Но эту функцию осуществляли все подсистемы советского режима, без исключения.

□ Бесчеловечные условия, в какие были поставлены «трудмобилизованные» немцы, не были сообразны с какой бы то ни было целью. По-видимому, они были результатом сочетанного действия многих факторов, из которых едва ли не главным было присущее всей деятельности НКВД полнейшее безразличие к людям, в которых это ведомство видело лишь объекты своего манипулирования, помноженное на обычную бюрократическую неразбериху.

Людам, имеющим достаточную степень свободы, чтобы самим позаботиться о своем питании, одежде и быте, эти безразличие и неразбериха хотя и осложняют жизнь, но не лишают возможности как-то выкручиваться, для тех же, кто такой свободой не обладает, ведомственная стихия, во власти которой они оказываются, оборачивается катастрофой.

□ Вместе с тем неразбериха и безразличие, о которых здесь идет речь, имеют свою логику: ни один чиновник, виновный в бессмысленной растрате «человеческого фактора», никогда не был предан суду за саботаж («...сознательное неисполнение кем-либо определенных обязанностей или умышленно небрежное их исполнение со специальной целью ослабления власти правительства и деятельности государственного аппарата», как отдавали под суд именно «за саботаж» трудармейцев, «уклонявшихся от труда», хотя ущерб, наносимый подобным «менеджментом», многократно превышает ущерб, причиненный невыходом на работу обессиленного голодом и непосильным трудом человека. Скажут: не было ведь «специальной цели ослабления власти...» Возражу: а у тех изможденных трудармейцев – была «специальная цель?»

Насилие советского «гарнизонного государства» по отношению к собственному народу в рассматриваемом периоде (примерно с начала 30-х и до середины 50-х годов) нельзя характеризовать как политические репрессии.

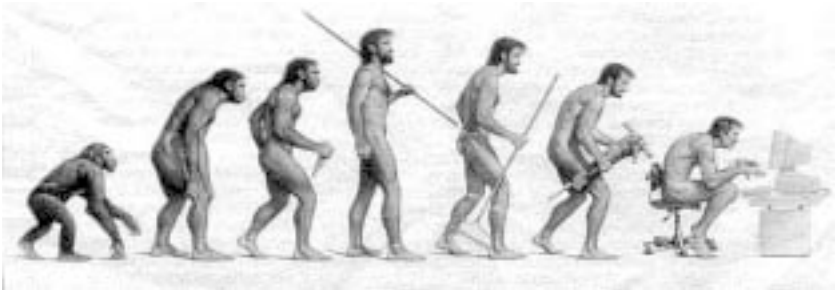
Это было нормальное функционирование сложившейся к тому времени системы, известной в науке как «азиатский способ производства», основным производственным отношением которого является насилие. Насилие в такой системе пытается выступать не как выражение мести, злобы или агрессивности (все это присутствует здесь как, хотя и закономерный, но эксцесс), а как производительная сила. Непродуктивность и даже контрпродуктивность насилия как производительной силы бросается в глаза в материалах данного исследования. Последующие десятилетия выявили эту контрпродуктивность до такой степени, что, не сумев ее преодолеть, система просто развалилась.



Как нейтрализовать электронного киллера?

Э. Э. КОГАН,
кандидат юридических наук,
Хабаровск

Трудно назвать сегодня сферу жизни, где не используются компьютеры. Между тем работа на них или пребывание рядом с работающими компьютерами небезопасны для жизни и здоровья человека. В России электромагнитные излучения превышают, особенно в городах, природные уровни более чем в 1000 раз, но борьбу с этими вредными для здоровья человека излучениями практически никто не ведет.



Санитарные правила неизвестны многим

В мире принята и выполняется международная научная программа Всемирной организации здоровья (ВОЗ) по биологическому воздействию электромагнитных полей.

В России действует Федеральная целевая программа развития электронной техники, которая получила статус президентской. Но в нормативно-правовых документах нет ничего об охране труда работающих на видеодисплейных терминалах.

Санитарные правила и нормы, утвержденные Госкомсанэпидемнадзором 14 июля 1996 г., опубликованы тиражом всего лишь 1000 экз. Между тем в России 2,5 млн предприятий и организаций, где работают на компьютерах, и об этих нормах и правилах мало кто знает.

Без оценки безопасности компьютеров для здоровья человека, без согласования нормативной и технической документации на эти виды продукции с органами Госсанэпидемнадзора России, без гигиенического сертификата запрещаются утверждение нормативной и технической документации на новые компьютеры, постановка их на производство и использование в производственных условиях, учебных процессах и быту, а также их закупка и ввоз на территорию РФ.

На предприятиях должен быть производственный контроль за соблюдением санитарных правил и проведением гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий. Это предупредит возникновение заболеваний у работников, сидящих за компьютерами. Руководители предприятий вне зависимости от форм собственности и подчиненности обязаны привести рабочие места компьютерщиков в соответствии с санитарными правилами.

Государственный санитарно-эпидемиологический надзор за новыми и модернизированными компьютерами должен проводиться на этапах их разработки, постановки на производство, в процессе производства, закупки по импорту и эксплуатации. Ввод в эксплуатацию помещений, предназ-

наченных для работы на компьютерах, также подлежит такому надзору.

Санитарные правила не распространяются на проектирование, изготовление и эксплуатацию компьютеров на транспортных средствах, машинах и оборудовании, перемещаемых в процессе работы, а также на изготовителей бытовых телевизоров и телевизионных игровых автоматов.

Излучение и освещение

Визуальные эргономические параметры электронных машин – это параметры их безопасности, и неправильный выбор приводит к ухудшению здоровья пользователей. Оценка визуальных параметров включается в гигиенический сертификат. Конструкция компьютеров, их дизайн и совокупность эргономических параметров должны обеспечивать надежное и комфортное считывание отображаемой информации. Желательно, чтобы корпус компьютера вращался в горизонтальной и в вертикальной плоскостях в пределах плюс-минус 30 градусов.

Все ранее разработанные и находящиеся в эксплуатации типы отечественных и зарубежных машин подлежат испытаниям в течение года после утверждения санитарных правил 14 июля 1996 г. Без технической документации об оптимальных и допустимых диапазонах значений эргономических параметров эксплуатация компьютеров не допускается.

Для защиты от электромагнитных и электростатических полей допускается применение экранных фильтров, специальных экранов и других средств индивидуальной защиты, прошедших испытания в специальных лабораториях. Конструкция компьютера должна обеспечивать рентгеновское излучение не выше 0,1 мбэр/час в любой точке на расстоянии 50 см от экрана и корпуса. Экран видеоматрицы должен находиться от глаз пользователя на оптимальном расстоянии 60–70 см, но не ближе 50 см.

Помещения, где работают на компьютерах, должны иметь естественное и искусственное освещение. Лучше, когда окна ориентированы преимущественно на север и северо-восток. Рабочие места для пользователей не допускаются в под-

вальных помещениях. Во всех учебных заведениях и дошкольных учреждениях нельзя ставить компьютеры в цокольных и подвальных помещениях. Помещения без естественного освещения могут использоваться только по согласованию с органами Госсанэпиднадзора РФ.

Площадь одного рабочего места для взрослых пользователей должна быть не менее 6 кв. м, а объем – не менее 20 куб. м. Такая же площадь санитарно приемлема и во всех учебных и дошкольных учреждениях, но объем на одно рабочее место – не менее 24 куб. м.

При строительстве новых и реконструкции действующих средних, средних специальных и высших учебных заведений помещения для компьютерных классов следует проектировать высотой (от пола до потолка) не менее 4 м. Диспетчерские, операторские, расчетные и другие службы, где есть компьютеры, нельзя располагать рядом с помещениями, в которых уровни шума и вибрации превышают норму (механические цеха, мастерские и т.п.).

Для внутренней отделки интерьера помещений, где работают на компьютерах, нужно использовать диффузно-отражающие материалы. Полимерные материалы в них можно применять только с разрешения Госстантехнадзора РФ. Поверхность пола в помещениях должна быть ровной, без выбоин, нескользкой, удобной для очистки и влажной уборки, обладать антистатическими свойствами.

Освещенность на поверхности стола в зоне размещения рабочего документа должна быть 300–500 люкс. Допускается установка светильников местного освещения для подсветки документов. Местное освещение не должно создавать бликов на рабочих поверхностях (экран, стол, клавиатура). Это достигается за счет правильного выбора типов светильников и расположения рабочих мест по отношению к источникам естественного и искусственного освещения.

В качестве источников света при искусственном освещении применяются преимущественно люминесцентные лампы типа ЛБ. В производственных и административно-общественных помещениях допускается применение металлогалогенных ламп мощностью до 250 Вт. Общее

освещение следует выполнить в виде сплошных или прерывистых линий светильников, расположенных сбоку от рабочих мест, параллельно линии зрения пользователя.

Рабочее место должно быть в...

В помещениях, где стоят компьютеры, нужно не реже двух раз в год мыть оконные стекла и светильники. Рабочие места следует размещать так, чтобы естественный свет падал сбоку, лучше слева. Оконные проемы оборудуются регулируемыми устройствами (жалюзи, занавеси, внешние козырьки).

Расстояния между рабочими столами и видеомониторами (между тылом одного видеомонитора и экраном другого) должно быть не менее 2 м, а расстояние между боковыми поверхностями видеомониторов – не менее 1,8 м. Рабочие места при выполнении творческой работы, требующей значительного умственного напряжения или высокой концентрации внимания, изолируют друг от друга перегородками высотой 1,5–2 м.

Конструкция рабочего стула должна быть такой, чтобы обеспечивать рациональную рабочую позу с наименьшим напряжением мышц шейно-плечевой области и спины. Рабочий стул (кресло) подбирается в зависимости от характера и продолжительности работы и с учетом роста пользователя.

Высота рабочего стола для взрослых пользователей должна регулироваться в пределах 68–80 см, при отсутствии такой возможности высота рабочей поверхности – 72,5 см. Рабочий стол должен иметь пространство для ног высотой не менее 60 см, шириной – не менее 50 см.

Рабочее место должно быть оборудовано подставкой для ног, имеющей ширину не менее 30 см, глубину не менее 40 см, регулировку по высоте в пределах до 15 см и по углу наклона опорной поверхности подставки – до 20 градусов. Поверхность подставки должна быть рифленой и иметь по переднему краю бортик высотой 1 см. Рабочее место компьютерного оператора оснащается пюпитром для документов.

Старые монитеры медленно, но верно убивают

Режимы труда и отдыха при работе на компьютерах организуются в зависимости от вида труда. Все виды трудовой деятельности на компьютерах делятся на три группы: группа А – считывание информации с экрана с предварительным запросом, группа Б – ввод информации, группа В – творческая работа в режиме диалога с машиной.

Для преподавателей вузов и средних специальных учебных заведений, учителей общеобразовательных школ продолжительность работы в дисплейных классах и кабинетах информатики – не более 4 часов в день, а для инженеров, обслуживающих учебный процесс в кабинетах (аудиториях), – не более 6 часов в день.

Продолжительность непрерывной работы на компьютере без регламентированного перерыва не должна превышать 2 часов. При работе с 22 вечера до 6 часов утра независимо от вида операций на компьютере продолжительность регламентированных перерывов увеличивается на 60 минут.

При 8-часовой рабочей смене регламентированные перерывы следует устанавливать: для работы группы А – через 2 часа от начала рабочей смены и через 2 часа после обеденного перерыва продолжительностью по 15 минут каждый. Для работы группы Б – перерывы через 2 часа по 15 минут или по 10 минут через каждый час работы.

Для операторов группы В нужны перерывы через 1,5–2 часа от начала рабочей смены и через 1,5–2 часа после обеденного перерыва по 20 минут каждый или по 15 минут через каждый час работы. Если санитарные нормы и правила не соблюдаются, то время регламентированных перерывов увеличивается на 30%.

Во время регламентированных перерывов для снижения нервно-эмоционального напряжения, предотвращения утомления зрения и общего утомления, устранения влияния гиподинамии и гипокинезии целесообразно выполнять комплекс упражнений, изложенный в приложениях 16–18 Санитарных правил.

Для уменьшения отрицательного влияния монотонности надо чередовать работу с текстом и цифрами, редактирование текстов и ввод информации. В случае, когда даже при соблюдении санитарно-гигиенических, эргономических требований, режимов труда и отдыха возникают зрительный дискомфорт и другие неприятные субъективные ощущения, следует применять индивидуальный подход к ограничению времени работы.

К непосредственной работе на компьютерах допускаются лица, не имеющие медицинских противопоказаний. Например, женщинам со времени установления беременности и при кормлении ребенка грудью противопоказаны все виды работ.

Главный источник профессиональных болезней – монитор. Он создает разные виды излучений: электромагнитные, рентгеновские, ультрафиолетовые, из которых самые опасные для здоровья пользователей – электромагнитные. Мониторы последнего поколения имеют металлизированное покрытие, которое предотвращает электромагнитные излучения. Мониторы устаревших типов медленно, но верно убивают пользователей.

Можно умереть и от компьютерного вируса

За рубежом давно изучают вредные воздействия на здоровье человека компьютерной техники. Установлено, что у тех, кто работает на компьютерах 4–6 часов в день, в 4,6 раза чаще возникают функциональные нарушения центральной нервной системы, в 2 раза чаще – болезни сердечно-сосудистой системы, в 3 раза – опорно-двигательного аппарата, в 2 раза – заболевания верхних дыхательных путей.

Работа на компьютерах ухудшает зрение и память, вызывает головные боли, аллергические реакции, стимулирует бронхиальную астму, повышает утомляемость.

На компьютерах не только работают, но и развлекаются. Имеются десятки тысяч компьютерных игр, и во многих семьях стоят сегодня различные типы компьютеров, используемых именно для игр. Дети часами сидят около этой опас-

ной игрушки. Некоторые подолгу слушают компьютерную музыку. Запись музыки на компакт-диске непрерывно звучит около 21 часа.

Продавцы компьютеров говорят только о достоинствах продаваемых товаров и ничего не говорят покупателям о влиянии их на здоровье.

В технических документах на компьютеры нет информации о санитарно-гигиенических требованиях на занятия играми и прослушивание компакт-дисков. Покупая сравнительно дешевые компьютеры с незащищенными мониторами, люди приобретают киллера, который со временем убьет пользователя этого компьютера.

Трагический случай произошел в Воронеже, где оператор умер прямо за пультом компьютера. Медицинский диагноз – кровоизлияние в мозг. Хотя этот случай считали рядовым, но возникла версия, что человека убил компьютерный вирус. Многие специалисты сомневаются в такой возможности, приводят аргументированные доводы, но другие считают, что человечество своими руками создало условия для «компьютерной эпидемии».

Абсолютно точно доказано, что все компьютеры с мониторами, не защищающими от электромагнитных излучений, вредны для здоровья человека, и к работе на них могут допускаться пользователи только на ограниченное время с удлинненными регламентированными перерывами и при соблюдении всех других требований. Такие машины подлежат замене на современные с защитой мониторов от электромагнитных излучений.

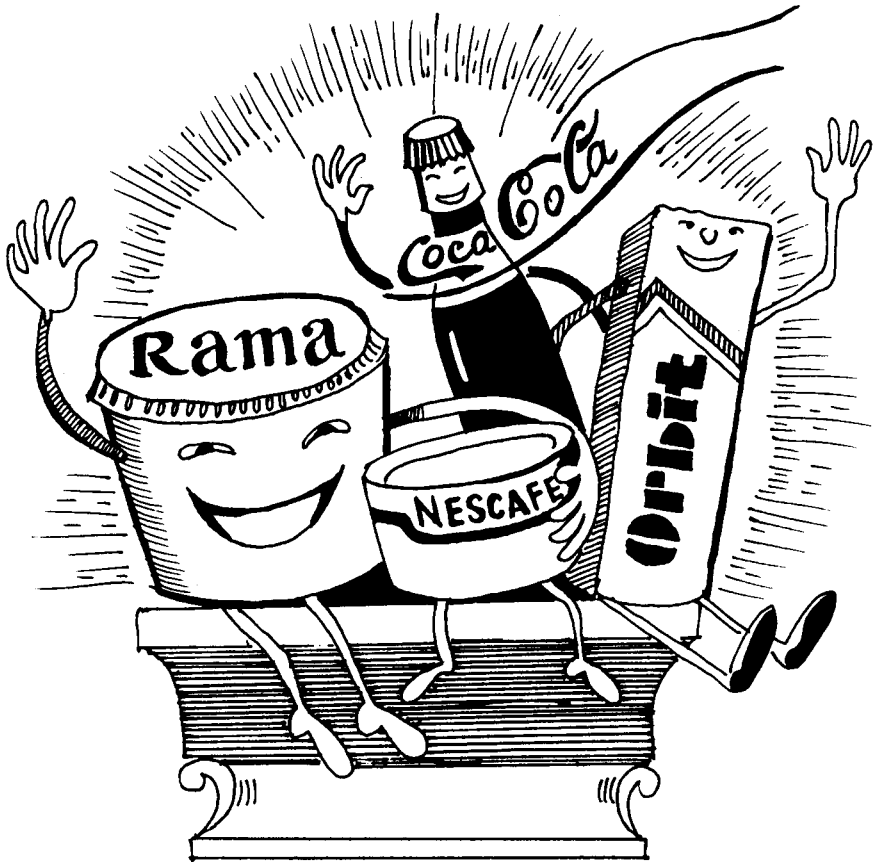
При тщательном соблюдении санитарно-гигиенических правил и норм охраны труда можно в определенной степени обеспечить относительно безопасные условия труда в промышленности и других отраслях, где используются компьютеры, а также в домашних условиях.

Каждый руководитель предприятия должен быть уверен в том, что, предоставив для работы компьютеры, он не причинит вред жизни и здоровью работников.



ВЕЧНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ

Е. С. ПЕТРЕНКО,
кандидат экономических наук,
рекламное агентство «Елена»,
Караганда, Республика Казахстан



© ЭКО 2000 г.



Реклама в нашей стране уже превратилась из незначительного экзотического явления в весомый фактор социально-экономического развития. Она присутствует сейчас практически во всех регионах.

Как новое для нашей страны хозяйственное, культурное и социальное явление реклама не успела пройти естественный путь развития и становления. При отсталости материальной и интеллектуальной базы этого рода деятельности в регионах реклама вынуждена следовать общемировым стандартам исполнения. И предполагается, что выполненная в соответствии с известными, отработанными механизмами реклама принесет ожидаемый результат. Однако оказывается, что специфика местных социально-экономических условий столь велика, что планируемое рекламное воздействие не достигается. Актуальной становится задача определить, **как воздействует реклама на конкретные аудитории в различных регионах**. Наши выводы сделаны на основе обследования более тысячи жителей Караганды.

Проблемы и противоречия возникают уже на стадии общей оценки отношения к рекламе. При оценках рекламы как явления жизни, равно как и ее запоминаемости, доля негативных ответов достигает 10–15%. В целом это не очень высокий уровень «критичности»: доля лиц, высказывающих отрицательную оценку практически любому социальному явлению, примерно одинакова и находится в этих же пределах. При углубленном исследовании оказалось, что от трети до половины людей, давших рекламе как явлению отрицательную оценку, постоянно используют ее (принятые под влиянием рекламы решения и покупки, названная любимая реклама и т. д.). Наблюдается так называемый «эффект порно», когда люди пользуются чем-либо, но не признаются в этом. Пока не определена морально-этическая роль рекламы, пока не заявлено ее социальное значение, признаваемое обществом, оценки ее пользователями будут искусственно занижаться.

Исследования показали, что во всем мире женщины более подвержены влиянию, более отзывчивы, чаще принимают решения под воздействием рекламы. Та же тенденция

наблюдается и в нашем регионе. В аудитории потребителей рекламы Казахстана также преобладают женщины – до 60%, а у телерекламы доля женской аудитории достигает 65–70%. Реклама, направленная на женскую аудиторию, наиболее эффективная и «легкая», у нее чаще предполагаемый результат совпадает с реальным.

Общие закономерности проявляются и при возрастном делении аудитории. **Наиболее активно принимают решения под воздействием рекламы молодежь и лица среднего возраста.** Возраст с 20 до 40 лет – самый потребителски активный. Эта тенденция сохраняется в нашем регионе, несмотря на разницу в уровне жизни. Интересное явление наблюдается у возрастной группы 35–45 лет. При высоком уровне действенности рекламы и большом числе принятых под ее воздействием решений, при высокой общей положительной оценке рекламы в этой возрастной группе – самый низкий показатель запоминаемости рекламного обращения среди всех социальных групп. Получается, что люди этого возраста активно пользуются рекламой, воспринимают ее аргументы, но при этом их внимание рассеяно. Поэтому нужно предпринимать дополнительные усилия, чтобы привлечь внимание к рекламному обращению.

При попытках оценить действенность рекламного обращения надо учитывать, что реклама одновременно сочетает рациональные и чувственные мотивы. Побуждая потребителя принять какие-либо решения, реклама обращается в первую очередь к эмоциям, а не к разуму. Ведь прежде чем убедить в чем-либо, раскрыть ценность, показать выгоду, необходимо привлечь внимание и добиться интереса. А последнее достигается только на эмоциональном уровне. Поэтому реклама решает двуединую задачу – привлечь внимание, заставить полюбить и поверить и на основе этого принять решение в пользу объекта рекламы.

Заметим, что воздействие рекламы сохраняется какое-то время, и последующие решения принимаются на уже созданном благоприятном эмоциональном фоне. Поэтому **эффект от рекламы стоит разделять на прямой и опосредованный.** Первый заключается в конкретном росте про-

даж, увеличении прибыли, числе решений, принятых под воздействием рекламы. Опосредованный эффект заключается в формировании общего отношения к объекту рекламы, образа, имиджа или, как еще иногда говорят, эмоционального фона. Он выражается в формировании и закреплении устойчивого предпочтения нужной фирмы или товарной марки, увеличении числа постоянных покупателей, готовности положительно воспринять новый товар фирмы и т. п.

Этот эффект кумулятивен. От момента воздействия до проявления сформировавшегося отношения проходит какое-то время, но каждое последующее рекламное обращение воспринимается легче, а достигнутый эффект сохраняется и после временного прекращения рекламы.

Оценить количественный размер косвенного, имиджевого результата так же сложно, как и выяснить, какая часть общего рекламного обращения сформировала мнение о товаре, а какая – привела к решению о приобретении его. И все же такие попытки стоит предпринимать. В нашем исследовании изучалось соотношение между «продающей» и «любимой» рекламой. Мы предполагаем, что **в качестве «любимой» выбирается та реклама, где наиболее удачно решена задача формирования имиджа, а следовательно, наиболее высок опосредованный эффект.** Рекламу, под воздействием которой чаще всего приобретают товар, можно считать добившейся наибольшего прямого, реализационного коммерческого эффекта.

Наше исследование позволило с высокой степенью объективности выявить лидеров рекламного воздействия – товары, наиболее часто покупаемые карагандинцами именно под воздействием рекламы (табл. 1).

Внутри указанных групп наиболее активно рекламируемых и покупаемых товаров есть свои безусловные лидеры – самые покупаемые товары, реклама которых попала, что называется, в «яблочко» (табл. 2).

Очевидно, что чаще всего покупают под воздействием рекламы товары повседневного спроса, активно рекламируемые по центральным каналам СМИ. Местная реклама не дает такого же воздействия из-за своей малобюджетности (а также

меньшей частоты появления и низкого качества). Но в то же время, например, рекламный бюджет напитков «Спрайт» и «Кока-Колы» не меньше, чем стиральных порошков «Тайд» и «Ариэль», а число «попаданий» у рекламы последних выше вдвое. Это подтверждает **тезис о готовности женской аудитории воспринимать рекламу и под ее воздействием принимать решения.** Кроме того, стоит отметить и внутренние секреты, удачное использование рекламных расходов.

Таблица 1

Десять наиболее покупаемых под воздействием рекламы товарных групп, % к числу опрошенных

Товарная группа	%	Товарная группа	%
Стиральный порошок	8	Чистящие вещества	3
Прохладительные напитки	5	Автомобильные запчасти	2,6
Жевательная резинка	3,5	Сигареты	2
Масло (растительное и сливочное)	3	Зубная паста	2
Чай и кофе	3	Медикаменты	2

Таблица 2

Десять наиболее покупаемых под воздействием рекламы товаров, % к числу опрошенных

Товарная группа	%	Товарная группа	%
Стиральный порошок «Ариэль»	3,0	«Кока-Кола»	1,5
Стиральный порошок «Тайд»	2,4	Чистящий порошок «Комет»	1,5
Масло «Рама»	2,2	Чай «Брук бонд»	1,3
Жевательная резинка «Орбит»	2,0	Отбеливатель «Ас»	1,3
«Спрайт»	1,5	Бритвенные принадлежности «Жиллет»	1,3

Для получения более глубоких выводов остановимся и на второй группе товаров, покупаемых под воздействием рекламы не столь активно, но все же эффективность рекламного воздействия которых очевидна (табл. 3).

Вторая группа товаров, покупаемых под воздействием рекламы, % к числу опрошенных

Товарная группа	%	Товарная группа	%
«Фанта»	1,1	Зубная паста «Бленд»	0,5
«Нескафе»	0,9	Зубная паста «Бленд-а-мед»	0,5
«ОМО»	0,9	Телевизоры «LG»	0,5
Мыло «Дав»	0,7	Чипсы «Читос»	0,5

Среди них есть товары как с большими расходами на рекламу – кофе «Нескафе», мыло «Дав», так и менее затратные – зубная паста «Бленд-а-мед» и телевизоры «LG». Очевидно, что разница в продажах связана с ориентацией на различные аудитории, подходами к подаче и каналами рекламы.

Особый интерес представляет подбор источников информации, которыми пользуются карагандинцы для принятия решений по рекламе.

Доказанным можно считать тот факт, что сегодня жители Караганды используют не менее трех источников для принятия своих потребительских решений. **Ориентация на многоплановое получение информации заставляет рекламодателей увеличивать набор рекламных носителей и, что особенно важно, искать наилучшее их сочетание.**

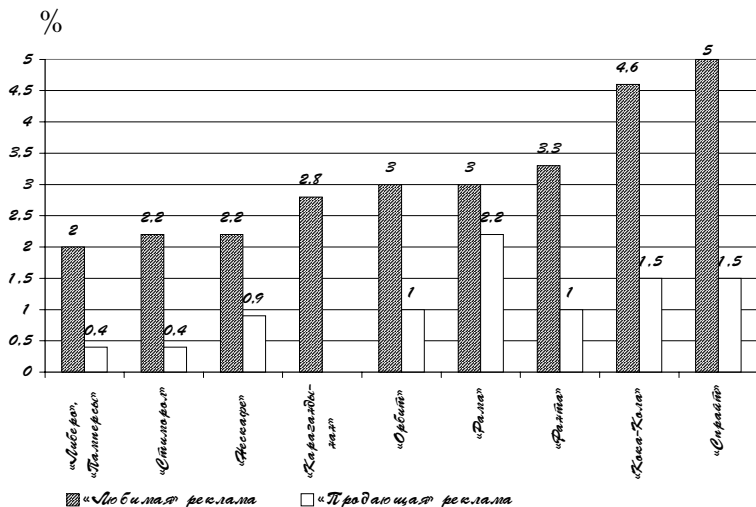
Масштабность нашего исследования позволяет выделить наиболее любимые отечественной аудиторией рекламы, а также выявить, насколько они действенны.

Рассмотрим пирамиду сравнения наиболее «продаваемых» и «любимых» реклам (в % к числу опрошенных) (см. рисунок). Всего было названо 143 вида рекламы, что говорит о недостаточно сформированном отношении к рекламе, об отсутствии устойчивых предпочтений к жанрам рекламы, большом разбросе мнений.

Любимая» реклама не всегда совпала с «продающей». Карагандинцы любят рекламу напитков и жевательной резинки, масла и кофе и под ее влиянием активно покупают эти

товары. В число самых «любимых» реклам не попали, однако, наиболее «продающие» – порошков «Ариэль», «Тайд», чистящего средства «Комет», отбеливателя «Ас». В этом вся сложность и противоречивость создания удачной рекламы: **сделать рекламу, которую любят, – это только половина успеха.**

Карагинцы отдадут предпочтение рекламе игровой, сериальной, с явным выражением иронии и «попсовости». Юмор, самоирония, добавленные в рекламу, позволяют сгладить или избежать «эффекта порно». Если зритель оценивает какую-то ситуацию с юмором, он проникается к ней сочувствием, ощущает себя как бы соучастником и чувствует собственное превосходство. То, что смешно, с психологической точки зрения не может быть опасным. И потребитель рекламы не испытывает отторжения, несмотря на ее агрессивность. Он снисходительнее относится к ней или «забывает» о том, что нужное решение ему навязывают. Ирония помогает снять раздражение от частого и назойливого показа и активно используется в рекламе лидирующих товаров.



Сравнение доли лиц, назвавших рекламу «любимой» и сделавших по ней покупки, % к числу опрошенных

В этом плане игровой ролик «Караганды-нан» оказался удачным, он единственный из карагандинской рекламы попал в десятку лидеров.

Безусловной симпатией пользуются рекламные сюжеты, где показаны животные и дети. Это беспроегрешный с эмоциональной точки зрения ход. Он применяется также при попытке сэкономить бюджет на игровой постановочной части.

«Любимая» реклама – это практически всегда реклама на телевидении, а не в каких-либо печатных изданиях. Рекламный образ формируется в первую очередь зрительно и лишь в некоторых случаях – по слуху (мелодия «Нескафе»).

Как видно, иногда достижение прямого эффекта не совпадает с достижением косвенного и всегда гораздо меньше его. **Реклама может быть очень любимой, но не очень продающей. Но никогда не может быть эффективной, продающей реклама, которая не любима, не завоевала интерес и симпатии потребителей.**

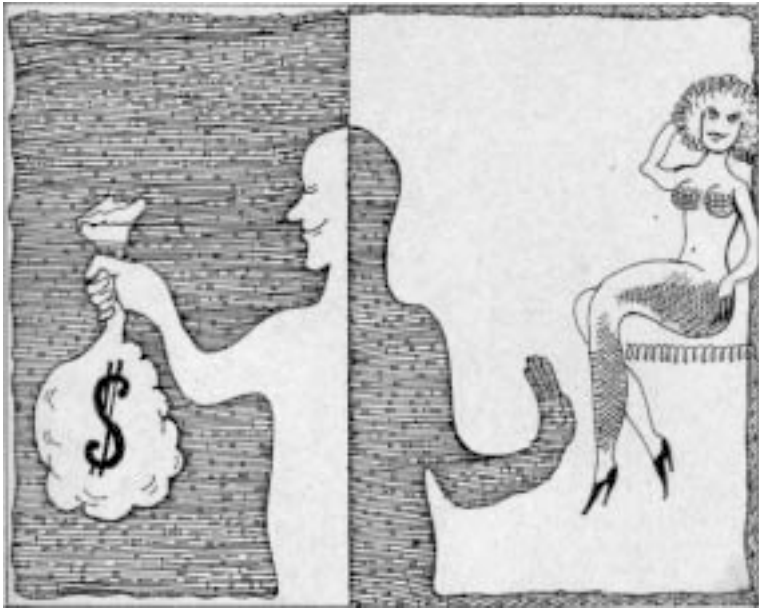
Главная проблема заключается в том, что затраты на имиджевое воздействие всегда будут больше вложений на реализационное, прямое воздействие. И задача достижения наибольшей эффективности состоит в обеспечении минимального расхождения между обоими видами воздействия и нахождении их оптимального сочетания.

Создание качественной рекламы, способной стать любимой и продающей – это слагаемое **трех факторов: знание ситуации и цели воздействия рекламы, наличие оригинальной качественной идеи, отражающей ситуацию и цели, и наличие средств, необходимых для выбора нужных исполнителей и каналов рекламного воздействия.** Сегодня все эти выводы можно использовать на региональном уровне и просчитать варианты конечного рекламного воздействия.



Кое-что

А. М. ЯНОВСКИЙ,
Одесса



о богатстве



Многие люди считают, что деньги разрешают все проблемы. И в самом деле, они оказывают влияние на выработку экономических и политических решений на макроуровне, чиновники всех рангов государственного аппарата при решении или нерешении многих вопросов «указуют» на деньги.

Жить честно или хорошо?

В любой нормальной стране большие деньги выбирают большую власть. В жизни нередко возникают заманчивые искушения решить все проблемы с помощью власти и силы денег. И нередко решить в обход действующих законов и норм. Когда такое удается, наказания, как правило, не следует.

Можно делать и так называемые «воздушные» деньги, в прямом смысле из воздуха. Законна ли эта деятельность? Далеко не всегда. Но, как говорят в Одессе, «вы хотите жить честно или хорошо?» А хорошо – не всегда получается.

Как делать деньги из «ничего»?

В разное время для получения денег из воздуха применяли различные технологии. Напомним некоторые из них.

- ✓ Приписки в документах, фальсификация отчетности.
- ✓ Реализация продукции госпредприятия через кооператив, малое предприятие, создание совместного предприятия для операций с завышенными ценами.
- ✓ Организация «фиктивной» фирмы и перевод на ее счет денег реально действующих предприятий с помощью фиктивного договора. И после получения «живых» денег фирма исчезала (эта технология была популярна во время приватизации и реструктуризации производств).
- ✓ Использование лимитированных чековых книжек для предоплаты продукции или услуг.
- ✓ Применение фиктивных кредитных авизо в банковской системе. В платёжном поручении и в кредитном авизо указывалось предприятие, которое якобы пере-

числило денежные средства (но такого предприятия вообще не существовало). Документы заверяли фальшивыми печатями и передавали по факсу в банк. Говорят, что таким путем немало денег исчезло из московских банков в чеченском направлении.

- ✓ Фиктивное банкротство после получения кредита и перевода денег на счета юридических или физических лиц. Помогала нечёткость законодательства. Сейчас такая деятельность уголовно наказуема.
- ✓ «Игра» на ценах и разнице валютных курсов, когда, например, Украина по фьючерсным договорам получала нефть и газ по ценам значительно ниже мировых, была возможность перепродажи энергоносителей по высоким ценам. Можно было также покупать твердую валюту по фиксированному курсу и продавать по коммерческому. Активно использовались льготы для совместных предприятий, общественных организаций для ввоза водки, сигарет, бытовой техники.

Для получения денег из «воздуха» можно использовать и госбюджет при соблюдении законов. Например, назову такие схемы:

- ➔ продажа «коротких» ценных бумаг – покупка валюты – приобретение новых ценных бумаг;
- ➔ получение кредита у зарубежного инвестора под государственные гарантии, затем кредитополучатель исчезал или объявлял о своем банкротстве, а его кредит возвращало государство;
- ➔ покупка товаров у производителей по завышенным ценам, с распределением денежной «благодарности» по личным карманам.

Внебюджетные фонды устойчиво дают доход любителям денег из «ничего». После организации подобных фондов изменяется движение денег, они идут не в бюджет, а на счёт фонда. Например, госструктура, выдающая заинтересованным лицам лицензии, «предлагает» спонсировать внебюджетный фонд.

Надо ли много думать о деньгах?

С деньгами любой человек так или иначе сталкивается каждый день. При этом либо деньги руководят человеком, либо человек руководит деньгами. Обычно люди учитывают лишь свои внутренние представления о деньгах и их роли. В согласии с собственным «я» пребывают те, кто зарабатывает деньги честным трудом.

Правильная тактика во всех ситуациях, связанных с деньгами, может быть построена только тогда, когда чётко установлено, что для личности человека значат деньги. Человеку очень трудно объективно определить, как он относится к деньгам. Психологи утверждают, что деньги тесно связаны с эмоциями, для многих людей деньги – тема куда более эмоциональная, чем секс.

Они же подметили характерную особенность: чем больше человек думает о деньгах, тем больше их будет не хватать. Подсознание человека «слышит» только его сетования на нехватку денег, оно не подскажет ему «золотую» идею – как их иметь больше.

Человек несёт полную ответственность за то, насколько успешно складывается его жизнь. Его трудное финансовое положение – прямое отражение его представления о деньгах и способности их зарабатывать. Если торговаться из-за гроша, больше гроша и не получишь.

Власть, сила, успех, благополучие, милосердие, доброта, щедрость, слава – всё это деньги. Что видит в них конкретный человек – зависит только от него. Самый богатый человек обладает лишь некоторым количеством денег, другие владеют всеми остальными. Способность чувствовать себя уютно в такой реальности обуславливает психологический покой человека в отношении денег, позволяет управлять деньгами и делать с их помощью добрые дела.

Что мешает зарабатывать деньги?

Страх провала, неуспеха, отказа людей, смерти. Страх перед неизвестностью и переменой. «Советский» стыд проявлять желание иметь деньги. Отрицая боязнь провала, че-

ловек, скорее всего, будет принимать необдуманные решения. Такой человек часто не понимает, что успех приносит с собой разнообразные проблемы, а он может решить лишь некоторые из них.

Страх перед смертью также тесно связан с денежной проблемой: вспомним выражения – «деньги на жизнь», «зарабатывать на жизнь». Однако потеря денег совсем не обязательно ведёт к гибели. И ваша жизнь не поставлена на карту.

Страх перед неизвестностью часто соседствует со страхом перемен, что мешает изменить свою жизнь и планировать решение проблем. Отрицая, что боитесь потери, вы будете глупо рисковать, чтобы доказать себе свою смелость.

Психологам известно такое состояние психики, как «нищенское сознание», которое бывает чаще не у того, кто действительно нищ. Человек вполне может быть состоятельным, но при этом испытывать постоянный страх, что завтра окажется без гроша. Как бы успешно ни шли дела, ему всегда будет не хватать денег – не физически, а психологически.

Как тратить деньги?

Некоторые люди, разбогатев, демонстрируют свои деньги всякими способами, которых они и не знали, когда денег не было. Чем дольше человек богат, тем меньше он стремится показать людям свои капиталы. Молодым же деньги, как вино, ударяют в голову.

Бытует понятие «престижное потребление», когда деньги тратятся на покупку ненужных, но престижных вещей. За пустяковую вещь, которую в другом месте можно купить в 100 раз дешевле, люди выкладывают сумму годовой зарплаты среднестатистического гражданина страны. А цена ужина на двоих опять же в престижном ресторане оказывается равной авиабилетам тех же двоих в столицу любого европейского государства и обратно.

«Дармовые» деньги, подчиняясь неумолимым экономическим законам, текут туда, где могут быть банально украдены, инвестированы «не туда» или просто бестолково потрачены.

Чтобы заработать деньги сравнительно честными способами, нужно хорошо чувствовать конъюнктуру рынка, понимать механику ротации продукта, а также работать в ритме требований рынка. Но это – лишь полдела. Бизнес должен быть «добрым», приносить благо людям.

Уверенность, что делаешь доброе дело, придаёт человеку силы, энергию, способствует процветанию личности, успеху в жизни и в бизнесе. Добрые дела позволяют не только прославиться, но и разбогатеть.

Каждый по большому счёту получает то, к чему стремится. А стремится человек к тому, к чему лежит душа, что человек считает для себя благом. Благо нередко отождествляется с материальным благополучием, с «большими деньгами». Но это далеко не так.

Собрав денег побольше, построив домину «покруче», многие теряют покой, счастье и радость жизни. «Большие деньги – большие хлопоты». Без духовного богатства человек воистину «и бос, и гол». Деньги не должны мешать человеку быть тем, кем он хочет быть, совершить то, о чём он больше всего мечтает. Человек ни в коем случае не должен становиться «рабом денег».





Русские пословицы о богатстве

*Барыш с убытком в одних санях ездят.
Береги денежку на черный день.
Бог даст денежку, а черт – дырочку,
и пойдет богова денежка в чертову дырочку.
Богатство – вода, пришла и ушла.
Большая нажива, большая и прожива.
В большом хозяйстве и малое сгодится.
У кого денег мало, у того ума не бывало.
Деньга деньгу наживает.
За свой грош – везде хорош.
Копейка рубль бережет, а рубль –
голову стережет.
Маще счет, крепче дружба.
Из нета ничего не выкроишь.
Богатому – как хочется, бедному –
как можетя.
Богатый дивится, что бедный не живитя
(т. е. не наживаетя).
Худ талан, коли пуст карман.
Легче прожить деньги, чем нажить.*

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 8. 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. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2000. Подписано к печати 23.07.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 209.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Компьютерная база – книги по экономике, бизнесу, финансам и праву

База содержит подробную информацию почти о 2000 книгах, опубликованных в 1991–2000 гг. на русском языке, библиографические справки, аннотации. Для книг последних лет выпуска указаны розничные цены, в том числе на 5000 книг, имевшихся в продаже в середине 2000 г. в крупнейших книжных торговых домах.

Аннотированные справочники – книги по экономике и бизнесу

Автор-составитель В.А.Львов.– М.: СолСистем, Финансы и статистика, 1996 и 1998.

Содержатся описания и аннотации соответственно 3000 и 4000 оригинальных и переводных книг, изданных на русском языке в 1991–1997 гг., по общим вопросам рыночной экономики, банковскому и страховому делу, бухгалтерскому учету и аудиту, предпринимательству, менеджменту и маркетингу и связанным с этим вопросам права.

Компьютерная база и справочники позволяют быстро найти подборку книг по интересующим вопросам, по темам, по отдельным словам в названии или тексте аннотации, по фамилиям авторов, по издательству или году издания.

Полезны для библиотек, научных работников, преподавателей, студентов и аспирантов, торговых организаций и широкого круга деловых людей.

Заявки направлять в редакцию «ЭКО»:

E-mail: eco@icie.nsc.ru

тел./факс: (8-383-2) 34-19-25

630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.