

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

10 (316) 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

РУБЕЖ ВЕКОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

- 2 КОКОШИН А. А.
Россия может оказаться на обочине развития на протяжении всего XXI века

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 22 ГРЕЗИН А. К.
Сможет ли подняться отечественная промышленность?
- 29 САФЬЯНОВ А. А.
«Скорая помощь» производству

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 37 РОГАЧЕВСКАЯ М. А.
Н. И. Тургенев – один из первых представителей классической политической экономии в России

УПРАВЛЕНИЕ

- 64 ГАВРИЛОВА Т. В.
«Тектология» А. Богданова и современный менеджмент

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

- 77 ВОЛКОВ Л. В.
Дефекты в системе корпоративного управления как одна из причин несостоятельности российского производства
- 87 ПАЗОВСКИЙ А. М.,
ХЕНКИН М. Е.
Забастовки в ПАТП: игры по правилам или игры без правил
- 112 БЕССОЛИЦЫН А. А.
Союзы работодателей в России в начале XX века

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 118 ГАВРИЛЬЕВА Т. Н.,
БОЧКАРЕВ Н. В.
Финансовые потоки внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия)
- 130 ВЫСОЧКИНА Н. А.
Правовые проблемы становления рынка производных финансовых инструментов в России

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 146 Контурь социальной политики России (по материалам конференции «Социальная политика накануне XXI века»)

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 166 ШУШАНЯН Н. Р.
Конфликты в российской налоговой сфере

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- 177 МАЛИНИН Е. Д.
Социальная ответственность предпринимателей и экономические реформы в России

К 100-ЛЕТИЮ

М. А. ЛАВРЕНТЬЕВА

- 190 ДОБРЕЦОВ Н. Л.
М. А. Лаврентьев был знаковой фигурой XX века

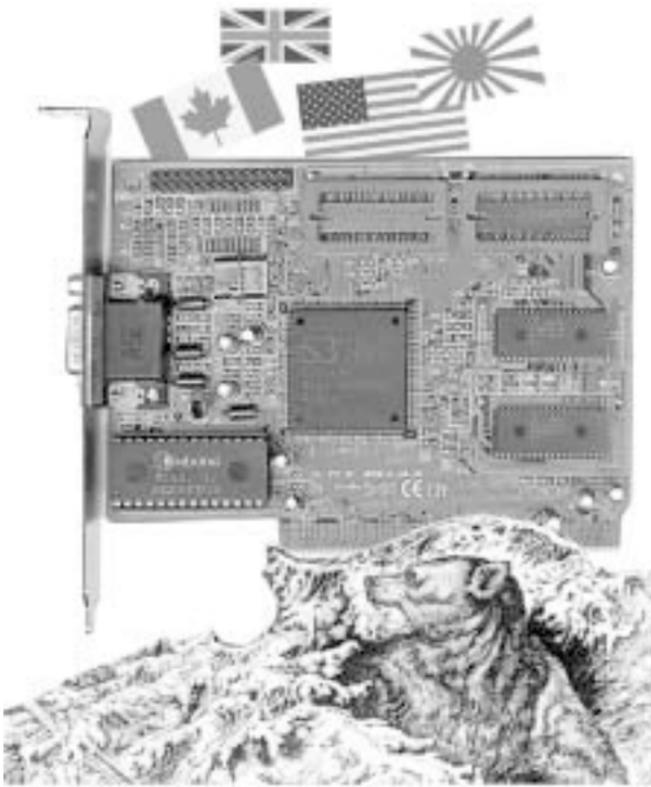
POST SCRIPTUM

- 192 Десять заповедей шефа



А. А. КОКОШИН,
член-корреспондент РАН, Москва:

*«Россия может оказаться
на обочине развития
на протяжении всего XXI века»**



*Статья подготовлена на основе материалов выступления автора перед общественностью Сибирского отделения Российской академии наук (июнь, 2000 г.) и работы «Путь России в глобальной экономике», вышедшей в 1999 г. под эгидой МГУ и Центра проблем национальной безопасности России.

© ЭКО 2000 г.



Развитие информационных технологий, их резко возросшая роль в мировой деловой активности позволяют говорить о наступлении «информационного века».

Но прогресс – это не линейный процесс; в ходе мирового хозяйственного взаимодействия неизбежно сталкиваются политические интересы стран в силу присущих им различий в уровнях экономического развития, в системах политического устройства, в культурных и религиозных традициях и т. д. За неожиданными политическими событиями часто стоят глубокие экономические интересы, долгосрочные экономические цели, которые отнюдь не сразу становятся очевидными.

Эти вопросы давно были предметом интереса автора, но особенно богатую пищу для их осмысления дал опыт работы в 1997–1998 гг. на посту секретаря Совета обороны, затем секретаря Совета безопасности РФ.

ЧЕРТЫ НАРОЖДАЮЩЕЙСЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Нарастающая глобализация экономики проявляется не только в росте объемов международной торговли, опережающем рост ВВП, но и в увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов. Создание сети международного производства на основе прямых заграничных инвестиций открыло возможности для быстрого размещения мощностей по выпуску стандартизированной продукции в различных регионах мира. Вслед за упрочением торговых и промышленных связей стал быстро формироваться мировой финансовый рынок, ставший средством мобилизации свободных мировых денежных ресурсов и их инвестирования в различные производственные и финансовые объекты.

Экономическая взаимозависимость сделала каждую страну весьма чувствительной к внешним воздействиям. Одна из новых черт мировой экономики в условиях ее глобализации – резко возросшая скорость возникновения и распространения кризисов на финансовых рынках. Это наглядно проявилось на примере азиатского финансового кризиса в 1997–1998 гг.

Обратной стороной мобильности мировых финансовых ресурсов является и возможность более быстрого выхода из кризиса для той или иной страны, региона. **Финансовые рынки становятся еще более автономными от реальной экономики, обладая спецификой и закономерностями, непонятными многим традиционным экономистам. Мировые финансовые рынки стали неподвластными юрисдикции отдельных, даже крупных стран.**

Процесс «делания денег» в финансовой сфере приобрел за последние 8–10 лет еще более автономный характер, чем прежде. Он потребовал больших масштабов вложений, большей изобретательности и большей степени готовности к риску, создания все более изощренных технологий, в том числе опирающихся на возможности глобальных информационных систем. Это нагляднее всего продемонстрировала деятельность мирового финансиста Дж. Сороса. Сегодня такого рода технологии практически не известны российскому деловому миру.

Глобализация финансовых рынков подчиняет своему влиянию даже те страны, которые слабо связаны с ними из-за отставания от лидеров в своем развитии. Это напрямую относится и к России.

Мировой финансовый кризис поставил на повестку дня **необходимость системы международного государственного регулирования движения потоков мирового капитала**, введения деятельности мирового финансового рынка в рамки неких правил, позволяющих предотвратить неконтролируемые массовые перемещения капиталов в спекулятивных целях, что угрожает финансовыми и экономическими потрясениями. Сегодня основные схватки в мире разгораются не столько за физический контроль над той или иной территорией, сколько за «стратегические точки» в управлении международными финансовыми и информационными потоками. Основные игроки на этом изменчивом поле – это крупные банки и финансовые корпорации, часто действующие при явной или завуалированной поддержке государства.

Масштабы финансового кризиса заставили мировых лидеров задуматься о необходимости противодействия подобным явлениям. Все чаще поднимается вопрос об адекватности существующих методов антикризисного регулирования и эффективности деятельности МВФ. Усиливается критика базовых параметров, принятых так называемым «Вашингтонским консенсусом» (минимизация инфляции, минимальное вмешательство государства в экономику и максимальная приватизация), на основе которых осуществляется политика МВФ и Мирового банка в отношении стран с переходной экономикой (включая Россию) и ряда развивающихся стран.

Как отмечает старший вице-президент и главный экономист Мирового банка Джозеф Штиглиц, для того чтобы заработала рыночная экономика, недостаточно обеспечить минимальный уровень инфляции, необходимы активная государственная политика в области финансового регулирования, государственное содействие росту конкурентоспособности предприятий, регулирование передачи технологий и пр.

За последние 5–7 лет (с экстраполяцией этой тенденции на ближайшие 10–15 лет) **первостепенную роль стал играть рынок всего того, что связано с информацией, ее распространением, обработкой и отображением.** Министр финансов США Ларри Саммерс неоднократно повторял на различных форумах, что объем капитализации возглавляемой Б. Гейтсом корпорации «Майкрософт», действующей в сфере информатики и производства программного продукта для ЭВМ и телекоммуникационных сетей, превосходит капитализацию американских компаний аэрокосмической, сталелитейной, автомобильной промышленности вместе взятых. Но оппоненты Саммерса отмечают, что стоимость акций многих компаний, прежде всего действующих именно в сфере информации, существенно завышена, что может обернуться ударом не только по фондовой бирже, но и по всей экономике США, а, следовательно – мировой экономике.

Новое явление в глобализации экономики – **бурное развитие системы Интернет**. Это революция в области информатики, способная радикально изменить характер мирового экономического развития. Экономисты отмечают, что сегодня формируются не только экономика, но и общество сетевых структур, где Интернет выступает в качестве только одной, пусть и самой разветвленной и универсальной сети.

Многие бизнесмены и эксперты в ближайшие 3–5 лет **ожидают массовой коммерциализации достижений биотехнологии, в том числе генной инженерии**. Но социальные и экономические последствия массового внедрения биотехнологий все еще не получили всесторонней оценки, в ведущих научных центрах не развернуты исследования необходимого масштаба и глубины. Очевидна все возрастающая опасность того, что биотехнологии могут быть использованы для создания различных видов оружия массового поражения, используемого террористами.

В развитых странах сохраняется тенденция увеличения доли наукоемкой продукции в общем объеме товаров и услуг. Возрастает значение знания, «человеческого капитала», человеческого потенциала как важнейшего фактора экономического роста. Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), принятый ООН, становится едва ли не главным показателем уровня развития страны вместо валового внутреннего продукта на душу населения. Он включает три компонента: ожидаемую продолжительность жизни, объем ВВП на душу населения страны, уровень грамотности.

Россия, занимавшая еще в начале 90-х годов по этому показателю довольно высокое место, за последние годы, к сожалению, заметно сдала свои позиции¹. При проведении реформ в России по моделям шоковой терапии роль челове-

¹ В 1990 г. наша страна занимала по этому показателю 34-е место в мире; в 1993 г. она опустилась на 57-е, а затем переместилась на 64-е, перейдя в категорию стран со средним уровнем значения данного индекса (ИРЧП–0,804) (См.: Розанов В. Т. Экономическое развитие России. XIX–XX вв. Санкт-Петербург: Наука, 1998. С. 360.

ческого капитала как фактора экономического роста была проигнорирована, что обернулось для нашей страны колоссальными потерями.

ВОЗМОЖНОСТИ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Россия в нарождающейся глобальной экономике занимает весьма специфическое место. Страна участвует вместе с наиболее развитыми государствами в освоении космоса. Российская культура продолжает вносить достойный вклад в развитие мировой цивилизации. Российская наука сохраняет немалый потенциал и способность к возрождению в качестве мощной силы экономического развития страны. Вместе с тем по степени освоения рыночных принципов хозяйственной жизни, институтов и механизмов рынка, правил цивилизованной конкуренции, по эффективности партнерского взаимодействия государства, бизнеса и населения Россия находится еще в начале пути, который развитые страны проходили столетиями и который нашей стране надо суметь пройти за какой-то десяток-полтора лет. Несмотря на отдельные серьезные достижения в области общественных наук, многие их сегменты остаются неразработанными, что делает проблематичным принятие научно обоснованных решений.

Зависимость России от мировых финансовых рынков проявляется в ее огромном внешнем долге, достигшем приблизительно 150 млрд дол. В «Заявлении Правительства РФ и ЦБ РФ об экономической политике на 1999 год», направленном Международному валютному фонду, отмечалось, что внешний долг России составляет 90% ВВП. Исходя из других расчетов размера ВВП, в 1998 г. долг составил 55% ВВП, что сопоставимо с соответствующими показателями Бразилии, Мексики и Аргентины. Из этих 150 млрд 80 млрд дол. составляет принятый на себя Россией долг бывшего СССР, который постепенно реструктуризируется в процессе переговоров с Парижским и Лондонским клубами кредиторов; 70 млрд дол. — это собственно российский долг, из которого 27 млрд приходится на МВФ и Всемирный банк.

Универсальных показателей, четко определяющих предельно допустимую для страны экономически безопасную величину внешнего долга, не существует. Все зависит от его структуры, сроков займов, а главное – от эффективности использования финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении той или иной страны. К сожалению, вплоть до последнего времени заемные ресурсы использовались Россией крайне неэффективно.

Мировая практика показывает, что относительно безопасным для страны-должника можно считать положение, когда величина выплат процентов и основной части внешнего долга составляет примерно 20% стоимости экспорта товаров. Страны, имеющие активное сальдо по статьям услуг (без учета полученных процентов и других доходов от инвестиций), могут позволить себе за счет этого большие размеры платежей. Россия испытывает недостаток финансовых ресурсов даже для поддержания текущей экономической деятельности; в этой связи предыдущие правительства России обращались к кредиторам с просьбами о реструктуризации долга и заключали соответствующие соглашения. Необходимы постоянные усилия для урегулирования этих проблем, четкие обязательства по погашению долгов в определенные сроки.

Поэтому отношения с МВФ, с Лондонским и Парижским клубами кредиторов влияют на развитие экономики России. МВФ стал выставлять все более жесткие и детальные условия для предоставления России своих кредитов, выполнение которых весьма значительно ограничивает суверенитет России.

Влияние России на мировом финансовом рынке, и без того весьма малое, после кризиса 17 августа 1998 г. практически свелось к нулю. Ситуация на российском фондовом рынке оживляется очень медленно и определяется двумя-тремя десятками иностранных инвестиционных компаний, оперирующих в основном из своих штаб-квартир в Лондоне и Нью-Йорке. Значение российского рынка для этих компаний на обозримую перспективу невелико; оно уступает значению рынков в Юго-Восточной Азии.

Во многом нерешенной остается для нашего народа, для нашей страны и проблема самоидентификации после краха концепции советского народа и распада Советского Союза, Коммунистической партии Советского Союза. Даже у интеллектуальной, политической и деловой элиты отсутствует понимание того, что собой представляет наш народ и наше общество, и это, несомненно, одна из слабых сторон нашего общества и государства.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНОГО СУВЕРЕНИТЕТА

Частью глобализации мировой экономики является развитие интеграционных процессов. Успехи интеграции стали возможны, потому что хозяйственное сближение в рамках интеграционных группировок и союзов происходит в результате целенаправленных и организованных усилий государства и общества, действующих в русле объективных экономических процессов. Наиболее успешные примеры интеграции – это НАФТА в Северной Америке в составе США, Канады и Мексики; Европейский союз в Западной Европе; АТЭС, объединяющий многие государства Азии и Америки. Интеграционные союзы становятся влиятельными субъектами мирового развития наравне с отдельными государствами, в чем-то ограничивая их самостоятельность. Частично странам приходится жертвовать своим суверенитетом. Это относится даже к США (консервативные республиканцы, в частности такой известный деятель, как Пэт Бьюкенен, неоднократно подвергали критике администрацию Клинтона за то, что она пожертвовала частью суверенитета США ради создания НАФТА).

На территории бывшего СССР этот процесс практически не развивается, несмотря на обилие различных планов и деклараций.

Вместе с тем **перспективы интеграционных союзов с точки зрения судьбы входящих в них государств остаются неясными.** Западная Европа даже в долгосрочной перспективе вряд ли превратится в супердержаву. Останут-

ся ли в следующем столетии сверхдержавы наиболее влиятельными факторами мирового развития, сегодня невозможно однозначно утверждать. Но можно с уверенностью полагать, что реальным потенциалом для превращения в супердержаву обладает лишь Китай, и то к середине XXI века, не раньше. Сама политическая элита Китая к обсуждению этой темы относится крайне осторожно, разумно стараясь раньше времени не настроить против себя США и Западную Европу, а также Японию. Западная Европа в лучшем случае будет «гигантской Швейцарией» с конфедеративным устройством.

Особая роль США в мире и степень их влияния опирается прежде всего на экономическую мощь. Флагман евроатлантической цивилизации – США – продолжал в 1999 г. демонстрировать беспрецедентный по длительности экономический рост, начало которого многие относят к 1982 г. и связывают с действиями по либерализации экономики президента Р. Рейгана.

ВВП США превышает 9000 млрд дол. в текущих ценах; доля сферы услуг к концу 90-х годов достигала уже около 80% ВВП, в то время как в Западной Европе она составляет около 55%. В России после 1992 г. доля сферы услуг возросла прежде всего за счет резкого падения промышленного и сельскохозяйственного производства. Увеличение доли сферы услуг может стать исходным пунктом необходимых прогрессивных сдвигов в российской экономике, когда она выйдет на путь возрождения экономического роста.

УКРУПНЕНИЕ КОРПОРАЦИЙ И ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Одно из очень важных политико-экономических явлений современности – укрупнение корпораций, которые и ранее лидировали в национальной и мировой экономике. Возросшие масштабы рынка требуют, чтобы компании располагали более мощной производственной базой; прогрессирующая сложность технологий невозможна без включения в состав компаний крупных научных комплексов; высокая степень финансовых и других рисков обус-

ловливает необходимость того, чтобы компания или банк имели в своем распоряжении гораздо более значительные, чем прежде, денежные ресурсы.

Возрастание размеров корпораций, играющих ключевую роль в бизнесе, повлекло за собой **изменения в государственном регулировании экономики**. Чтобы повлиять на поведение современных крупных корпораций, государству требуется не только располагать мощными ресурсами и средствами влияния, но и находить эффективные методы взаимодействия с лидерами бизнеса. Эта тенденция во все большей степени проявляется в США, но и конкуренты Америки на мировой арене не остаются от нее в стороне.

□ В промышленности и банковской сфере США за последние 10–12 лет произошла серия крупных слияний и поглощений, значительно усиливших конкурентные позиции лидеров «большого бизнеса» страны (наиболее заметные слияния в авиакосмической промышленности – «Боинг» и «МакДоннел-Дуглас», «Локхид» и «Мартин-Мариетта», в банковской сфере – «Чейз Манхэттен» и «Кемикл бэнк» и др.). При этом антитрестовское законодательство не изменилось, изменилось отношение к этой проблеме у американской политической элиты, в американском обществе в целом.

Так, кризис 1997–1998 гг. в Восточной Азии сильно ударил по ряду сегментов американского и западноевропейского бизнеса. Американский «Боинг» лишился крупнейшего портфеля заказов на свои самолеты, особенно широкофюзеляжные. В результате в 1998 г. было уволено 40 тыс. человек. Увольнения прошли и в 1999 г. В то же время крах этой крупнейшей корпорации явно не грозит, поскольку «Боинг» является одним из главных подрядчиков Минобороны США. По некоторым расчетам, объем средств, поступающих ежегодно по сотням контрактов из военного ведомства в «Боинг», сопоставим со всем военным бюджетом ФРГ. Как отмечают многие западноевропейские промышленники и политические деятели, этих средств вполне достаточно для замаскированного многомиллиардного субсидирования американским федеральным бюджетом гражданской авиакосмической и ракетной программ «Боинга»

в его конкурентной борьбе с Западной Европой и Россией (по ракетам-носителям).

Хотя администрация Клинтона «для внешнего пользования» активно продвигает идею минимального вмешательства государства в экономику, на деле она осуществляет активную политику воздействия государства на ряд секторов экономики, прежде всего связанных с наукоемкими технологиями, направляя туда огромные бюджетные средства. Это также касается развития медицины, защиты окружающей среды.

□ В *Западной Европе* также идут активные процессы слияний и поглощений в целях повышения конкурентоспособности промышленности. Главным «мотором» здесь выступали до недавних пор банки и фирмы Германии. Среди них выделяется недавно образовавшийся германо-американский гигант (с преобладающим влиянием немцев) «Даймлер-Крайслер» – диверсифицированная промышленная корпорация с большим объемом производства не только автомобилей, но и (через свое подразделение «Дойче аэроспейс») разнообразной авиакосмической продукции. На протяжении последних двух лет этот гигант все активнее действует и в информационной сфере, особенно в разработке программного продукта, создав для этих целей специальное подразделение по использованию в Санкт-Петербурге, где работают российские математики.

Германские автомобильные концерны («Фольксваген» и «БМВ») осуществили мощную экспансию прежде всего на территории Великобритании, где ими были скуплены ряд ведущих британских компаний, в результате чего практически вся британская автомобильная промышленность стала принадлежать иностранцам (ранее «вторжение» в автомобильную промышленность Великобритании совершили американские компании-гиганты).

Ведутся активные переговоры по созданию западноевропейского супергиганта авиакосмической промышленности, превосходящего по своей мощи таких американских конкурентов, как «Локхид–Мартин» и «Боинг–Макдоннелл–Дуглас». Этот процесс несколько затормозился из-за

действий «Бритиш аэроспейс», однако многие западноевропейские политики, финансисты, промышленники полны решимости его продолжить.

Западная Европа готовится к рывку в развитии большой авиации, который позволил бы ей, наконец, опередить США. Так, консорциум «Айрбас индастриз» подготовил проект самолета на 600 мест. Стоимость НИОКР – 10 млрд дол. В своей борьбе с «Боингом» европейский консорциум опирается на прямые субсидии правительств Франции, ФРГ, Англии, Испании. В 1999 г. консорциум запросил 2 млрд дол. для компенсации потерь, понесенных в «ценовой войне» с «Боингом», и скорее всего, их получит, несмотря на протесты со стороны США.

□ В *российской* авиационной промышленности, известной своими крупными достижениями, многие проблемы связаны с тем, что после распада Советского Союза и демонтажа старой системы управления так и не были созданы сильные субъекты рыночной экономики – авиационные корпорации, объединяющие как серийные заводы, так и многочисленные НИИ и КБ. Последствия этих просчетов усугубила недалновидная и поспешная политика непродуманных реформ. Авиационная промышленность до последнего времени оставалась организационно обособленной от ракетно-космической. В результате этого шансы России стать третьим в мире центром развития гражданской авиации существенно уменьшились, несмотря на наличие мощной научной и производственной базы, технологии, достижения в разработке таких самолетов, как Ил-96, Ту-204 и др.

Аналогичная ситуация сложилась с подавляющим большинством других секторов российской экономики. Не появился в результате приватизации эффективный частный собственник, на что делали ставку идеологи и практики российской приватизации. В результате сегодня подавляющая часть населения России негативно относится к результатам приватизации.

С некоторым запозданием по отношению к германским фирмам разворачивают серию слияний и поглощений французские корпорации. Одним из крупнейших событий в этой сфе-

ре стало объявление 5 июля 1999 г. о поглощении нефтяной компанией «Тоталь фина СА» своего французского соперника «Эльф акитен» (сделка стоимостью 47 млрд евро – 48,1 млрд дол.), что должно стать крупнейшим поглощением за всю европейскую историю. В результате слияния возникнет четвертая по величине в мире нефтяная компания, превосходящая такие гиганты, как «Шеврон» и «Тексако», но уступающая «Экссон-мобил», «Ройял датч шелл» и «БП амоко арко», возникшим в результате недавних слияний-поглощений.

Аналогичный процесс во Франции происходит в банковской сфере, где идет слияние трех крупнейших банков – «Банк националь де Пари», «Париба» и «Сосьете женераль».

В Европе, наряду со слияниями и поглощениями, под воздействием снятия национальных барьеров наблюдается все более активное перемещение штаб-квартир крупных компаний и производств из государств с большими налогами в страны с более либеральным налоговым режимом.

Так, массовый исход промышленных компаний наблюдается в Швеции, где один из самых высоких уровней социальной защищенности населения сформировался за счет более высокого уровня налогообложения. В 1999 г. производитель телекоммуникационного оборудования, крупнейший шведский экспортер фирма «Эрикссон», объявила о перемещении своей штаб-квартиры в Лондон. Аналогичное решение приняла крупнейшая фармацевтическая фирма «Астра» после слияния с английской фирмой «Зенека». Ранее такие же меры приняли «Нобель индастриз», «Электролюкс», «Тетра лаваль» и ряд других компаний.

АЗИАТСКАЯ АРЕНА ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

□ *Южная Корея.* В первой половине 1999 г. золотовалютные резервы Южной Кореи превысили 55 млрд дол., в то время как в начале 1998 г. они упали до 3–4 млрд дол. Южная Корея начинает возвращать деньги, полученные ею в 1998 г. по займам МВФ. В середине 1999 г. южнокорейское правительство объявило о том, что оно пересмотрело прогнозы относительно темпов роста корейской экономики: они оказались значительно более высокими, чем это

предполагалось ранее, несмотря на то, что в реструктуризации «чеболов» (крупных корпораций) многое пошло совсем не так, как планировалось (в частности, затянулся вопрос о сделках между «Дэу» и «Самсунгом», касающихся автомобильной промышленности и электроники).

Ассоциация корейских промышленников в тесном сотрудничестве с государственным руководством энергично занялась структурной перестройкой промышленности. Государственное руководство Кореи осуществляет весьма активное воздействие на корейских промышленников – владельцев чеболов, в том числе через корейские банки, которые не выдают кредиты чеболам, не выполняющим решений южнокорейского правительства по реструктуризации.

В результате структурной перестройки промышленности страны, где ключевые позиции до недавних пор были в руках 30 групп-чеболов, число этих групп может сократиться вдвое. Будет увеличиваться концентрация производства и капитала, прежде всего в рамках четырех ведущих групп – «Хенде», «Самсунг», «Дэу», «Лаки голдстар» – в целях повышения их международной конкурентоспособности. По рекомендациям международных финансовых организаций (МВФ, Мировой банк) чеболы, чьей сильной стороной являются готовность к риску, высокая дисциплина и целеустремленность служащих, будут постепенно трансформироваться в современные диверсифицированные корпорации с единым финансовым управлением.

Традиционно слабой стороной экономики Южной Кореи считается отставание в информационных технологиях не только от США и Западной Европы, но и от Японии, а также недостаток многих элементов в национальной научной базе. В связи с этим перспективно мыслящие корейские «капитаны индустрии» обращают все больше внимания на научно-технологический потенциал России.

□ *Япония.* Экономические перспективы азиатского региона во многом зависят от того, по какому пути пойдет дальнейшее развитие в этой стране. О необходимости переориентации экономической политики на внутренние источ-

ники роста здесь говорили давно. Но успехи во внешней торговле в полной мере не позволяли оценить настоятельность этой переориентации. Похоже, что последний кризис поставил эту проблему особенно остро. Отсутствие роста в Японии и продолжающаяся уже около 10 лет стагнация экономики осознана японцами лишь в последние 1–1,5 года.

Общепризнанным сегодня стало то, что японцы, несмотря на все свои вроде бы впечатляющие достижения в электронно-вычислительной технике и телекоммуникациях, «не вписались» в информационную революцию в 80–90-х гг. и отстают в этой области не только от США, но и от Западной Европы. Многие говорят о том, что подобное положение вещей возникло под влиянием политики США, препятствовавших доступу Японии в эту область. Кстати, весьма развитая в годы второй мировой войны авиационная промышленность Японии была демонтирована после ее поражения в войне и оккупации страны американцами. Многие талантливые японские инженеры, работавшие в авиационной промышленности, перешли в автомобильную отрасль, где Япония добилась выдающихся успехов.

Японская модель модернизации экономики, успешно работавшая до конца 80-х годов, по мнению многих западных и японских специалистов, потребовала радикального пересмотра. Эти изменения, по мнению многих японских лидеров, должны коснуться и таких сфер, как образование и культура. Ставится вопрос о значительном пересмотре японских образовательных программ, в том числе за счет расширения преподавания гуманитарных дисциплин, причем даже в сугубо технических вузах.

Не менее сложные проблемы стоят и перед японской политической системой, также требующей значительного обновления для обеспечения нового рывка японской экономики. Между тем японцы не отказываются от базовых элементов государственного планирования («индикативного планирования», во многом заимствованного из опыта Франции 50-х гг.), в соответствии с которым государство дает частному сектору основные ориентиры развития в промышленности и сфере услуг на основе прогноза развития конк-

ретных сегментов внешнего и внутреннего рынков и обеспечивает для этого значительную часть научно-технической базы за деньги налогоплательщиков.

Японцы с большим вниманием относятся к фундаментальной науке в России. Сотрудничество в области науки и высоких технологий многие японские официальные лица и руководители крупнейших японских компаний называют одним из основных приоритетов. Однако это не означает, что оно автоматически принесет необходимые для интересов России плоды. Российские ученые, инженеры, менеджеры, предприниматели должны еще научиться трансформировать научные открытия и изобретения в пользующуюся спросом на внутреннем и внешнем рынке продукцию, вести торговлю этой продукцией, опираясь на глубокое понимание рынков и расстановки сил на них. Недостаточная коммерциализация достижений науки – традиционная слабость России, происходящая из ее социокультурных особенностей; здесь она уступает не только развитым странам, но и Китаю и ряду стран Юго-Восточной Азии.

□ *Китай*. Присчеты в российской экономической политике выглядят особенно рельефными на фоне прогресса в других государствах, с которыми еще недавно СССР делился своими достижениями и выступал в качестве старшего партнера, лидирующего в научно-технической области. Одним из наиболее впечатляющих примеров такого рода является современный Китай.

Китай, официально проводящий курс на создание современной рыночной экономики под лозунгом социалистических реформ, взял за основу модель развития, ранее успешно апробированную Японией и другими азиатскими странами. Одним из главных условий экономического роста Китай сделал закрепление своих производителей на внешних рынках, особенно на самом привлекательном, американском рынке, куда они пришли с различными видами продукции преимущественно невысокого технологического уровня. По технологическому уровню, по качеству продукции китайские товары занимают на американском, японском и западноев-

ропейском рынках примерно то же положение, какое занимали там японские товары в 50–60-е гг., а южнокорейские, тайваньские, тайландские и гонконгские – в 70–80-е.

Китай добился больших успехов, став второй после Японии страной с положительным сальдо в торговле с Америкой. Этими позициями Пекин весьма дорожит и старается их укрепить.

Однако при всех впечатляющих результатах китайских реформ и больших перспективах китайской экономики, по поводу которых сходятся во мнении многие специалисты, научно-технический потенциал страны еще далеко отстает от передового мирового уровня. Это одно из слабых мест китайской экономики, и руководство страны стремится в короткие исторические сроки изменить ситуацию.

Большую роль в развитии Китая в последние 8–10 лет играют иностранные инвестиции. Объем зарубежных прямых инвестиций на февраль 1999 г. достиг 271,7 млрд дол. При этом сумма контрактов на такие инвестиции составила 578 млрд дол. В 1998 г. объем прямых иностранных инвестиций в экономику КНР составил 45,6 млрд дол. (в 1990 г. – 3,4 млрд дол.). КНР в последние годы превратилась во второго крупнейшего после США реципиента прямых иностранных инвестиций.

Этот факт говорит о многом. В первую очередь он является свидетельством успешности взвешенной политики последовательного и в то же время осторожного продвижения к созданию рыночной экономики, которую проводит китайское руководство.

Во-вторых, он показывает, что ориентация в экономическом развитии на массовый гражданский спрос создает основу для построения широкой производственной базы и привлечения массивных инвестиций как в самых развитых странах, так и в странах с нарождающимися рынками. В этом отношении китайский пример содержит много поучительного для России. Для западных инвесторов завораживающими являются прежде всего масштабы населения Китая – более 1,2 млрд человек; важную роль играет высокий уровень политической стабильности, обеспечиваемой

политикой ЦК КПК в сочетании с линией на поэтапное проведение экономических реформ, связываемых теперь уже с легендарной фигурой Дэн Сяопина.

Непрекращающаяся критика со стороны США в адрес китайского руководства по правам человека практически не оказала влияния на поведение инвесторов. Первые иностранные инвесторы появились еще в 80-е годы (например, итальянский производитель грузовиков «Ивеко» или англо-голландский гигант по производству продовольствия «Юнилевер»). Вторая волна пришлась на 90-е годы, обеспечив высокие темпы роста в этом десятилетии.

В первой половине 1999 г. наметилось заметное сокращение притока прямых иностранных инвестиций в КНР, однако это, скорее всего, временное явление, связанное с ожиданием новых перспективных проектов в экономике Китая.

Чтобы переломить тенденцию сокращения притока иностранных инвестиций, руководство КНР в середине 1999 г. решилось на приватизацию ряда крупных и наиболее прибыльных компаний, среди которых выделяется ведущая китайская компания по переработке нефти «Чайна нэшнл петролеум корпорейшн», стоимость акций которой может составить 10 млрд дол.

На всем протяжении 90-х годов китайская экономика демонстрирует способность к энергичному росту, хотя его динамика не всегда остается ровной. Темпы прироста ВВП в 1997–1998 гг. и в первой половине 1999 г. оказались ниже, чем было продекларировано китайским руководством. Но все равно они остаются значительно более высокими, чем у всех других стран региона, и превышают 10% в год в среднем за период 1992–1998 гг. Как за счет сохранения высоких темпов роста экономики, так и за счет продуманной валютно-финансовой политики КНР существенно укрепила в 1997–1998 гг. свои экономические и политические позиции в Восточной Азии. В 1999 г. эта тенденция сохранилась.

□ *Индия.* Во многих развивающихся странах создаются в приоритетном порядке отрасли промышленности и сферы услуг на основе самых передовых технологий: космическая,

авиационная, телекоммуникации, при наличии самых отсталых форм хозяйствования в других секторах промышленности и сельского хозяйства.

В Индии, по ряду оценок, более 200 млн человек принадлежат к среднему классу при том, что более 700 млн человек живут в нищете и не имеют надежды выйти из нее и до конца следующего столетия. В то же время прежде всего усилиями государства за последние десятилетия созданы авиакосмическая и атомная промышленность, электроника и машиностроение. Во многом это было сделано вопреки позиции США и ряда других западных стран. США также не смогли противостоять стремлению Индии обрести собственное ядерное оружие и средства его доставки.

В числе прочего в Индии при направляющей роли и активной поддержке государства развивается частная индустрия производства программного обеспечения для ЭВМ; она основана во многом на традиционно высоком уровне подготовки индийских математиков и хорошем знании ими английского языка. Главный рынок продукции этой индустрии – США и Западная Европа.

Объем капитализации индийских фирм в этой сфере достиг к 1999 г. 15 млрд дол. Экспортные доходы в 1998 г. – 2,6 млрд дол. К 2008 г. специальной правительственной комиссией поставлена задача увеличить объем экспорта программного обеспечения до 50 млрд дол. Среди основных потребителей программного продукта, разрабатываемого индийскими фирмами, – такие американские гиганты, как «Тексас инструментс», «Моторола», «Оракл», «Сиско» и др.

В то же время, по мнению многих американских экспертов, индийское программное обеспечение пока по степени сложности в целом заметно уступает наиболее «продвинутому» разработкам американских программистов и тому, что производит целый ряд российских разработчиков.

* * *

Итак, можно констатировать, что если в ближайшее время на место сумбурной и непродуманной российской экономической политики не придет взвешенная долговременная стратегия национального возрождения и роста, то с учетом

динамизма происходящих процессов в мировой экономике для России возникает реальная угроза оказаться на обочине развития на протяжении практически всего XXI века. В условиях растущей глобализации не только экономики, но и общественного развития в целом для России нет иного пути для выживания как страны и цивилизации, кроме глубокой и всесторонней модернизации с учетом всей специфики России, нашей истории, характера вклада в мировую цивилизацию².

Инвестиционная система в России должна строиться на основе вложений прежде всего в человека, в его способность производить материальные, интеллектуальные, культурные ценности. Это должно быть сделано не только за счет расширения знаний и повышения квалификации, обеспечения доступа к разнообразной информации на протяжении всего периода жизни, но и за счет удлинения работоспособного периода жизнедеятельности, сокращения времени болезней, сохранения экологии в среде труда и постоянного обитания, обеспечения научно обоснованного питания и физической культуры³.

Через 30–40 лет Россия должна достичь уровня наиболее развитых государств по ряду основных показателей экономического, социального и культурного развития. Хозяйственная стратегия России должна действовать в направлении, не дающем превратить нашу экономику в разновидность «периферийного развивающегося типа». У России есть все возможности для того, чтобы получить «входной билет» в постиндустриальное, информационное общество, вписаться на достойных правах в глобальную экономику.

² См.: Заславская Т. И. Социально-трансформационная структура России. // Общество и экономика. 1999. № 3–4; Шмелев Н. П. Авансы и долги. Вчера и завтра российских экономических реформ. М.: ИМО, 1996.

³ В этом плане заслуживают внимательного изучения и практического использования предложения по изменению принципов формирования и использования государственного бюджета России с его ориентацией на новую парадигму – обеспечение инвестиций в человека, дающих, в свою очередь, наибольшую отдачу для современной экономики. См.: Курс переходной экономики. / Под ред. Л. И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997.



СМОЖЕТ ЛИ ПОДНЯТЬСЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ?

А. К. ГРЕЗИН,
президент – генеральный директор ОАО «Сибкриотехника»,
председатель Омской региональной ассоциации
промышленников и предпринимателей

Проблемы реанимации и развития реального сектора экономики активно и широко обсуждаются в последние годы во всех эшелонах власти и в обществе. Промышленники России через свои общественные организации (например, Российский союз промышленников и предпринимателей) неоднократно представляли во властные структуры страны конкретные предложения по первоочередным и долгосрочным мерам, направленным на восстановление и развитие отечественного производства, особенно его наукоемких и высокотехнологичных отраслей. Эти предложения учитывали реальное состояние предприятий, условия и специфику сложившейся финансово-экономической обстановки в России, возможности государства и объективные закономерности экономики и производства.

К сожалению, все предыдущие правительства России (кроме правительства Е. М. Примакова) не воспринимали всерьез предложения промышленников, а чаще всего попросту отвергали их как не соответствующие провозглашенной концепции рыночного реформирования. Печально и удивительно, что в процессе этих реформ не только игнорировались и грубо нарушались объективные законы экономики и производства, но и извращались до абсурда

© ЭКО 2000 г.



основополагающие принципы и механизмы как плановой, так и рыночной систем хозяйствования.

Негативные последствия таких подходов к реформированию мы видим сегодня прежде всего в сфере общественного производства. В связи с этим возникает вопрос: насколько реальна и посильна для нашего общества и государства сама задача восстановления и тем более развития отечественного производства в ближайшем будущем?

Необходимо признать, что для постановки такого вопроса есть достаточно оснований, если учитывать реальное состояние производственной сферы, финансово-экономическую обстановку в России и другие факторы, определяющие условия и возможности восстановления работоспособности и перспективы развития предприятий. Состояние и условия, в которых работают сегодня предприятия производственной сферы, характеризуются как крайне тяжелые.

Что я имею в виду? Огромную кредиторскую задолженность предприятий, образовавшуюся в предыдущие годы, особенно по пеням, штрафам, просрочкам и другим санкциям; острейший дефицит оборотных средств, всеобщие неплатежи и отсутствие денежных средств в хозяйственном обороте, недоступность кредитов. Суммарный уровень действующих налогов, сборов, обязательных платежей и санкций превысил всякий разумный предел и по существу стал невыносимым бременем для предприятий.

Положение предприятий усугубляется тем, что различные санкции, предъявляемые им всеми инстанциями и кредиторами, направлены прежде всего на изъятие оборотных активов и средств и в конце концов приводят к полному прекращению производственной и хозяйственной деятельности по выпуску товаров и услуг, т. е. к остановке предприятия, что мы и наблюдаем сегодня.

Основные фонды предприятий при отсутствии оборотных активов и средств фактически не могут быть использованы для производства товаров и услуг. Ликвидная часть их может быть реализована по бросовым ценам, остальное обречено на разграбление и разрушение, и в результате предприятия прекращают свое существование. Подобная

судьба может постигнуть многие отечественные предприятия, особенно высокотехнологичные, уникальные и стратегически важные отрасли. Кстати, усиливающаяся тенденция к банкротству предприятий-должников, как показала практика, направлена не на их восстановление и развитие, а на разрушение и ликвидацию.

По нашему глубокому убеждению, сегодня для восстановления и развития отечественного производства **необходимо не столько менять собственника предприятий, сколько условия для их деятельности.** Тем более в целом в сфере производства просматриваются хотя и неустойчивые, но позитивные тенденции.

Большинству предприятий промышленности, в частности машиностроения, удалось сохранить кадровый, технологический, интеллектуальный потенциал и производственные мощности, задействовав которые, можно в достаточно короткие сроки в несколько раз увеличить объем производства ликвидной и конкурентоспособной продукции, а также работ и услуг промышленного характера. На предприятиях проведена большая работа по модернизации и выпуску новых видов продукции, в том числе импортозамещающей и экспортной, освоению новых рынков сбыта, снижению затрат на производство, они адаптируются к работе в условиях рынка, даже такого извращенного, как в России.

Хоть и медленно, но восстанавливается производственная кооперация с российскими и зарубежными предприятиями, существенно улучшаются качество производимых товаров и их потребительские параметры. Все это создает предпосылки для восстановления и развития отечественного производства уже в ближайшее время. Конечно, при сегодняшнем состоянии реального сектора экономики и условиях его функционирования эта проблема чрезвычайно сложна и многопланова, требует комплексного, системного и государственного подхода к ее решению.

Нужна стратегическая, детально продуманная и предельно конкретная программа восстановления экономики России, и прежде всего производственной сферы, как главная задача государства, общества и народа.

Сегодня уже разработан ряд предложений и мер, позволяющих в короткий срок в несколько раз увеличить объемы производства, стабилизировать финансовую обстановку и качественно улучшить экономические показатели предприятий. Эти меры направлены на создание благоприятных условий для максимального задействования и использования имеющегося потенциала и мощностей предприятий для увеличения объемов производства товаров и услуг.

Прежде всего необходимо создать условия для восстановления работоспособности предприятий и ведения нормальной текущей хозяйственной деятельности. Уже длительное время предприятия практически не в состоянии обеспечить стабильную работу по производству и реализации своей продукции (покупать материалы и комплектующие, оплачивать энергетические ресурсы, неотложные повседневные нужды и даже отгрузку готовой продукции и др.), поскольку их текущая финансовая деятельность полностью парализована действующими нормативными и административно-бюрократическими препонами, созданными государством.

Расчетные счета предприятий заблокированы долгами в бюджеты, банкам и по зарплате. Сумма этих долгов несопоставима с фактическим объемом производства и реализации продукции предприятий и не может быть погашена в разовом порядке даже в ближайшие 2–3 года.

Кредитные ресурсы также недоступны, поскольку банкам невыгодно кредитовать производство из-за высокого риска, отвлечения больших средств в фонд резервирования и опасений по поводу своевременного возврата заемных средств и оплаты процентов. Для предприятий же неприемлемы условия кредитования, предлагаемые банками (высокие процентные ставки при кратчайших сроках возврата кредитов). Сроки кредитования составляют для предприятий машиностроения 30–40% от технологического цикла производства изделий, а процентные ставки в 3–4 раза превышают фактическую рентабельность продукции.

Но даже если удастся получить заемные средства, их невозможно направить на производственные цели и изго-

товление товара, поскольку они сразу же изымаются в погашение задолженностей. Очень большие трудности в хозяйственной деятельности предприятий связаны с острым дефицитом денежной массы, обращающейся в сфере производства. «Живых денег», поступающих от реализации товара, не хватает даже на крайне необходимые платежи (налоги, сборы, зарплата, проценты), а применение суррогатов денег (бартер, зачеты, вексели) не может обеспечить осуществление нормального производственного процесса.

Критическая ситуация в производственной сфере сложилась и по оборотным средствам предприятий. Собственных оборотных средств в денежном выражении предприятия лишились еще в 1992 г., в период либерализации цен. Все материальные запасы давно использованы, ликвидная готовая продукция реализована. Имеются лишь незавершенное производство и некоторые остатки оборотных активов, которые никак не защищены от санкций и изъятия фискальными органами и кредиторами. Сегодня у предприятий фактически **нет доступного, стабильного и надежного источника пополнения оборотных средств для осуществления производственной деятельности.**

В создавшихся условиях предприятие, даже если оно конкурентоспособно и имеет масштабный и устойчивый рынок сбыта, не в состоянии нормально работать и наращивать объемы производства товаров и услуг.

Кроме финансовых, у предприятий есть еще немало и других проблем, усложняющих процесс восстановления и развития производства. Наиболее важные из них – взаимоотношения с государственными структурами и естественными монополиями (энергетика, транспорт, топливо, материалы, химия и др.), защита внутреннего товарного рынка, налоговая политика, вопросы планирования, координации, кооперации и управления в промышленности и экономике, проблемы госзаказа, отраслевой науки и техники и др.

Сказанное выше позволяет ответственно утверждать, что если со стороны властных структур нашего государства, Центробанка, банков и финансовых институтов будет опе-

ративно приняты неотложные и первоочередные меры по созданию условий для восстановления работоспособности предприятий и осуществления нормальной финансово-хозяйственной деятельности, то можно в очень короткий период (1–2 года) существенно улучшить обстановку в производственной сфере и экономике России в целом.

→ Для нормализации финансового состояния предприятий и их текущей хозяйственной деятельности предлагаем следующие первоочередные меры.

- Провести в течение 2000 г. для всех предприятий производственной сферы реструктуризацию задолженностей в бюджеты всех уровней, Пенсионный и другие внебюджетные фонды с рассрочкой платежей от 6 до 10 лет.
- Предусмотреть льготы по списанию пеней – штрафов и основного долга, увязав их со сроками подачи заявок на реструктуризацию, погашением текущих платежей и ростом объемов производства товаров и услуг.
- Найти легитимную правовую форму и провести реструктуризацию кредитной задолженности предприятий коммерческим и другим банкам по состоянию на 01.07.2000 г. с рассрочкой платежей на 5–7 лет, предусмотрев налоговые и другие льготы банкам, осуществившим реструктуризацию долгов предприятиям производственной сферы. Разрешить коммерческим банкам после оформления соглашений по реструктуризации и при условии выполнения графика платежей по долгам кредитовать предприятия под оборотные средства по минимальной категории риска и отчислений в резервный фонд.
- Разработать и внедрить формы и условия целевого кредитования промышленных предприятий под оборотные средства со ставкой не выше 10% годовых и сроком не менее цикла производства продукции. Предусмотреть при этом вовлечение в качестве ресурсной базы эмиссионных средств Центробанка РФ, а также налоговые и другие льготы банкам, кредитующим промышленные предприятия под оборотные средства.

- Разработать и реализовать экстренные меры по восстановлению денежного обращения с формированием достаточной денежной массы в производственной сфере, а также меры, нацеленные на ликвидацию неплатежей по государственному и муниципальному заказам.
- Законодательно закрепить право предприятий на резервирование средств по выплате заработной платы и материальной помощи работникам. Утвердитьточные нормативы средств, используемых предприятиями на неотложные хозяйственные нужды.

→ Другие неотложные меры

- Законодательно установить сроком на 2–3 года для предприятий промышленности нормативы совокупных выплат по налогам всех уровней, отчислениям в Пенсионный и другие фонды, а также прочих финансовых выплат в объеме не выше 10–15% от общей суммы выручки предприятия на соответствующий период.
- Снизить предприятиям промышленной сферы налог на добавленную стоимость до 10%, снять на 2–3 года налог на имущество и уменьшить на этот срок на 50% выплату в совокупный Дорожный фонд.
- Законодательно заменить обращение санкций и инстанций всех уровней на оборотные активы и средства предприятий, компьютеры и производственный транспорт.
- Принять действенные и экстренные меры, обеспечивающие эффективный государственный контроль и регулирование цен и тарифов на продукцию естественных монополий и сырьевых отраслей промышленности (электрическая и тепловая энергия, транспорт, металлургия, нефтехимия, продукция нефтегазовой промышленности и др.).

* * *

Реализация этих мер и предложений позволила бы в короткий срок получить весьма ощутимые результаты по оздоровлению и подъему отечественного производства и экономики страны, а также по улучшению финансовой обстановки в производственной сфере.



«СКОРая ПОМОЩЬ» ПРОИЗВОДСТВУ

А. А. САФЬЯНОВ,
внешний управляющий ОАО «Кемеровский
кондитерский комбинат»,
Кемерово

Арбитражный суд Кемеровской области 24.06.1998 г. ввел на ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» внешнее управление. Внешним управляющим был назначен автор этой статьи.

Больной был скорее мертв, чем жив

Незадолго до этого события комбинат не только перестал быть флагманом кондитерской промышленности области, но и результатами своей деятельности поставил под угрозу сам факт своего существования. На предприятии:

- простаивали цехи (практически не производились сахаристые изделия, рабочие находились в вынужденных отпусках);
- значительно выросла кредиторская задолженность поставщикам сырья, а также дебиторская задолженность в результате отсутствия контроля за сбытом продукции и финансовых злоупотреблений;
- появились огромные убытки в связи с потерей управляемости комбинатом; в управленческой команде царили разброд и шатание, пьянство и финансовые злоупотребления;
- неуклонно росла задолженность по налогам и обязательным платежам;
- счета были заблокированы, предприятие проводило банковские операции под прикрытием торгового дома.

И как следствие: 30 млн руб. – долги, 22 млн руб. – убытки и введение процедуры внешнего управления.

С внешним управляющим на комбинат пришла команда близких по духу специалистов. Это были единомышленники

© ЭКО 2000 г.



ки, профессионалы – большинство из них имели опыт работы на одном из ведущих пищевых предприятий Кузбасса ОАО «КемеровоХлеб».

Производственно-хозяйственная деятельность комбината

В 1999 г. объем выпуска продукции на ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» составил 6580 т, он превысил аналогичный показатель 1998 г. на 26,3%. Больше всего выросло производство мучных изделий – в 1,4 раза (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели производственно- хозяйственной деятельности ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» за 1997–1999 гг.

Показатель	1997	1998	1999
Выпуск кондитерских изделий, тыс. т	5,9	5,2	6,6
В том числе мучных изделий	4,2	3,6	5,0
Объем товарной продукции, млн руб.	57,6	66,8	120,4
Загрузка производственных мощностей, %	22	20	33
Среднесписочная численность, чел.	952	900	985

Заработная плата, после того как на комбинате было установлено внешнее управление, выдается полностью и своевременно. С января 1999 г. она на 100% выплачивается деньгами. Средняя заработная плата работников основного производства в апреле 2000 г. составила 1539 руб. По сравнению с апрелем 1998 г. она увеличилась на 38%. Просроченной задолженности, имеющей отношение к заработной плате, в настоящий момент нет (рис. 1).

Проблемы с увеличением загрузки мощностей в большой степени связаны с потерей накануне введения внешнего управления конкурентных позиций на рынке кондитерских изделий, а также с отвлечением из оборота финансовых ресурсов на погашение старых долгов (кредиторской задолженности 1–4-й очередей).

Руководство комбината серьезно занимается вопросами увеличения загрузки мощностей. Достигается такая полно-

весная загрузка в результате роста конкурентоспособности продукции, жесткого контроля за издержками. Вкладываются значительные средства в улучшение качества этикеток и упаковочных материалов. Проводится большая работа по сдерживанию роста цен, при том, что всплески инфляции ведут к удорожанию сырья и материалов.

Результаты мониторинга цен на кондитерскую продукцию показали, что ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» в состоянии конкурировать с другими такими же производителями в Сибирском регионе.

Объемы производства выпускаемой продукции напрямую зависят от роста объема её продаж. Руководство предприятия с первых дней работы на комбинате стало формировать систему управления сбытом продукции. Организация собственной сети магазинов «Лакомка» стала одним из приоритетных направлений деятельности комбината.

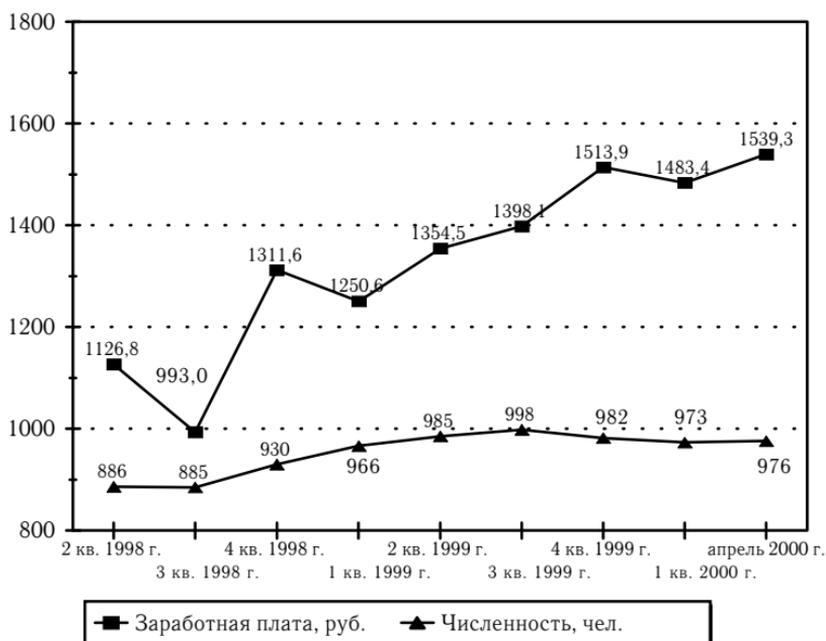


Рис. 1. Динамика среднемесячной заработной платы и численности работающих на ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» в период внешнего управления

До введения внешнего управления в состав фирменной торговли входило шесть торговых точек: пять магазинов и одна мелкооптовая база. Розничный товароборот составлял 12,5 млн руб., в том числе товароборот собственной продукции – 5,5 млн руб., что занимало 15,3% в выпуске кондитерских изделий.

Сегодня действуют девять магазинов в Кемерово, а также магазины в Анжеро-Судженске, Топках, Юрге, Бачатском, восемь точек мелкого опта, два передвижных киоска, две ячейки на розничных рынках Кемерово, отдел оптоворозничной торговли в Мариинске и два специализированных отдела розничной торговли в кемеровских магазинах.

В результате розничный и мелкооптовый товароборот в 1999 г. составил 73,6 млн руб. (рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 2,2 раза), в том числе реализация собственной продукции – 41,1 млн руб. (увеличение в 2,5 раза). Реализация собственной продукции в магазинах фирменной торговли составила 34,1% от общего выпуска на комбинате (рис. 2).

Ведется работа по расширению географии поставок собственной продукции. В 1999 г. 12% всей отгруженной продукции было реализовано в Кемерово, 41% – в Кемеровской области, а 47% – за ее пределами, на территории Омской, Новосибирской, Томской, Иркутской, Читинской областей,

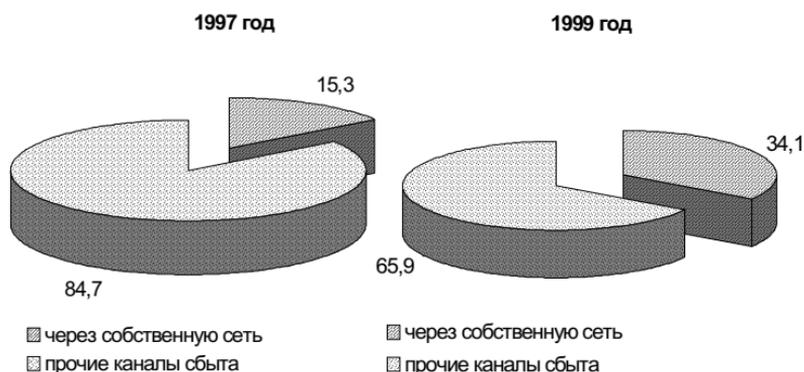


Рис. 2. Удельный вес реализации продукции через собственную мелкооптовую и розничную сеть, %

Республик Бурятия и Тува, Алтайского, Красноярского, Приморского и Хабаровского краев.

На комбинате ведется активная работа по расширению ассортимента и разработке новых видов кондитерских изделий. Для принятия решения о выпуске той или иной новинки используются пробные продажи в собственных магазинах, где изучается возможный спрос. За период внешнего управления с учетом потребительского спроса технологами комбината разработано более 80 наименований кондитерских изделий.

Постоянно ищутся возможности улучшения качества производимой продукции.

Одним из важных инструментов товаропродвижения руководители считают постоянное участие в выставках и ярмарках. За период внешнего управления продукция комбината была представлена не только на российских выставках. В 1999 г. ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» принял участие в выставке «Дни Кузбасса в Монголии» в Улан-Баторе.

Что стало с финансами?

Накануне введения внешнего управления убытки и долги предприятия составляли более 50 млн руб. Новому руководству комбината в сравнительно небольшой срок удалось добиться позитивных изменений (табл. 2).

Таблица 2

Финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности, млн руб.

Показатель	1997	1998	1999
Прибыль (+), убыток (-) от реализации продукции	-9,9	4,0	5,6
Балансовая прибыль (+), убыток (-)	-6,5	-0,01	6,0

Анализ бухгалтерской отчетности показывает существенные изменения в структуре баланса, что говорит о возрастании маневренности ресурсов предприятия. По сравнению с началом 1998 г. оборотные активы увеличились за 2 года в 1,7 раза.

Такая динамика свидетельствует о формировании на предприятии достаточно прогрессивной структуры имущества. Качественный состав оборотных активов заметно улучшился. Как свидетельствует состояние баланса на 01.01.2000 г., 85% составляют текущие активы с минимальной и малой степенями риска, тогда как на 01.07.1998 г. их удельный вес равнялся 72%.

Общая рентабельность (отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости имущества предприятия) составила в 1999 г. 6,9% (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика финансовых показателей
ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат»
за 1997–1999 гг.**

Показатель	1997	1998	1999
Общая рентабельность предприятия, %	–	–	6,9
Чистая рентабельность предприятия, %	–	–	5,0
Общая капиталоотдача, руб./руб.	0,824	1,202	2,219
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дней	128	94	63
запасов	69	52	38
готовой продукции	12	11	8
дебиторской задолженности	47	28	15
кредиторской задолженности	145	131	72

О росте эффективности использования имущества предприятия свидетельствует рост коэффициента общей капиталоотдачи. Он показывает, сколько рублей выручки от реализации продукции приходится на рубль имущества предприятия. Так, с 1997 по 1999 г. этот коэффициент увеличился почти в 3 раза. Произошел существенный рост коэффициентов оборачиваемости, снизилась продолжительность одного оборота в днях.

ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат», выполняя свои текущие обязательства, полностью рассчитывается с поставщиками сырья и материалов, вовремя вносит все налоговые платежи и сборы.

За время внешнего управления начислено текущих платежей в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды – 55,8 млн руб., а уплачено – 66,2 млн руб.! Наряду с текущими платежами комбинат погасил 14,5 млн руб. отсроченных платежей по мораторию. Из общей суммы платежей внесено денежными средствами в бюджеты всех уровней 72%.

Комбинат стремится постоянно увеличивать приток денежных средств, получаемых от реализованной продукции. Так, в 1999 г. их доля составила 44%, а удельный вес взаиморасчетных операций уменьшился до 56%. За 5 месяцев 2000 г. удельный вес денежной реализации удалось увеличить до 46%.

Для сравнения: в 1997 г. из всей реализованной продукции комбината доля денежных средств составляла только 30%, 70% объема приходилось на взаиморасчеты, за январь–апрель 1998 г. – 27% и 73% соответственно.

Кредиторская задолженность была и нет

Кредиторская задолженность на 01.01.98 г. составила 32,5 млн руб., в том числе:

За сырье – 5,3

По заработной плате – 1,5

По внебюджетным фондам (Пенсионный, Фонд занятости) – 5,8

Задолженность перед бюджетом – 7,9

Услуги – 6,9

Заемные средства (кредиты банков) – 3,3

Прочие кредиторы (претензии, Дорожный фонд) – 1,8.

В течение срока внешнего управления комбинатом полностью погашена задолженность по заработной плате, по обязательствам, обеспеченным залогом (Кузбассоцбанк, Кузбасспромбанк), на общую сумму 4,8 млн руб.

Все долги перед бюджетом и внебюджетными фондами погашены в полном объеме – 14,5 млн руб.

Относительно выполнения обязательств перед конкурсными кредиторами пятой очереди (на сумму 14,2 млн руб.) – в соответствии с федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» (гл. VII – «Мировое соглашение») были проведены переговоры с большинством из заявленных конкурсных кредиторов, составлен график погашения задолженности.

Подведем итоги: все-таки мы «его» вытянули из болота

Теперь уже с уверенностью можно сказать: полностью прекращено разбазаривание имущества предприятия, поставившее его на грань банкротства. Это – результаты деятельности новой команды, а также поддержки администрации области, которая выдала из бюджета ссуду в размере 4 млн руб. Эти деньги хорошо послужили на самом важном начальном этапе: в момент полного отсутствия оборотных средств они явились стартовым капиталом, необходимым для «раскрутки» производства.

Теперь предприятие работает, налажены связи с поставщиками, в бюджеты всех уровней поступают значительные налоговые платежи и сборы – в городе знают и любят продукцию комбината. На сегодняшний день кардинально изменилась экономическая ситуация:

- ✓ восстанавливаются утраченные позиции на рынке кондитерских изделий: расширяются объемы производства и реализации выпускаемой продукции;
- ✓ полностью и своевременно выплачивается заработная плата (причем стопроцентно денежными средствами);
- ✓ в полном объеме выполняются обязательства по текущим платежам в бюджет, а также поставщикам сырья и материалов;
- ✓ с первых дней после введения внешнего управления (наряду с погашением текущих обязательств) в соответствии с очередностью, установленной законом, осуществляется погашение кредиторской задолженности, сложившейся до введения моратория.

В результате проводимой экономической политики имеет место положительная динамика финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности. Осуществлено погашение кредиторской задолженности (1–4-й очереди) на сумму 19,3 млн руб.!

Относительно выполнения обязательств перед конкурсными кредиторами 5-й очереди (на сумму 14,2 млн руб.) имеются все необходимые условия для заключения мирового соглашения и выхода, таким образом, из процедуры банкротства.

Заключение мирового соглашения представляет собой заключительный этап процедуры внешнего управления.



Н. И. Тургенев – один из первых представителей классической политической экономи в России

М. А. РОГАЧЕВСКАЯ,
кандидат экономических наук,
Сибирский государственный университет телекоммуникаций
и информатики,
Новосибирск

«Я почту мой труд вознагражденным, если он приведет кого-либо к политической экономии, сей прекрасной науке»

Н. И. Тургенев



История экономической науки знает много случаев, когда ученые разных стран одновременно обращались к исследованию одной проблемы. В 1818 г. в Санкт-Петербурге вышла книга «Опыт теории налогов», написанная молодым человеком Николаем Ивановичем Тургеневым. Годом раньше, в 1817 г., в Лондоне была опубликована книга Д. Рикард-

© ЭКО 2000 г.



до, уже известного бизнесмена и экономиста, «Начала политической экономии и налогового обложения». И Рикардо, и Тургенев развивают идеи А. Смита, изложенные им в «Исследовании о природе и причинах богатства народов», но каждый делает это по-своему. Их научная судьба, равно как и судьба их книг оказались разительно непохожими, отражая политический и экономический строй Англии и России. Рикардо стал членом парламента, Тургенев – политическим изгнанником; в науке Рикардо стал общепризнанным представителем классической политической экономии, Тургенев – малоизвестный даже в России ученый-финансист; книгу Д. Рикардо изучали не только в Англии, но и на континенте, и в Америке, а экземпляры книги Н. И. Тургенева в России разыскивали и уничтожали...

Николай Иванович Тургенев родился в 1789 г. в дворянской семье. Отец его был директором Московского университета и дал сыну блестящее образование. Н. И. Тургенев закончил Московский и Геттингенский (Германия) университеты.

После окончания войны с Наполеоном Н. И. Тургенев служил российским представителем в центральном межсоюзническом органе по управлению территориями, занятыми союзными войсками. Возвратившись в 1816 г. в Россию, он получил пост статс-секретаря в департаменте Государственного совета и начальника канцелярии Министерства финансов. По складу ума он мог стать крупным государственным деятелем, прогрессивным реформатором, будучи убежденным в возможности России стать процветающей державой. Он стремился всеми силами служить своей Родине. Но ему это не было суждено.

Еще в период студенчества, свободно владея английским, французским и немецким языками, Тургенев изучил произведения философов Древней Греции и Древнего Рима, французских философов-просветителей, а также труды экономистов П. Буагильбера, Ф. Кенэ, А. Тюрго, Ж.-Б. Сэя. Он хорошо знал произведения английских философов и экономистов Д. Юма, Дж. Стюарта, А. Смита. Особенно сильное впечатление произвело на него «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адама Смита.

Как экономист Н. И. Тургенев сформировался под влиянием классической политической экономии, основные идеи которой он разделял. Но, критически осваивая достижения мировой науки, Н. И. Тургенев творчески подходил к исследованию экономических проблем, имевших первостепенное значение для России.

Свою деятельность экономиста-теоретика Тургенев начал еще в Германии в 1810 г., написав «Рассуждение о банках». В 1811 г. он сделал первый набросок будущей книги «Опыт теории налогов»¹.

Изданный в 1818 г. «Опыт теории налогов» резко выделялся среди русской экономической литературы того времени глубиной и обширностью рассматриваемых проблем. Исследователь обращается к фактам античной истории, Византии и средневековой Европы, современного состояния европейских стран и Северной Америки. Тургенев по цензурным соображениям не акцентировал внимания на проблемах России, упоминая о ней при сопоставлении с положением в других странах или в подстрочных комментариях. Образованные читатели понимали, что за всеми рассуждениями стоит Россия.

Книга произвела в обществе настолько сильное впечатление, что на следующий год после ее выхода потребовалось второе издание². В предисловии к нему профессор А. П. Куницын писал: «Она предназначена не только для просвещения и образования, но и для тех, кто занимается хозяйством государственным. Она есть результат долговременных занятий теорией сей науки и собственных основательных размышлений. Сочинение показывает ясность, правдивость и благородство мыслей автора: любовь к добру, правосудию, свободе благоразумной и благодетельной, пламенная любовь к Отечеству и желание углубления его счастья и славы».

Сопоставляя реальное положение дел в экономике России и европейских стран, Тургенев горел желанием принять участие в реформировании России. Он становится членом и идеологом Северного общества, разрабатывает проект отмены крепостного права. Воспринимая идею революции, он тем не менее склоняется к идее реформизма.

¹ Теория налогов была им избрана для исследования потому, что давала возможность затрагивать все стороны экономической жизни страны, в том числе и самую запретную – необходимость уничтожения крепостничества.

² Третье издание было осуществлено в 1937 г. Оно стало библиографической редкостью. Четвертое еще ждет своего издателя.

Участия в восстании 14 декабря 1825 г. Тургенев не принимал не только потому, что стал отходить от революционного движения, но и вследствие того, что еще весной 1824 г. выехал для лечения за границу. Несмотря на это, он был заочно осужден и приговорен к смертной казни, замененной вечной каторгой. В Россию Тургенев не возвратился. После суда над декабристами экземпляры книги Тургенева стали конфисковывать и уничтожать. Но оба издания уже широко разошлись, и много книг сохранилось.

Рукописное наследие Тургенева еще мало изучено. Оно содержит немало сочинений и заметок по экономическим вопросам. До последних лет своей жизни Тургенев был членом Общества политической экономии в Париже, активно участвуя в его заседаниях. Умер Н. И. Тургенев в 1871 г.

О политической экономии

В составе литературного наследия Н. И. Тургенева «Опыт теории налогов» занимает особое место. Это серьезное исследование далеко выходит за рамки налогов и затрагивает общие экономические, политические, социологические, нравственные и многие другие проблемы.

Это было первое произведение, написанное русским экономистом на русском языке, посвященное политической экономии.

Много лет спустя, в 1847 г. в книге «Россия и русские», опубликованной в Париже на французском языке³, Тургенев писал: «В этой книге я обозначил в общих чертах благодетельные результаты изучения политических наук, и в особенности политической экономии. Я старался доказать, что как экономические и финансовые, так и политические теории истинны лишь постольку, поскольку они основаны на принципе свободы. Поэтому оставаясь в пределах изложения теории налогов, я допускал много экскурсий в более широкие области политики. Подушная подать давала мне случай говорить о крепостном праве, и я не преминул вос-

³ Русское издание этого произведения в двух томах было осуществлено в 1907–1908 гг.

пользоваться этим случаем. Это добавление имело в моих глазах гораздо большее значение, чем основной предмет моей работы. Клеймя ненавистное рабство, я делал это в достаточно понятных и сильных выражениях и по моему мнению никогда еще на русском языке не было напечатано о крепостном праве ничего столь же ясного и определенного».

Тургенев, желая, чтобы его книга побуждала заниматься политической экономией, стремится ясно излагать сложные экономические вопросы. Образность языка, использование афоризмов, ссылок на известные события показывают, насколько автор свободно владеет материалом.

Очень большое значение Тургенев придает политической экономии как науке, имеющей определенное нравственное влияние. «Кроме существенных выгод, которые доставляет политическая экономия, — пишет он, — научая, например, не делать вреда, когда стремишься к пользе, она благотворна в своих действиях на нравственность политическую. Занимающийся политической экономией, рассматривая *систему меркантилистов*, невольно привыкает ненавидеть всякое насилие, самовольство и, в особенности, делать людей счастливыми вопреки им самим. Проходя *систему физиократов*, он приучается любить правоту, свободу, уважать класс земледельцев — столь достойный уважения сограждан и особенной попечительности правительства, — и потом, видя пользу, принесенную сею, впрочем, неосновательною системою, убеждается, что при самых великих заблуждениях, действия людей могут быть благодетельны, когда имеют источником желание добра, чистоту намерений и благоволение к ближнему. ...Занимающийся политической экономией, проходя систему, называемую Смитовою или *критическую*, научается верить одним только исследованиям и соображениям рассудка, простому здравому смыслу, и всему, что естественно, непринужденно. Он и здесь увидит, что все благое основывается на свободе, а злое происходит от того, что некоторые из людей, обманываясь в своем предназначении, берут на себя дерзкую обязанность за других смотреть, думать, за других действовать, и прилагать о них самое исключительное и всегда тщетное

попечение. ...Он удостоверится, что свобода новейших народов рождалась и укреплялась вместе с их благоденствием».

Тургенев подчеркивает значение политической экономии «для нравственности политической», которая способствует устройству общества на основе политической и экономической свободы. Он замечает, что сама политическая экономия «родилась вместе с конституционной свободой народов Европы и неразлучна с сей свободой». Принужденный высказываться в печатной работе эзоповым языком, автор говорит об Англии, приписывая ее благосостояние свободному политическому строю.

Свое отношение к политической экономии Тургенев формулирует так: «Политическая экономия не есть наука умозрительная и не принадлежит к числу тех наук, которые можно почесть роскошью в системе знаний человеческих. Основательное знание политической экономии есть обязанность управляющих государством. И можно смело сказать, что всякое правительство, которое не будет понимать правил сей науки, или будет презирать оныя, необходимо должно погибнуть от финансов».

Три состояния государства

Взяв за основу подход Смита к определению состояния государства – прогрессирующее, стабильное и регрессирующее, Тургенев трансформирует его, используя русскую лексику: «цветущее или успевающее», «неперемняющееся» и «упадающее».

«Государство находится в успевающем состоянии тогда, когда требования⁴ превосходят совместничество⁵ капиталистов и работников, когда капитал и работа всякого рода могут быть употребляемы с прибылью, и сверх того, когда иностранные капиталисты и работники находят такие же

⁴ Понятие «требование» означало в начале XIX века – спрос.

⁵ «Совместничество» – сложное понятие. В. И. Даль определяет его как совокупность и как соперничество, соревнование. Это понятие можно рассматривать и как конкуренцию.

выгодные употребления своим капиталам и работе в сем государстве, и, наконец, когда народонаселение сильно увеличивается».

При «непеременяющем состоянии» сохраняется и воспроизводится то, что достигнуто. «Требования капитала соответствуют совместничеству капиталистов и работников»; земледелие и промышленность производят достаточно товаров; у купцов нет проблем ни во внутренней, ни во внешней торговле. Изменения, вызываемые природными причинами (обильные урожаи или недород), во внимание можно не принимать.

Если же в государстве «совместничество капиталистов и работников превосходит требования капитала и работы, если употребление капитала не предоставляет должных выгод; если промышленность народная уменьшается; если внутренние силы государства слабеют; если внешнее влияние его больше и больше лишается своего веса; если народонаселение уменьшается, то такое государство находится в состоянии упадающем». При таком состоянии простой работник, денежный капиталист, купец, мануфактурист, землевладелец не может рассчитывать на благополучие. Снижается заработная плата, доходя до уровня лишь поддержания жизни; денежные капиталисты и купцы терпят убытки, хотя они и меньше, чем у мануфактуристов; помещики «с трудом могут содержать себя своими доходами, а земледельцы находятся в нищете и должны ограничивать себя в употреблении предметов первой необходимости», но помещики и земледельцы не могут изменить своих занятий, так как от земли не уйдешь, да и продать землю невозможно, потому что некому купить.

Характеристику трех состояний государства Тургенев иллюстрирует сравнением положения некоторых стран. При успевающем состоянии «успехи»⁶ различных государств будут различны. Если государство находится в начале своего политического существования, то его успехи бывают сильней по сравнению с успехом государств, «давно уже наслаж-

⁶ Под «успехами» Тургеневым понимаются темпы развития.

дающихся бытием капиталистическим». Так, Россию и Англию Тургенев относит к успевающему состоянию⁷, но успехи России больше, нежели Англии, «так как Англия не переставала процветать и обогащаться в течение нескольких столетий. Успехи России при таком духе народа и правительства, каковой существует в Отечестве нашем, были бы еще совершеннее, если бы общей деятельности, общественному стремлению к образованности и к благосостоянию не препятствовало существование рабства».

Но и в Англии возрастают государственный долг, повинности, налоги – это все ухудшает положение народа, а значит, в Англии наметилась тенденция, характерная для упадающего состояния. Успехи Северной Америки сильнее, нежели успехи России, поскольку зависят и от прибывающего населения. Большая часть европейских государств находится в неперемежающемся состоянии – Швейцария, Швеция, Дания, некоторые немецкие княжества; Франция, если будет жить в мире, сможет перейти в процветающее состояние.

Экономическая свобода

Экономическую свободу Тургенев понимает в духе смитовой «критической» политической экономии, как осуществление «laissez faire, laissez passer». В Англии экономическая свобода уже была закреплена буржуазными политическими учреждениями, воплощаясь в свободе предпринимательства и свободе внешней торговли. А России еще требовалось решить проблемы политические – устранить или ограничить самодержавие, уничтожить сословные привилегии дворянства, обеспечить свободу и неприкосновенность собственности, личности, обеспечить «равенство всех перед законом».

Все благое основывается на свободе, убеждает Тургенев. И это не только лозунг. Будучи непримиримым противником крепостничества, он стремится доказать читателям, в массе своей дворянам-помещикам, что между собственни-

⁷ Россию объективно следовало отнести к «упадающему» состоянию, но Тургенев вынужден был в подцензурной печати поместить ее в число «успевающих».

ками земли и теми, кто ее обрабатывает, могут быть отношения, основанные не только на личной зависимости, но и на аренде или на использовании наемного труда.

Преимущество экономической свободы Тургенев показывает на отрицательном примере жесткой регламентации, установленной цеховым уставом в ремесленном производстве и гильдейским уставом – во внутренней и внешней торговле, когда правительство контролировало хозяйственную жизнь страны. Тургенев доказывает, что общественная польза требует «свободного совместничества» в народной промышленности и ремеслах. Каждый ремесленник и мануфактурист должен иметь возможность заниматься делом, которым он владеет. Но во многих государствах совместничество в ремеслах ограничено, и это выгодно некоторым мастерам, но не соответствует интересам публики, поставленной перед необходимостью покупать не у тех, кто может сделать лучше и дешевле, а у тех только, кто имеет право на производство и продажу изделия.

Экономическая свобода, по мнению Тургенева, состоит в том, что государство не должно вмешиваться в дела частных людей. Сами производители вольны в выборе своих занятий и употреблении своих капиталов. Они никому, кроме себя, вредить не могут, «ибо они лучше министров разумеют собственные выгоды». Все влияние правительства должно ограничиваться позволением каждому искать своих выгод и употреблять свои капиталы, как ему заблагорассудится. «Правительство делает для подданных все, если ничего не делает».

Свою уверенность, что вмешательство правительства в экономику часто наносит вред хозяйству, Тургенев подтверждает множеством примеров «тщеславной, – на его взгляд, – заботливости правительства». Так, португальский министр Помбаль решил, что для португальцев полезно пахать землю и выращивать хлеб, а не заниматься виноделием. Он повелел разорить виноградники... Однако производство хлеба не возросло, так как высвобожденная земля «осталась пустой», а производство вина уменьшилось. Возросло число нищих, воров и разбойников, и оно становилось тем больше, чем точнее исполнялась воля деспота. То же произошло и во Франции.

С требованием экономической свободы, необходимой для развития производства и внутренней торговли, согласуется и требование политики фритредерства во внешней торговле. Свобода внешней торговли, доказывает Тургенев, выгодна не только купцам, она важна и для развития отечественной промышленности тем, что доставляет на внутренний рынок товары высокого качества, на которые может равняться производитель.

Капитал и его формы

Политическая экономия, как представлял ее себе Тургенев, это наука о государственном хозяйстве. Ее изучение и реализация в практических делах должны приносить пользу и государству, и гражданам, способствуя их благоденствию. В конечном счете все богатства своим происхождением обязаны «двум источникам: силам природы и силам человеческим». Но для того чтобы их извлечь, необходимы средства, в которые входят различные орудия, строения, деньги и т. д. «Их ценность называется капиталом». Капитал состоит из «произведенных искусством человека вещей и ценностей». Землю же нельзя назвать капиталом, так как «она дана человеку природой и ее количество не может быть увеличено путем накоплений, как то бывает с капиталами».

Понимание Тургеньевым капитала и его сущности соответствует взглядам Смита на капитал как на запас, необходимый для производства. Но поскольку конечной целью своего исследования Тургенев полагает процветание России, то на первое место он выдвигает категорию общественного капитала. «Под общественным капиталом понимаются все вещи и все ценности, произведенные искусством человеческим и находящиеся в целом обществе». И хотя мы не видим применения понятия «индивидуальный капитал», все последующие рассуждения относятся именно к нему.

Капитал, отмечает Тургенев, выступает в двух формах – форме «постоянного» и «обращающегося» капитала, соответствующих основному и оборотному капиталу, употребляемым Смитом. К постоянному, или «недвижимому»,

капиталу относятся «предметы, употребляемые владельцем оных в той отрасли промышленности, которой он занимается, и приносящие ему доход, не переходя от него к другому». Так, постоянным капиталом земледельца являются рабочий скот, соха; постоянный капитал мануфактуриста – машины, орудия и строения, необходимые для работы; у портного – игла, ножницы, утюг и т. д.

Понятие постоянного капитала применяет Тургенев и по отношению к интеллектуальной деятельности, поскольку «приобретение сведений в различных науках и искусствах требует издержек, которые суть капитал». Реализация знаний приносит их владельцу доход: «ученый получает плату за преподавание изученных им наук, лекарь – за излечение больных, художник – за картины, за пение, за музыку».

Однако постоянный капитал – лишь необходимое условие для производства продукта, для получения дохода требуется капитал, выступающий в виде обращающегося. Под обращающимся капиталом следует понимать те «предметы, кои приносят прибыль не иначе, как оставляя владельца своего и возвращаясь к нему в ином виде». Так, обращающийся капитал купца выступает в его товарах, которые возвращаются к нему в виде денег; то же относится и к товарам, произведенным мануфактуристом или ремесленником, а у земледельцев – это хлеб, скот, иные продукты, которые они продают и возвращаются в денежной форме к своим владельцам.

Тургенев детально раскрывает особенность движения постоянного и обращающегося капитала в мануфактурном и ремесленном производстве, в земледелии и торговле.

Не обходит он вниманием и процесс накопления капитала. Значительная часть обращающегося капитала, возвращаясь к своему хозяину, присоединяется им к постоянному капиталу, другая часть используется для покупки сырья и материалов. «Все машины и орудия не принесут никакого дохода, если не будет употреблен обращающийся капитал для доставления материалов и содержания работников». Потребленные предметы ежегодно отделяются от капитала для их потребления и должны быть возмещены и дополне-

ны. Без этого невозможно функционирование производства. Свою мысль Тургенев сопровождает рассуждением: «Если кто думал, что человек, имеющий 100000 рублей капитала и проживающий ежегодно 10000 рублей, необходимо должен в течение 10 лет лишиться своего имени, то он ошибается, забыв, что проживающий ежегодно 10000 рублей, получает ежегодно столько же дохода»⁸.

Однако деятельному предпринимателю необходимо не столько проживать полученный им доход, сколько превращать его в функционирующий капитал. Конкуренция капиталистов не позволяет стоять на месте. Вместе с тем развитию промышленности, размышляет ученый, препятствуют налоги, вернее, их величина. Для организации предприятия и его расширения необходимо не только «трудолюбие, но и денежный капитал, а его-то и уменьшают или забирают налоги. Если значительная часть дохода уходит на налоги, то это не обогащает ни государство, ни платящего, так как государство деньги расходует безвозвратно».

Мысль о доходе на капитал приводит Тургенева к очень важному рассуждению: «Все отрасли промышленности должны приносить равный, или почти равный доход, соразмерный употребляемому капиталу. Если одна отрасль приносит более прочих дохода, то совместничество в одной увеличивается, и выигрыш равняется с выигрышем в прочих отраслях и обратно». Идея образования средней нормы прибыли, как видно, витала в воздухе. Эта мысль была высказана Д. Рикардо, получила развитие в трудах экономистов второй половины XIX века.

Обращает на себя внимание и трактовка Тургеневым особенности движения денежного капитала. «Владельцы денежного капитала, — считает он, — граждане всего света», перемещающие свои капиталы из страны в страну. Купцу безразлично, в какой стране получать доход. Его интересует лишь величина налога, которую следует уплатить в той или иной стране, и он будет искать благоприятные для себя условия.

⁸ Тургенев, на наш взгляд, высказал, хотя и в неявной форме, понимание простого воспроизводства и присвоения капиталистом произведенного прибавочного продукта.

Денежный капитал, будучи относительно самостоятельной частью капитала, способен и сам приносить доход. Если он не собственный, а заемный, то и доход распадается на две части: одна часть – это процент на капитал, другая достается предпринимателю, образуя его доход.

Тургенев о деньгах

Тургенев разделяет мнение Смита, что богатством нации является созданная производительным трудом совокупность материальных благ, а не золото и серебро, выступающие в любой, в том числе и денежной форме. Это обусловило отношение Тургенева к деньгам как к экономическому инструменту, а не символу богатства.

Богатство страны обеспечивается развитым производством, прежде всего, промышленностью, и вслед за Смитом Тургенев патетически восклицает: «Как жалки все усилия меркантилистов обогащать государство “чистыми”⁹ деньгами!» В Англии количество денежного капитала, указывает он, составляет меньше части общественного капитала, но страна богата, а Испания, владеющая богатейшими рудниками в Новом Свете, несмотря на все свое золото, – бедна.

Не золотые, а бумажные деньги привлекают внимание Тургенева. К моменту написания «Опыта...» бумажные деньги уже получили широкое распространение в США, Англии, Франции, Австрии, России и других странах. Тургенев показывает глубокое знание истории возникновения бумажных денег и особенностей их функционирования. Бумажные деньги являются знаками золотых или серебряных денег, так как собственной ценности не имеют. Они проще в обращении. Но произвол в этом серьезном деле недопустим. Существует объективный жесткий ограничитель, определяющий возможности выпуска бумажных денег в обращение, – взаимосвязь ценности бумажных денег и потребности в них сферы обращения, с одной стороны, и количество замещаемых ими чистых денег – с другой. «Если

⁹ «Чистыми деньгами» Тургенев называет золотые и серебряные деньги.

сумма бумажных денег, находящаяся в обращении, соразмерна требованиям, если ассигнации в ценности своей соответствуют чистым деньгам, то в таком случае бумажные деньги суть не что иное, как средство обращения, равное в действии своем металлической монете».

При избыточном выпуске бумажных денег сверх потребности обращения «ценность их унижится» против ценности чистых денег, что приведет к потерям, убытку. Убыток этот «есть не что иное, как налог, — замечает Тургенев, — и при этом налог, весьма неравно разделенный между гражданами», будучи пропорциональным количеству бумажных денег, которым располагают их обладатели. А поскольку бедные люди чистых денег не имеют, то естественно, что налог этот падает на них.

Тургенев предостерегает правительство от чрезмерного выпуска бумажных денег в обращение, экономические последствия которого «пагубны и ужасны». Постоянный выпуск бумажных денег и падение их курса порождают неуверенность в истинном состоянии своего имущества; большая часть граждан разоряется или терпит значительные убытки (должники выигрывают, погашая долги обесцененными деньгами); возрастает расточительность (люди стремятся быстрее материализовать свои деньги); благоразумное хозяйство, сей важный источник благосостояния народа, делается трудным или даже невозможным.

Если произошло падение курса бумажных денег, то правительства должны думать о его повышении. Наиболее приемлемым, по мнению Тургенева, средством является уменьшение количества бумажных денег в обращении. В Америке, в Австрии и во Франции делались попытки выпуска новых ассигнаций с целью замены обесценившихся, но успеха эти попытки не имели. Большой эффект следует ожидать от продажи государственных недвижимых имений и уничтожения выкупленных ассигнаций или от понижения курса ассигнаций с одновременным разрешением уплаты ими налогов и последующим их уничтожением.

Частным банкам при выпуске ассигнаций, предупреждает Тургенев, следует быть осмотрительными и соразмерять

выдачу ассигнаций со спросом на них, отдавая предпочтении крупным сделкам, так как множество мелких сделок труднее поддается контролю. Банку необходимо анализировать движение ассигнаций: как скоро они возвращаются, охотно их берут в обращение или нет. Для своевременного выкупа ассигнаций в случае превышения выпуска над спросом банку следует иметь страховой запас чистых денег. Если ассигнации частного банка станут обесцениваться, то и кредит его поколеблется, и банк разорится. А это, в свою очередь, приведет к разорению множества людей.

Вместе с тем Тургенев отмечает, что Франция оплатила бумажными деньгами свои завоевательные войны; с их помощью Северная Америка боролась за независимость, Австрия вела войну против Франции. А еще раньше Лейден, борясь против испанского ига, воюя с войсками Филиппа II, выпустил ассигнации с надписью «За свободу!», которые затем выкупил чистыми деньгами.

Тургенев замечает: «Век бумажных денег *прошел для теории, и прошел безвозвратно*». Наступает век кредита. Ученый, конечно, поторопился, но то, что почти за полтора века он предрек господство кредитных денег и кредита, несомненно, делает ему честь.

Аграрные проблемы России

Тургенев поставил перед собой труднейшую задачу преодолеть упорное стремление господствующего класса на сохранение своей сословной монополии на землю и крепостной труд. Ему требовалось доказать, что Россия должна вступить на путь индустриального развития, открывающий перспективы экономического прогресса; а для этого необходим устойчивый рынок рабочей силы, сырья и орудий труда как следствие рационального ведения сельского хозяйства, основанного на применении усовершенствованной техники и вольнонаемном труде.

В начале XIX века российское земледелие находилось в кризисном состоянии: производство падало, доходы помещиков сокращались. Никакие субсидии правительства помещи-

кам не изменяли положения. Не упоминая Россию, Тургенев говорит о возможности поднять эффективность сельскохозяйственного производства с помощью поземельного налога.

Доход, полученный в сельском хозяйстве, выступает в двух формах – чистого дохода и «прихода», или валового дохода. Чистый доход представляет собой разность между приходом и издержками, связанными с производством. Объектом обложения должен быть чистый доход. Однако, в отличие от промышленности, в сельскохозяйственном производстве особую роль играют природные, объективные условия, могущие и «вознаградить» земледельца, и свести его труд на нет. Поэтому при определении поземельного налога возможны два подхода. При первом подать устанавливается однажды и навсегда, при втором – может изменяться в зависимости от полученного дохода. Иными словами, подать может быть «непременной» или «переменяющейся».

Тургенев отдает предпочтение неизменной подати, так как она создает предпосылки для «употребления новых капиталов», способствует совершенствованию производства. Если же подать возрастает вместе с ростом дохода, то землевладелец «редко будет улучшать производство», зная, что это приведет и к увеличению налога, тогда как доход может не покрыть издержки. «Правительство, не участвуя в издержках, хочет участвовать в увеличенном доходе».

Доказывая преимущества «непременной» подати, Тургенев замечает, что наилучшими условиями для ведения хозяйства обладает владелец земли, так как у него нет потери капитала, который должен затратить арендатор на оплату аренды. Владелец земли, бесспорно, наиболее заинтересован в неизменной подати. Он может использовать получаемый доход как капитал, вкладывая его в улучшение хозяйства. Правительство же, стремясь к увеличению бюджетных средств, склоняется к «переменяющейся» подати, надеясь на ее рост вследствие возрастания доходов. Решение этого противоречия Тургенев видит в установлении точного срока платежа «непременной» подати в течение, допустим, ста лет; при благоприятных условиях и рациональном хозяйствовании подать будет становиться с каж-

дым годом все более незначительной и впоследствии станет почти неощутимой. Для правительства, отягощенного текущими проблемами, это, конечно, запредельный срок.

Установление поземельной подати – дело не простое. В его основу необходимо положить разработку земельного кадастра, в котором предусмотрены размер владений, плодородие почвы, местоположение по отношению к рынку, издержки при традиционном производстве. Кадастр особенно важен при расчете капиталов, необходимых для организации хозяйства, специализирующегося на выращивании определенных культур. В качестве примера Тургенев приводит кадастры Силезии, Баварии.

Подъем сельскохозяйственного производства, стимулируемый «непеременяющимся» налогом, Тургенев рассматривает как отправной пункт поворота российской экономики на капиталистический путь развития.

«Специализация производства на определенных культурах» возможна только при товарном производстве, применяющем наемный труд¹⁰. Земледелие становится рынком сбыта сельскохозяйственных орудий труда и, в свою очередь, обуславливает развитие перерабатывающей промышленности, производя для нее сырье. Одновременно складываются условия для индустриального развития и подъема внутренней и внешней торговли.

Заработная плата

Тургенев заработную плату называет «работной платой», а величину ее именует ценой. Он пишет: «Цена работной платы простого работника зависит от требования (спроса – **М. Р.**) и от обыкновенной цены съестных припасов». Приоритет он отдает спросу. Если спрос возрастает, то и «цена работной платы возвышается», и обратно.

Если «совместничество работников» (в данном случае предложение труда – **М. Р.**) превосходит требование, ра-

¹⁰ Тургенев, принципиальный сторонник безземельного освобождения крестьян, полагал, что оно более легко осуществимо и быстро поставит сельское хозяйство на путь капиталистического развития, создав рынок наемного труда.

ботная плата уменьшается до самой низкой цены. Так, были случаи в Германии работы только за еду, без денежного вознаграждения. Если избыток работников сохраняется в течение длительного времени, то это может привести к падению рождаемости, заболеваниям, смертности, эмиграции.

Тургенев замечает, что величина заработной платы повышается вместе с «умножением народного богатства» и уменьшается вместе с его сокращением. Простые работники целиком зависят от востребованности их труда, так как, не имея никаких капиталов, могут воспользоваться единственным источником дохода, которым являются их природные способности.

Определить, достаточна ли величина заработной платы работника или поденщика, можно на основе несложного исследования: «сколько времени простой работник или поденщик со своим семейством может прожить выработываемыми деньгами в один день. Если платой работы одного дня он может прожить 3, 4 и более дней, то работная плата высока и доказывает, что государство находится в успевающем состоянии. Если платой одного дня работник может прожить один или 2 дня и то скудным образом, то государство находится в неперемежающемся состоянии. В упадающем состоянии работная плата едва только доставляет работнику хлеб насущный». Этот расчет иллюстрируется примером, что в Америке заработная плата одного дня обеспечивает проживание четырех, пяти и более дней, тогда как в Германии – только одного. Тургенев пишет, что работники «употребляют более прилежания и охоты не тогда, когда они мало получают за свою работу, но тогда, когда они более за оную получают». Нельзя не согласиться и с другим его суждением: «По одному взгляду на простого человека можно судить о степени благосостояния государства; между тем как множество фабрик, мануфактур, поселений, колоний, заводимых правительством, не дадут никому ясного понятия о богатстве народном»¹¹.

¹¹ По роскоши высших классов граждан нельзя судить о благосостоянии государства. «Роскошь, будучи доведена до высокой степени, служит более доказательством упадающего, нежели успевающего состояния».

Тургенев выступает решительным противником налога на заработную плату. Это не доход. «Налог не может падать на простого работника, потому что он вырабатывает только то, что нужно для его существования». Налог будет оказывать отрицательное влияние на «народонаселение, образованность и нравственность народную».

Уменьшение заработной платы после уплаты налога увеличивает «трудность проживания», что «ограничивает браки между простыми людьми». Недостаточное питание детей и невозможность получения квалифицированной медицинской помощи приводят к младенческой и детской смертности. Ухудшающееся положение работников сказывается и на увеличении смертности среди них.

Налоги ограничивают возможность давать хорошее воспитание и образование детям не только простых работников, но и людей среднего достатка. Французский экономист Сэй (по мнению Тургенева, «один из лучших писателей по части политической экономии») замечает, что в Англии люди больше думают о деньгах, чем об образованности, что теперь читают меньше, чем раньше, и что «отечество Бэконов, Невтонов, Локков не стало бы в просвещении идти назад быстрыми шагами».

Большие относительно заработной платы налоги оказывают «самое вредное влияние на нравственность»: растет преступность, люди стремятся к «сокрытию доходов».

Кроме оплаченного труда исторически существовал и труд неоплаченный, являющийся по природе своей налогом и выступающий в форме личных повинностей¹². Они чаще всего применяются для исправления дорог, мостов и т. п. работ, всегда причиняя больше вреда тому, на кого возлагаются, нежели пользы правительству. Эти повинности чаще всего налагаются на крестьян, отвлекая их от главнейших занятий. Да и «какого прилежания можно ожидать от того, кто работает, не получая вознаграждения, и каких плодов

¹² Во многих странах они уже были превращены в денежные платежи: в Англии в 1660 г., во Франции в 1766 г., то же было сделано несколько позже в Австрии, Ганновере, Шотландии.

можно ожидать от такой работы? Земледелец, как и всякий другой человек, работает охотно и прилежно только тогда, когда он работает на себя. Самая простая, но важная истина».

В России личные повинности в отношении к правительству иногда необходимы при теперешнем положении вещей; в отношении же к частным людям они неразлучны с крепостным состоянием крестьян.

Дополняя изложенное, Тургенев в обширной сноске дает характеристику крепостничества в России и его отрицательного воздействия на экономическое положение страны.

Внешняя торговля

Состояние европейских стран, экономические и политические взаимоотношения между ними обуславливают выработку таможенной политики, регулирующей внешнюю торговлю.

Сущность таможенных отношений Тургенев видит не столько в том, чтобы обеспечить сбор дохода в пользу государства, хотя и это немаловажно, сколько во влиянии таможенных сборов на «направление развития промышленности народной».

Внешнеторговая политика, осуществляемая большинством европейских стран, строилась в большей или меньшей степени на «ложных правилах системы меркантильной». Меркантилисты посредством установления высоких пошлин на иностранные товары доказывают, что этим можно привести в самое цветущее состояние собственные фабрики и мануфактуры, «доставляя преимущество своим фабрикантам и мануфактуристам», что, манипулируя вывозными и ввозными пошлинами, правительства направляют деятельность производителей на наиболее выгодное для государства производство. Но в действительности, ограничивая ввоз чужих добротных товаров, они заставляют своих потребителей платить большие деньги за *«дурные домашние изделия»* (курсив автора – М. Р.).

Министры, следующие меркантильной системе, далее развивают свою мысль Тургенев, хотя посредством пошлин сохранить торговый баланс – великое, но пустое слово в

устах меркантилистов. Таможенные пошлины служат для них «мерой счастья и несчастья народов... Они (меркантилисты – **М. Р.**) восхищаются тем, что отечество обогащается чистыми деньгами, не подозревая о ничтожности такого богатства».

Выгодный баланс, по мнению правительства, достигается при условии, когда подданные будут меньше покупать у иностранцев, а больше им продавать. Поощряя вывоз своих товаров, правительство снижает вывозные пошлины, тогда как ввозные сохраняет на высоком уровне. Даже с фискальной точки зрения здесь нет выгоды, тем более с народнохозяйственной. Чтобы придать больше веса своим словам, Тургенев обращается к авторитету Смита: «Несмотря на то, что Адам Смит самым блистательным образом доказал ложность меркантильной системы, несмотря на то, что почти все политические писатели следуют теперь Смигу, система меркантильная и ныне еще по большей части управляет действиями правительств».

Итак, экономисты следуют за Смитом, правительства – за меркантилистами. Торговая выгода государств, стремление к преобладанию на путях мировой торговли побуждают правительства к войнам. Политические решения и действия, замечает Тургенев, всегда имеют в основе своей экономические устремления.

Тургенев вынужден признать, что отношения государств в их экономической деятельности делают таможенные пошлины почти необходимыми. В частности, этого требует и элементарная экономическая справедливость по отношению к собственному производителю: если товар подвержен налогу внутри государства, то и при ввозе аналогичного товара должна быть взимаема пошлина, «дабы не дать преимущества в совместничестве» иностранному купцу перед своим. Таможенные пошлины могут использоваться для выравнивания выгод отечественных и привозных товаров, не допуская торговой войны.

Тургенев обращает внимание на то, что устанавливать запретительные пошлины следует исключительно в целях обеспечения безопасности граждан или государства.

Внешняя торговля между странами должна быть как можно более активной, способной расширять внутренний товарный рынок. Ввозимые иностранные товары могут служить образцами, своего рода эталонами для отечественных производителей. «Если уничтожить совместничество иностранных товаров с собственными того же рода», то они будут «изделиваемы хуже и внутренняя промышленность придет в упадок». Если же при случайном, кратковременном изобилии ввозимых иностранных товаров снизятся их цены и понесут некоторые убытки отечественные производители, то выиграют потребители. Государство, проводя гибкую таможенную политику, сможет устранить последствия таких случаев или предупреждать их. Поборник экономической свободы, Тургенев ратует и за свободу внешней торговли. Стратегия таможенной политики должна предполагать неограниченную свободу торговли, а правительство – стремиться к этой свободе, сколь возможно. Польза от этого для страны будет «гораздо важнее собираемых таможенных пошлин».

Теория налогов

Налоги всегда привлекали к себе внимание правителей и политиков, обеспечивавших с их помощью реальную власть, и финансистов, изыскивающих способы сбора налогов для пополнения казны.

Тургеневу удалось глубоко и всесторонне изучить основные проблемы теории налогов. Выражая наиболее прогрессивную точку зрения на налоги, он вслед за Смитом, Тюрго, Радищевым высказался за отмену феодальных личных податей и натуральных повинностей и их замену всеобщим подоходным и поземельным обложением, уплачиваемым в денежной форме. Именно в денежных налогах, по его мнению, выражается экономическая свобода, основанная на «законах ненарушаемых, на свободе гражданской».

В любом государстве население нуждается в защите своих прав, охране имущества и т. п. Правительство, в свою очередь, должно располагать средствами для реализации общегосударственных потребностей: управление, социальные

нужды, войны. А это значит, что «правительство ничего не сможет сделать для граждан, если граждане ничего не делают для государства». Следовательно, государство существовать без налогов не может.

Но налог всегда зло для платящего, так как отнимает часть имущества, и это зло неотвратимо. Поэтому у населения, замечает Тургенев, складывается различное отношение к налогам в зависимости от политического строя общества: «готовность платить налоги более видна в республиках; отвращение к налогам – в государствах деспотических». Поразительным было для читателей его смелое утверждение: «во многих государствах введение налога делается с согласия народных представителей. Там польза сего согласия ощутима не только для народа, но и для правительства». Развивая эту мысль, ученый четко формулирует свою позицию. Налоги не должны стеснять экономическую свободу, не должны мешать накоплению капитала, «обеспечивая пользу и для народа и для правительства», и поэтому ему «следует расходы государственные неотменно соотносить с доходами».

Поскольку налоги, взимаемые правительством с подданных, являются единственным источником государственного дохода, то правительство должно стремиться к усовершенствованию этого направления своей деятельности, призванной «заботиться об истинных выгодах государства, состоящих не в том, чтобы правительство получало сколь возможно более дохода, а в том, чтобы доход этот был сколь возможно менее обременительным для народа, на коем основывается истинное величие и слава правительства».

Этой цели и служат выработанные Тургеневым правила взимания налогов.

Первое правило: равное распределение налогов. Налоги должны распределяться между всеми гражданами в одинаковой соразмерности в соответствии с их доходами. Тургенев отмечает, что в ряде стран не только частные лица, но и целые классы освобождались от налогов. На основании этого он делает важный вывод-предостережение, ссылаясь на французскую революцию: «от неравного разделения податей

между гражданами рождается ненависть одного класса народа к другому, отчего происходит ненависть к правительству», и рекомендует правительству стараться отклонять сколь возможно тяжесть налогов от простого народа.

Второе правило: определенность налогов. «Количество налогов, время и образ платежа должны быть определены, известны платящему и независимы от власти собирателей». Неопределенность налога, равно как и времени платежа, заставляет плательщика «иметь всегда в готовности известную часть капиталов», чем наносится ущерб и ему, и обществу.

Третье правило: собирание налогов в удобнейшее время. Правительству деньги нужны всегда. Но они не всегда объективно могут быть у плательщика, особенно если речь идет о поземельном налоге. Соблюдение этого правила облегчает подать для платящего: «он платит в то время, когда важная часть дохода находится в его руках», тогда как «если хлеб не убран или не продан, то надо или брать кредит и платить процент, или продавать хлеб за бесценку. И то, и другое приводит к убытку».

Четвертое правило: дешевое собирание налогов. Издержки на содержание налоговой службы, полагает Тургенев, должны быть минимальны. Анализируя негативные факты, имевшие место в различных странах, он отмечает, что для сбора налогов набирают «великое число чиновников, жалование коих может заключать в себе важную часть дохода от налога». Так, в одной из провинций Франции сумма собранного налога оказалась меньше затрат на проведение его сбора.

К этому же правилу он относит и необходимость выработки налогового законодательства. Тургенев указывает, что налог может вредить развитию «промышленности народной, отвращая людей от ремесел для них выгодных и принуждая их обращаться к другим, им невыгодным ремеслам. В таком случае терпят убытки самые источники общественного дохода». Ученый имеет в виду противоречие, когда, преследуя фискальные цели, правительство устанавливает высокие

ставки налога на производство товаров, необходимых потребителям, а ремесленники в ответ сокращают или даже отказываются от производства данных товаров.

Тургенев открыто указывает, что установленная «чрезмерная величина подати возбуждает желание избежать платежа оной, производит запрещенный торг». И добавляет с известной долей иронии: «обманывать же правительство многие и не почитают преступлением».

Заботясь о процветании государства, Тургенев вводит **общее правило при взимании налогов**. «Налог должен всегда быть взимаем с дохода и при том с чистого дохода, а не с самого капитала, дабы источники доходов государственных не истощались».

Замечательный русский экономист раскрывает самую суть природы налога. Налог не только и не столько подать, поступающая в бюджет, он сложнейшее экономическое явление, оказывающее влияние на развитие промышленности, земледелия, торговли, положение людей.

При помощи налогов можно способствовать развитию производства или тормозить его. Отдаленные результаты проводимой налоговой политики могут отличаться от ближайших, фактические – от желаемых.

В основу разработанной классификации налогов Тургенев положил политэкономические принципы. Налоги различаются по источникам доходов – от земли, капитала и труда, а по формам получения они распадаются «на непосредственные или прямые и на посредственные или непрямые». Первые налагаются на лицо, на недвижимый капитал или получаемые доходы. К ним относятся подушная подать, поземельный налог, налог с домов и т.д. Непрямые же налагаются на товары и включаются в их цену. Покупатель, приобретая товар, оплачивает и подать.

В зависимости от своего предназначения покупаемые товары делятся на предметы первой необходимости, служащие для поддержания жизни, и предметы роскоши – товары, обладающие особо высоким качеством, редкие изысканные кушанья, предметы искусства, старины, то, что служит в большей мере для удовлетворения тщеславия. От уста-

новления налога на предметы роскоши правительство не получает нужной выгоды, так как это охватывает ограниченное число людей. Иное дело – предметы первой необходимости, без которых никто обойтись не может.

В интересах казны чаще всего непрямыми, косвенными налогами облагаются продовольственные товары – соль, мука, хлеб, мясо и т. д. Они потребляются всеми гражданами государства, и поэтому приносимая ими подать составляет весьма значительный доход. Подать с употребления предметов, необходимых для жизни, не соотносится с доходами платящего: и богатый, и бедный платят за соль одну и ту же подать. Говоря о высоком налоге на соль во Франции (не в России!), Тургенев замечает: «Нельзя без горестного ощущения видеть бедного поселянина, у которого правительство отнимает последнюю копейку, и сие за то, что он пользуется произведением природы, необходимым для здоровья и жизни». Он делает вывод, что было бы желательно освободить предметы первой необходимости от налогов. Но правительства никогда на это не пойдут, так как от покупки соли или хлеба даже бедняк отказаться не может.

Особо Тургенев останавливается на феномене запрещенного торго, обусловленного неправомерными налогами. «Запрещенный торг вреден правительству, купцу и потребителю: первому, – лишая его доходов от пошлин и обусловливая издержки для воспрепятствования непозволительному торгу; второму, – подвергая его различным опасностям; третий же должен платить за товар дороже по причине этих опасностей». Запрещенный торг происходит и при установлении правительством цен на рынке. В этом случае на рынке предлагаются лишь товары низкого качества, а хорошие продаются скрытым образом по цене возвышенной. Так, в Римской империи при Диоклетиане, во Франции при Робеспьере были установлены цены для всех продаваемых товаров. Легко представить себе ужасные последствия при малейшей строгости исполнения, замечает Тургенев.

Для предупреждения или прекращения запрещенного торго правительство имеет два способа. Первый состоит в уменьшении побуждений к нему путем снижения налога. Второй –

в затруднении торга посредством строжайшего контроля. Первый гораздо легче, вернее и прибыльнее для самого правительства: при снижении подати до известной степени торгующие согласятся скорее платить умеренную подать, нежели подвергаться опасностям недозволенного торга. Следствием будет увеличение дохода правительства. Второй — требует больших затрат, но запрещенный торг, несмотря на жесткий контроль, все равно будет продолжаться.

Заметим, что основные положения о налогах и налоговой политике, разработанные Н. И. Тургеневым, созвучны современным проблемам России.

* * *

Русская экономическая мысль эволюционировала, проходя те же этапы, что и европейская, но со своими объективными особенностями.

Идеи меркантилистов выражали в той или иной степени И. Т. Посошков, М. В. Ломоносов.

Идеи физиократов разделял участник кружка Ф. Кенэ Д. А. Голицын, пытавшийся доказать Екатерине II преимущество свободного крестьянского труда.

Идеи классической политической экономии в некоторой степени были затронуты А. Н. Радищевым, который занимал особое место в русской экономической мысли, соединяя идеи физиократов и классической политической экономии.

Но в наибольшей степени классическая политическая экономия нашла своего последователя в лице Н. И. Тургенева. Он настойчиво проводил мысль о том, что политическая экономия — наука о государственном хозяйстве, знание которой необходимо для успешного управления экономикой страны.

Без преувеличения мы имеем основание считать Николая Ивановича Тургенева одним из первых представителей классической политической экономии в России.



Книга А. А. Богданова «Тектология» полным третьим изданием вышла 75 лет назад, в 1925 г. Интерес к этому глубокому труду никогда не ослабевал. Но только недавно к нему стали обращаться специалисты в области менеджмента. Труд А. А. Богданова становится практическим пособием для современного менеджера. Думается, что эта публикация может вызвать новый всплеск интереса к выдающемуся русскому ученому и к его идеям, связанным с современным управлением фирмами и предприятиями.

«Тектология» А. Богданова и современный менеджмент

Т. В. ГАВРИЛОВА,
кандидат экономических наук,
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирск

Выдающаяся работа Александра Александровича Богданова (1873–1928) «Тектология» давно уже является предметом внимания специалистов в области кибернетики и системных исследований. Меньше к его работе обращаются экономисты. Причины этого известны. Социалистическая экономическая мысль не допускала даже возможности анализа организации вне ее связи с социально-экономической формой. Поэтому всеобщая организационная наука была объявлена механистической, абстрактной, слабо связанной с актуальными проблемами хозяйственного управления и предана забвению.

В результате многие ценные идеи ученого, опередившие время на десятилетия, не только не нашли практического применения, но и оказались просто неизвестны широкому кругу специалистов в области организации и управления.

Остановимся на управленческих концепциях А. Богданова, имеющих практическое значение для современного менеджмента.

© ЭКО 2000 г.



Необходимость организации в обществе, построенном на разделении труда

Человеческая деятельность – от ее простейших до наиболее сложных форм – сводится, по мнению А. А. Богданова, к организационным процессам. Даже разрушительная деятельность есть лишь результат столкновения разных организационных процессов. «Общества, классы, группы разрушительно сталкиваются, дезорганизуя друг друга... потому, что каждый такой коллектив стремится *организовать* мир и человечество для себя, по-своему. Это результат отдельности, обособленности организующих сил, результат того, что еще не достигнуты их единство, их общая, стройная организация»¹.

С развитием общества его неорганизованность в целом проявляется все сильнее; равновесие непрерывно накапливаемой массы активностей сохраняется все труднее. Бороться с этими проявлениями общих дезорганизационных процессов невозможно при помощи методов частичного характера.

«Общество, построенное на разделении труда... и не представляющее организованной системы труда в своем целом» может, к сожалению, ставить задачи только в частичном масштабе². Для постановки и решения организационных задач не в специализированном, а интегральном виде необходимо *«всю сумму рабочих сил общества... стройно связать в один коллектив и точно координировать со всей наличной суммой средств производства»*. Этой системе, считает А. А. Богданов, должна соответствовать и сумма идей, господствующих в социальной среде, иначе целое окажется неустойчивым. Эта триединая организация – вещей, людей и идей – очевидно, не

¹ Богданов А. А. Тектология (Всеобщая организационная наука). М.: Экономика, 1989. Кн.1. С. 71 (далее в тексте приводятся ссылки на это издание с указанием страниц).

² Даже задачи государственной организации, относящиеся к обществу в целом, всегда ставятся в специализированном виде, как, например, военная, финансовая и т.д. При всей своей широте они остаются частичными по содержанию.

может быть построена иначе, как на основе строгой научной планомерности» (кн. 1, с. 106).

А. А. Богданов подчеркивает, что единую общественно-трудовую систему нельзя устроить обыденно-эмпирическим путем либо путем простого сговора, парламентского обсуждения и т. п. Для координирования и взаимоприспособления трех названных выше моментов необходима наука. Эту всеобщую организационную науку он называет тектология.

Нетрудно заметить, что рассуждения А. А. Богданова о необходимости организации в обществе, основанном на разделении труда, перекликаются с идеей К. Маркса о том, что всякий совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в управлении. Однако, в отличие от К. Маркса, по мнению которого координация необходима для достижения наиболее эффективных результатов, А. А. Богданов видит смысл «организованной системы труда» в возможности постановки и решения организационных задач в интегральном виде. Последнее, считает ученый, позволит устранить неорганизованность в обществе в целом.

Организованность и дезорганизованность

Анализируя элементарное сотрудничество работников, А. А. Богданов приходит к выводу, что целое (отождествляемое в ряде случаев с практическим результатом) может оказаться либо больше суммы своих частей, либо меньше. Первое он обозначает как *организованность*, второе – *дезорганизованность*. «Сущность этих понятий сводится к сочетанию активностей, взятому с его практической стороны».

Уменьшение практической суммы при соединении активностей, по мнению А. А. Богданова, объяснить легко: «Это происходит тогда, когда они друг другу противодействуют, вполне или отчасти друг друга парализуют, уничтожают, словом, взаимно “дезорганизуются”» (кн. 1, с. 114).

Гораздо сложнее понять, за счет чего практическая сумма увеличивается. Экономисты считают, что это происходит потому, что, «во-первых, сама совместность работы

действует на нервную систему работника оживляющим, ободряющим образом и тем повышает интенсивность труда; во-вторых, соединение двух сил позволяет преодолевать препятствия, каждую из них в отдельности превышающие, а многие препятствия, ее не превышающие, но для нее значительные, осиливать гораздо быстрее» (кн. 1, с. 115).

Исследовав оба эти момента, А. А. Богданов находит ответ на поставленный выше вопрос: «организованное целое оказалось... практически больше простой суммы своих частей... не потому, что в нем создавались из ничего новые активности, а потому, что его наличные активности соединяются более успешно, чем противостоящие им сопротивления» (кн. 1, с. 117).

Помимо понятий «организованные и дезорганизованные комплексы» А. А. Богданов вводит понятие «нейтральные комплексы». Такой комплекс составлен из людей, не связанных никаким сотрудничеством, но не враждебных друг другу, и обладает количеством сил, равным сумме сил этих отдельных лиц. Нейтральную связь комплекса дает «равенство организующего и дезорганизующего действия» (кн. 1, с. 122).

Понимание сути процессов «организованность» и «дезорганизованность», а также причин, их вызывающих, является, на наш взгляд, залогом успешной деятельности менеджера любого уровня.

Координируя совместную деятельность людей для достижения наилучшего результата, управляющий должен помнить, что целое больше суммы его частей только тогда, когда наличные активности соединяются успешнее, чем сопротивления.

Конъюгация как компонент формирующего механизма

По мнению А. А. Богданова, человек в своей деятельности только соединяет и разделяет какие-нибудь наличные элементы. Поэтому «первичный момент, порождающий изменение, возникновение, разрушение, развитие организационных форм... есть соединение комплексов»

(кн. 1, с. 144). Для обозначения этого соединения ученый использует биологический термин «конъюгация», считая его более глубоким по смыслу и международным по применению. В этот термин А. А. Богданов вкладывает широчайший смысл: сотрудничество и всякое иное общение, соединение понятий в идеи, сплавление металлов, обмен товарами между предприятиями и многое другое.

При всем тектологическом различии результатов конъюгации их можно свести к трем случаям.

1. «Активности одного комплекса и активности другого соединяются так, что не делаются “сопротивлениями” один для других, следовательно, без всяких потерь: предельный положительный результат» (кн. 1, с. 145). Этот случай является идеальным, так как всегда какая-то доля активностей становится сопротивлением для другой. Например, одинаково направленные усилия двух работников при поднятии бревна за два конца не могут быть абсолютно тождественны.
2. «Активности одного комплекса становятся всецело сопротивлениями для другого, полностью парализуют их или парализуются ими» (кн. 1, с. 146). Несмотря на кажущуюся идеальность этого случая, полная нейтрализация вполне возможна и представляет чрезвычайно частое явление. Так, усилия одного работника вполне могут быть парализованы более значительными усилиями другого.
3. «Два комплекса соединяются таким образом, что их элементы-активности частично складываются, частично являются взаимными сопротивлениями, т. е. организационно вычитаются» (кн. 1, с. 146).

Результат специфических активностей или соответственных сопротивлений при всякой конъюгации А. А. Богданов называет *аналитической суммой*. Она только в первом случае равна арифметической сумме, во всех остальных случаях меньше ее. Возрастание специфической активности, превосходящее математическую сумму, происходит благодаря структурным изменениям, порождаемым конъюгацией; сама по себе конъюгация к такому возрастанию не приводит.

Анализ данной идеи А. А. Богданова с точки зрения ее использования в управленческой практике представляется наиболее сложным.

Рискнем предположить, что термин «конъюгация» незнаком не только большинству российских управленцев, но и многим ученым-теоретикам. Это не означает, однако, что конъюгация не имеет отношения к теории и практике управления. С необходимостью соединения различных, от самых простых до самых сложных, комплексов в единое целое управленцы сталкиваются постоянно. Знание возможных результатов конъюгации и причин возрастания специфической активности позволит им избежать многих ошибок.

Проблема «цепной связи»

Этим термином ученый обозначает «всякое объединение посредством общих звеньев» (кн. 1, с. 151). В деятельности двух и более людей таким звеном является общая цель. При этом А. А. Богданов обращает внимание на то, что слово «общая» означает не сходство, а совпадение (кн. 1, с. 150). Цели «сходной» и даже «одинаковой» недостаточно для организационного объединения. Более того, два человека, имеющие одинаковые цели, могут находиться в постоянной взаимной борьбе. Это относится, в первую очередь, к конкурентам, имеющим одинаковые, но различно ориентированные цели. Для организованной деятельности необходимо совпадение направлений активности, выражаемых целью. «Связь создается элементом действительно общим, одним и тем же, входящим в оба комплекса» (кн. 1, с. 190).

Понимание проблемы «цепной связи» особенно важно для успешного руководства современной фирмой. Последняя представляет собой переплетение и взаимодействие большого числа участников, цели которых не только не совпадают, но и часто противоречат друг другу.

Так, для собственника целью является максимизация полезности при выборе между денежным доходом от работы и временем отдыха. Управляющие могут преследовать следующие цели:

- максимизация совокупной выручки (объема продаж) фирмы;
- максимизация полезности от собственного положения;
- максимизация темпов роста фирмы.

Для акционеров целями являются:

- достижение наименее рискованного портфеля вложений;
- максимизация дивидендов;
- оптимизация эффекта дохода и эффекта цели.

Работники преследуют цель максимизации собственного дохода.

Очевидно, что при таком разбросе целей об эффективной деятельности фирмы не может быть и речи. К счастью, существует общее для всех участников звено в виде основной цели фирмы – максимизация прибыли. Это – объективно нейтральная цель, которая стоит выше интересов отдельных экономических агентов в фирме. Максимизация прибыли сплачивает противоречивые интересы внутри фирмы и одновременно служит основой существования фирмы.

Наличие общей цели не всегда гарантирует организованную деятельность. По мнению А. А. Богданова, действия нескольких сотрудников, идущих к осуществлению одной и той же цели, могут оказаться несогласованными, если:

- цель осознается ими не вполне тождественно;
- общность задач выяснена недостаточно полно.

Здесь мы сталкиваемся с проблемой полноты информации. Чем более полно представлена информация об общности задач и планов, «чем больше элементов приводится к действительному совпадению, тем большая при прочих равных условиях создается организованность для работы в одном направлении» (кн. 1, с. 154).

В современных условиях наряду с проблемой полноты информации существует проблема асимметрии информации. Некоторые участники экономического процесса, располагающие большей информацией относительно состояния дел, могут искажать информацию для достижения своих целей. Длительное преобладание интересов того или иного эконо-

мического субъекта может привести к потере фирмой конкурентоспособности, ее разрушению.

Только общая цель не дает кризисного результата для объединяющихся людей, для фирмы, для системы в целом.

Ингрессия как всеобщая форма цепной связи

Установление цепной связи между объединяемыми элементами позволяет организовать их в более сложные группировки, соответствующие определенным целям.

По мнению А. А. Богданова, возможна ситуация, когда «общая и одинаково понимаемая цель уже налицо, но ее сознание возникло независимо у каждой из обеих личностей». В этом случае ученый предлагает «привести... их сознание ко взаимному совпадению» (кн. 1, с. 155), обогатив психику каждого участника знанием о наличии общей цели.

«Если... соединяемые вещи не имеют общих элементов, то их строение надо изменить так, чтобы общие элементы оказались налицо; если элементы, способные к слиянию и совпадению, уже имеются, то надо привести... вещи в такое соотношение, чтобы эти элементы стали общими» (кн. 1, с. 156).

В сфере управления данные изменения достигаются, прежде всего, за счет создания оптимальной организационной структуры.

В случае, когда объединяемые элементы не удается изменить в соответствии с задачей, поставленной перед организационным комплексом, нужно ввести «посредствующие» элементы. Это промежуточное звено должно обладать общими элементами с каждым из звеньев. Организующие комплексы, «входя» между организуемыми, служат созданию цепной связи. Этот метод получил название ингрессия. Ингрессия позволяет связывать комплексы, которые при их непосредственном соединении взаимно разрушаются.

Являясь всеобщей формой цепной связи, ингрессия нашла свое применение и в управленческой практике. Достаточно упомянуть предпринимателя (менеджера), соединяющего ресурсы земли, капитала и труда в единый процесс и выполняющего, тем самым, ингрессивную роль. Дру-

гой пример – низшие управляющие, непосредственно руководящие рабочими и служащими. Их ингрессивная функция состоит в том, что они воспитывают у работников лояльность по отношению к компании, мобилизуют их для достижения целей фирмы.

Закон наименьших

Тектологический закон наименее благоприятных условий, или закон наименьших, в отличие от других управленческих идей А. А. Богданова, подвергся в советской (русской) экономической литературе тщательному анализу³.

Суть его заключается в следующем: «Устойчивость целого зависит от наименьших относительных сопротивлений всех его частей во всякий момент» (кн. 1, с. 218). Согласно этому закону, расширение хозяйственного целого зависит от наиболее отстающей его части.

Закон наименьших действует, по мнению А. А. Богданова, и в области руководства трудовыми коллективами. На нем, в частности, «основывается “грозный момент”» ответственности». Нельзя исключить, что руководителю, который долгие годы правильно и целесообразно вел дело, поддерживал умелым вмешательством устойчивость организации, в каком-либо вопросе изменила его интеллектуальная энергия или на минуту ослабло влияние. В результате может иметь место непоправимый ущерб, иногда даже полное крушение. Этим же определяется и неизбежная историческая ограниченность организаций авторитарного типа, характеризующихся зависимостью всей системы «от индивидуального мозга “авторитета” или властителя» (кн. 1, с. 218).

Частичная, кратковременная индивидуальная недостаточность может отразиться на всем коллективе. Выход из этой ситуации специалисты по управлению видят в создании управленческой команды. «Даже при самых больших

³ Близость этого закона с идеей В. И. Ленина о слабом звене в цепи империализма способствовала тому, что данное положение было признано правильным. Однако имели место попытки усматривать в законе наименьших призыв к равенению «по слабому».

дарованиях администратор, будучи хорошо знакомым с основными функциями предприятия, не может столь же глубоко, до тонкостей, знать все другие функции. Поэтому он должен пользоваться организованным советом специалистов, компетентных в самых разных функциях производства»⁴.

К сожалению, далеко не все менеджеры российских предприятий способны работать в команде. Объясняется это тем, что многие из них прошли школу административно-командной системы, где необходимо было лишь строго выполнять распоряжения сверху. Никакого «сотворчества» с коллегами и подчиненными не требовалось.

Принцип дополнительного соотношения

Особого внимания заслуживает принцип дополнительного соотношения.

По мнению А. А. Богданова, «опытный организатор в какой бы то ни было области всегда старается комбинировать людей так, чтобы они дополняли друг друга в интересах дела» (кн. 2, с. 22). Более того, при необходимости он направляет соответственным образом подготовку, обучение каждого из них, вызывая желательное расхождение в стороны дополнительных связей.

Системное расхождение, по мнению А. А. Богданова, включает в себе тенденцию развития. Если в системе принцип дополнительного соотношения не выдерживается, можно говорить о ее пониженном сопротивлении.

Учет принципа дополнительных соотношений позволяет использовать «ограниченность отдельных лиц... так, чтобы она облегчала выполнение их специальной роли, которая... должна быть выбрана в полном соответствии» с этой ограниченностью (кн. 2, с. 22).

Принцип дополнительного соотношения А. А. Богданова частично, в упрощенном виде используется в современной управленческой практике и называется принципом дополнения.

⁴ Ещенко В. Д. Практическое применение принципов и методов НОТ на железнодорожном транспорте. – Краткий курс лекций. М.: НКПС, 1925. С. 35.

Этот принцип лежит в основе подбора управленческой команды: лидер при создании команды выбирает людей, способных компенсировать его слабые стороны. Этот же принцип используется при формировании трудового коллектива для выполнения какого-либо конкретного задания.

К сожалению, не находит поддержки идея о создании желательного расхождения в стороны дополнительных связей. Управленцы используют принцип дополнения лишь исходя из фактически сложившейся ситуации. Не желая признавать, что развитие идет путем расхождения, они снижают устойчивость системы.

Подбор наилучшего сочетания элементов

Сохранение форм в природе, по мнению А. А. Богданова, обеспечивается подбором наилучшего сочетания элементов. Прогрессивный подбор⁵ может быть положительным – действующим при развитии комплексов, или отрицательным – действующим в процессе их относительного упадка. Эти два типа подбора в совокупности охватывают все процессы развития, в своем взаимодополняющем единстве они стихийно организуют мир.

Проблему подбора нельзя рассматривать вне среды, которая является «фактором, деятелем подбора» (кн. 2, с. 152).

Подбор в консервативной среде означает, что подбор идет по одним и тем же неизменным направлениям в течение длительного времени. В результате получается совершенное и законченное соответствие вырабатываемых форм именно этой обстановке, достигается их полное равновесие. Однако «всякое совершенство является ограниченным, имеет свою отрицательную сторону» (кн. 2, с. 162).

В нашем случае ограниченность проявляется в том, что «высшая степень соответствия данной среде означает несоответствие всякой иной среде» (кн. 2, с. 157). Изменения в

⁵ Под «прогрессивным подбором» А. А. Богданов понимает подбор, основанный на идее подвижного равновесия и отклонений от него. Схему подбора, предполагающую только сохранение организационных форм или их несохранение, ученый обозначает термином «консервативный подбор».

обстановке, если они пойдут относительно ускоренными темпами, могут стать разрушительными для комплекса, подбор элементов которого происходит на относительно консервативной основе.

Разнородность элементов вырабатываемого подбором комплекса означает увеличение сложности внутренних отношений системы. Это «необходимое условие пластичности системы в... изменяющейся среде» (кн. 2, с. 162). Однако при усилении разнородности сложность и неустойчивость могут «перевесить» организационную связь и единство системы. Последняя становится неустойчивой, разнородность переходит в дезорганизованность. В этом жизненная слабость данного типа организаций, хотя он, бесспорно, совершеннее по структуре рассмотренного выше комплекса.

Проблему подбора в ограниченной среде можно проиллюстрировать на примере директората социалистических предприятий. В советской экономике директор предприятия был призван лишь реализовать поставленные перед ним задачи. От него требовались дисциплинированность, беспрекословное подчинение приказам и их точное выполнение.

С переходом к рынку – иной среде – большинство руководителей обнаружили, что они в принципе не готовы к работе в новых условиях. Будучи не в состоянии научить, мотивировать своих подчиненных на согласованные действия, они брали на себя исполнительские функции, выступали не в роли управленцев, а в роли специалистов, чиновников или «диспетчеров».

В лучшем положении оказался так называемый «новый класс» директоров, возникший в 60–70-е годы. Хозяйственники нового типа способствовали развитию в рамках прежней экономической системы горизонтальных связей в виде бартера, взаимозачетов и т. п. Это поколение руководителей постепенно выходило из-под опеки министерств и партийных органов. Эти люди продолжали жить в старой системе, но принципы их деятельности видоизменились. Двадцать лет спустя многие из представителей этого поколения не только поддержали либерализацию экономики, но

и активно включились в освоение рынка, подтвердив идею А. А. Богданова, что сложность внутренних отношений системы является условием ее пластичности.

Специализация как способ приспособления человека к среде

Говоря о приспособлении к разнообразной и изменчивой среде человеческого общества, А. А. Богданов отмечает, что «отдельный член общества в силу индивидуальной ограниченности не может приспособиться ко всем... соотношениям и обстоятельствам» (кн. 1, с. 165). Он вынужден специализироваться. Одновременно человек вырабатывает защитную реакцию против всех тех условий, к которым специально не приспособился. Он «избегает», «не любит» не подходящую ему среду. Такое приспособление, по мнению А. А. Богданова, несовершенно, так как «...еще увеличивает неприспособляемость специализированного существа, поскольку сила вещей все-таки может поставить его в непривычные соотношения» (кн. 2, с. 165).

Данная идея А. А. Богданова дает нам возможность несколько шире взглянуть на решение следующей проблемы: должен ли быть современный управляющий специалистом или «дженералистом»?

Проблема не имеет однозначного решения. Свои аргументы «за» приводят как сторонники специалистов, так и сторонники «дженералистов». К последним мы, безусловно, можем отнести и А. А. Богданова. Однако, в отличие от своих единомышленников, говорящих в основном о вреде, который может принести предприятию узкий специалист, А. А. Богданов акцентирует внимание на беззащитности, неприспособляемости человека, вынужденного специализироваться.

* * *

В одном из своих выступлений А. А. Богданов отмечал, что наибольшая доля достижений в области руководства умирала вместе с личностью организатора. К счастью, всеобщую организационную науку и содержащиеся в ней управленческие идеи эта участь не постигла.



ДЕФЕКТЫ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Л. В. ВОЛКОВ,
Финансовая академия при правительстве РФ,
Москва

Существует множество мнений о причинах кризиса отечественной экономики: отсутствие инвестиций, сокрытие налогов, утечка капиталов за границу, кризис неплатежей, отсталость материально-технической базы предприятий, отсутствие полного воспроизводства основных фондов и т. д.

Следующий вопрос, который волнует многих: почему же приватизация не дала ожидаемого результата? Казалось бы, большинство предприятий перешли в частную собственность, эффективность которой по сравнению с государственной практически никем не оспаривается.

По моему мнению, причина вышеназванных негативных явлений – отсутствие эффективного механизма корпоративного контроля за действиями руководителей приватизированных российских предприятий.

Процесс корпоратизации экономики привел к необходимости создания такого механизма, который заставил бы **менеджеров руководить компанией в интересах акционеров**. Появление этой проблемы связано с расхождением интересов акционеров и менеджеров и с распределением прав собственности среди большого количества акционеров.

© ЭКО 2000 г.



В любой корпорации возникает конфликт интересов собственников, основной целью которых является максимизация доходов на вложенный капитал, и менеджеров, преследующих множество локальных целей, среди которых максимизация прибыли управляемой ими корпорации находится не на первом месте. В целях минимизации потерь акционеров от оппортунистического (не соответствующего интересам акционеров) поведения менеджеров в зарубежной практике корпоративного управления создана достаточно эффективная система внутреннего и внешнего контроля.

К основным внутренним механизмам контроля за действиями менеджеров относятся: участие менеджеров в акционерном капитале своих корпораций, их деловая репутация, денежные поощрения в форме премий за достижение определенного результата (рост прибыли), предоставление менеджеру возможности приобретения пакета акций управляемого им предприятия по льготной цене и т. д.

Внешним фактором, ограничивающим оппортунистическое поведение менеджеров, является эффективно действующий фондовый рынок. Снижение прибыльности компании ведет к падению доходности вложений акционеров в данную компанию, что сразу же отражается на рыночном курсе акций. Падение курса акций корпорации увеличивает вероятность ее поглощения более сильными конкурентами и смены руководства. Это заставляет менеджеров работать с прибыльностью не меньшей, чем того требует фондовый рынок.

Большинство зарубежных исследователей считают, что, хотя полный контроль за целесообразностью и обоснованностью управленческих действий менеджеров невозможен, но совокупное влияние дисциплинирующих внешних и внутренних факторов позволяет высшему руководству в целом действовать в интересах корпорации и ее акционеров.

В условиях российской экономики как со стороны государства (являющегося одновременно и акционером, и публичным регулирующим институтом), так и со стороны акционеров-собственников отсутствует контроль за руководителями приватизированных предприятий. При этом нет

контроля как за экономической эффективностью управленческих решений, так и за целевым использованием активов предприятия.

Государство от осуществления контроля за руководителями российских предприятий отошло еще в конце 80-х годов. Закон СССР «О государственных предприятиях» 1987 г. право назначения и увольнения руководителей предприятий предоставил трудовым коллективам. На практике оказалось, что директора государственных предприятий получили почти полную независимость от государства. Фактическими собственниками предприятий стали директора, хотя экономическую ответственность за результаты деятельности государственных предприятий несло государство.

Закон «О кооперации» 1988 г. предоставил возможность частным лицам, в том числе и директорам государственных предприятий, заниматься предпринимательской деятельностью, создавать кооперативы. Тогда же начали появляться торгово-посреднические структуры, принадлежащие руководителям предприятий, которые получили монопольное право на поставку ресурсов и сбыт продукции предприятия.

Контроль со стороны акционеров за управленческими действиями руководителей предприятий из-за ряда причин также затруднителен. Эти причины таковы.

Во-первых, размывание прав собственности на российские предприятия в результате неэффективно проведенной приватизации по второму варианту. Цель создания класса собственников не была достигнута. Отсутствие противовеса в системе «менеджмент – собственник» из-за номинальной роли как государства, так и трудового коллектива в качестве акционеров позволило руководству российских предприятий еще больше увеличить свое влияние на предприятие.

Во-вторых, наличие у руководства предприятия определенных способов защиты от приобретения акций со стороны внешних инвесторов (передача акций акционеров в добровольно-принудительном порядке в уставный капитал вновь создаваемого общества с ограниченной ответственностью, преобразование открытого акционерного общества

в закрытое, угроза увольнения работников при продаже принадлежащих им акций сторонним покупателям).

В-третьих, отсутствие внешних институциональных ограничений в виде ликвидного фондового рынка, специального законодательства, устанавливающего экономическую ответственность за качество управленческих действий менеджеров, зависимости доходов директората от финансового результата управляемого предприятия.

В-четвертых, наличие у руководства российских предприятий значительных полномочий по ограничению реализации акционерами своих прав (зависимость трудового коллектива в вопросах оплаты труда, найма и увольнения, финансовая зависимость государства и отдельных чиновников от директората предприятий).

В-пятых, наличие у высшего менеджмента немалой части акций управляемого ими предприятия.

В России также не действует внешний механизм контроля – эффективный фондовый рынок. В условиях отсутствия информационной прозрачности, ограниченного обращения акций нескольких десятков крупнейших эмитентов, преимущественно отраслей ТЭК и связи, участники фондового рынка преследуют одну цель: заработать не на выплачиваемых эмитентом дивидендах от части чистой прибыли, а на резких колебаниях курсовой стоимости акций, вызванных изменениями политической и экономической конъюнктуры.

В результате на большинстве приватизированных отечественных предприятий в форме акционерных обществ сложилась такая ситуация: акционеры-собственники обладают только номинальной экономической властью, а **высший менеджмент из-за отсутствия надлежащего контроля как со стороны акционеров, так и со стороны государства обладает полной экономической властью, сопоставимой с экономической властью реального собственника.**

При отсутствии контроля за действиями менеджеров для них на первое место выходят не интересы управляемого ими предприятия, а личные мотивы.

Корыстные интересы руководителей проявляются в присвоении ими значительной части созданной на предприя-

тии добавочной стоимости путем образования непосредственно ими или их родственниками и ближайшими лицами торгово-посреднических структур, зарегистрированных во внутренних или внешних оффшорных зонах, через которые на диспаритетной основе осуществляется сбыт изготовленной продукции предприятия или закупка сырья для производства. В результате торгово-посреднические структуры извлекают громадную прибыль, а высокая себестоимость продукции ведет к подрыву конкурентоспособности и снижению налогооблагаемой прибыли предприятия. Добавочная стоимость, остающаяся в этих структурах, используется не в качестве источника капитальных вложений в модернизацию и повышение эффективности производства, а идет на удовлетворение личных потребительских нужд руководства предприятия. Такая практика переноса прибыли в оффшорные структуры является одной из главных причин низких налоговых поступлений в бюджет и одним из основных каналов утечки капиталов за рубеж.

В целях пресечения вывоза капитала за границу, думаю, необходимо внести изменение в налоговое законодательство, предусматривающее, в отличие от уголовного законодательства, презумпцию виновности налогоплательщика, осуществляющего сделки с резидентами оффшорных зон.

В российских условиях неликвидного фондового рынка и отсутствия механизмов корпоративного контроля ценность акций как объектов собственности для их владельцев является почти нулевой. К тому же нет четкой спецификации прав собственности на приватизированные российские предприятия. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности на любой объект, в том числе и на предприятие, тем сильнее у экономических агентов (в данном случае акционеров) интерес к эффективному использованию объектов собственности. Поэтому, хотя акционеры российских предприятий с правовой точки зрения и являются собственниками, но с точки зрения экономической теории из-за отсутствия у них возможности принятия экономических решений не являются таковыми.

В российской экономике отсутствует своеобразный дух экономического интереса настоящего собственника. А как известно, двигателем общественного и экономического развития являются экономические интересы собственников, направленные на максимизацию выгоды от принадлежащих им активов.

В целом следствия отсутствия контроля за управленческими действиями руководителей российских предприятий таковы:

- отсутствие экономического интереса у собственников (акционеров российских предприятий) к эффективному использованию принадлежащей им собственности, как основного двигателя любого экономического развития;
- утечка капитала за границу через оффшорные компании, в основном принадлежащие руководству российских предприятий, и, как следствие, ухудшение платежного баланса России;
- сокрытие доходов и уход от налогообложения со всеми негативными последствиями как для государственных финансов, так и для экономики в целом;
- нецелевое использование фонда амортизационных отчислений, что ведет к невозможности обновления основных фондов, устареванию материально-технической базы производства;
- массовые невыплаты заработной платы, которые ведут к падению жизненного уровня населения, что является причиной сокращения внутреннего совокупного спроса;
- отсутствие инвестиций со стороны, поскольку потенциальные инвесторы (как внутренние, так и иностранные) не могут контролировать целевое использование вложенных средств;
- отсутствие у предприятия собственной сбытовой сети, попадание в зависимость от внешних торговых-посреднических структур, перенос прибыли из сферы производства в сферу обращения;

- отсутствие заинтересованности руководителей в проведении внутренней реструктуризации, направленной на преобразование организационно-экономического механизма предприятия в сторону требований рыночной экономики, на обеспечение информационной прозрачности, являющейся необходимым условием привлечения иностранных инвестиций;
- кризис неплатежей, вызванный несвоевременным выполнением обязательств торгово-посредническими структурами, принадлежащими руководителям, перед предприятиями за их реализованную продукцию;
- искусственное завышение цен на конечную продукцию из-за громадной торговой наценки, приходящейся на посреднические структуры, что ведет к нарушению ценовых пропорций (диспаритету цен) в экономике, которые в условиях нормального развитого рынка являются основными регуляторами производственной хозяйственной деятельности предприятий;
- завышенные процентные ставки в экономике из-за ориентации на рентабельность торгово-посреднического сектора, а не производства.

В России сложилась парадоксальная с точки зрения экономической теории ситуация: экономическое положение оставшихся в собственности государства предприятий оказалось лучше, чем у приватизированных, перешедших в частную собственность. **Тезис о преимуществе частной собственности в условиях корпоратизации экономики подтверждается только при наличии эффективного механизма корпоративного контроля за управленческими действиями менеджеров.** При отсутствии надлежащего контроля за менеджерами корпораций, лишь номинально находящихся в негосударственной собственности, эффективность государственных предприятий может оказаться даже выше.

В российских условиях в силу ряда причин в краткосрочной перспективе невозможно создание институтов, аналогичных западным, которые **заинтересовали бы**

менеджеров в повышении эффективности управляемого ими предприятия. Установление прямого контроля со стороны активных владельцев из-за их незначительной доли в уставном капитале многих российских предприятий в краткосрочной перспективе также нереально.

Альтернативой механизму корпоративного контроля собственников за действиями менеджеров в российской экономике временно может стать **институт экономической ответственности руководителей предприятий за качество принимаемых ими управленческих решений.** Этот институт применялся бы в случае несостоятельности управляемого ими предприятия.

Действующее российское законодательство не предусматривает почти никаких санкций для руководителей за доведение предприятия до банкротства. Смысл этого института, на мой взгляд, будет состоять в том, чтобы в законодательном порядке обязать руководителей предприятий за счет заработной платы (например, 15% всех доходов руководителя, получаемых им от управляемого предприятия) осуществлять отчисления в специальное страховое учреждение. При наступлении страхового случая (неплатежеспособности предприятия) требования кредиторов, в первую очередь, будут удовлетворены не за счет имущества предприятия, а за счет средств, накопленных на личном счете руководителя в этом страховом учреждении. И только при недостаточности средств на личном счете руководителя кредиторы получили бы право возбуждать процедуры банкротства.

Для повышения экономической заинтересованности руководителей в предупреждении несостоятельности управляемого ими предприятия необходимо предусмотреть возможность возврата им страховых отчислений, осуществленных за период руководства предприятием, по истечении определенного периода (например, после двух лет) с момента прекращения выполнения управления. Средства страхового учреждения имели бы строго целевой характер и могли бы использоваться также в качестве источника инвестиций для финансового оздоровления временно несосто-

ятельных предприятий на возвратной и платной основе (но по льготным процентным ставкам).

Представляется, что в целях ужесточения контроля за действиями высших менеджеров российских предприятий в законодательном порядке на переходный период до формирования эффективных институтов рынка также необходимо:

- ✓ ввести верхний предел доли расходов на оплату труда высшего менеджмента в общем объеме фонда оплаты труда предприятия;
- ✓ установить предельное соотношение между средней заработной платой на предприятии и заработной платой высшего менеджмента;
- ✓ ввести институт аттестации руководителей на специально созданной комиссии на профессиональную пригодность по управлению предприятием.

Без создания эффективного механизма корпоративного управления, который бы повысил экономическую заинтересованность реальных собственников, установил экономическую ответственность руководителей за качество принимаемых управленческих решений, одной только приватизацией (заменой одного номинального собственника на другого) и использованием общих макроэкономических регуляторов невозможно вывести отечественную экономику на устойчивую траекторию экономического развития.

Уважаемые читатели!

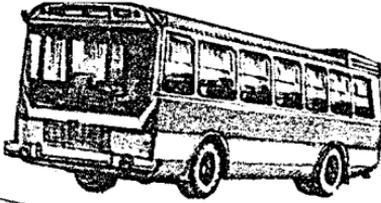
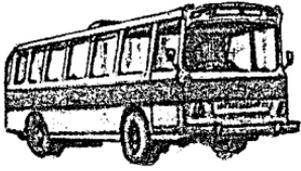
Вы можете подписаться на электронную версию журнала и читать его намного раньше, чем традиционный «бумажный» выпуск. Это будет и намного дешевле.

Вашу заявку на подписку (а также статью или письмо в журнал) мы примем по

E-mail: eco@ieie.nsc.ru.

Информацию о содержании вышедших номеров и отдельные статьи Вы найдете в Интернете:

<http://econom.nsc.ru/prensa.htm>.



ЗАБАСТОВКИ В ПАТП:

ИГРЫ ПО ПРАВИЛАМ ИЛИ ИГРЫ БЕЗ ПРАВИЛ

Очерки конфликтологии реальных ситуаций

**АРКАДИЙ ПАЗОВСКИЙ,
МИХАИЛ ХЕНКИН**

Четвертый год продолжается противостояние между рабочими двух из 20 основных транспортных подразделений муниципального управления пассажирского транспорта (УПТ) и городской властью одного из крупнейших региональных центров России. С одной стороны – муниципальные унитарные автобусные предприятия (МУ ПАТП) и возглавляющий их коллективные действия местный комитет профобъединения «Соцпроф», а во фронт им – собственник этих муниципальных предприятий – мэрия, да еще представители мэрии в лице руководства Управления пассажирского транспорта и представители мэрии, исполняющие функции представителей работодателей. Словом, представителей, которые представляют интересы представляемых, в этом конфликте немало.

Основная причина открытых социально-трудовых конфликтов в ПАТП – прогрессирующая задолженность по заработной плате. А вот какие коллизии скрыты за «частными» проявлениями социальной активности рабочих и чем они вызваны – до сих пор остается terra incognita не только для широкой общественности, но и, как показывают наблюдения, для большинства участников происходящих процессов.

© ЭКО 2000 г.

На первый взгляд, затянувшаяся борьба рабочих за свое законное право своевременно и в полном объеме получать заработную плату вызвана ставшим банальностью российского бытия полным или частичным отказом предпринимателей (в данном случае собственника и представителей работодателей) от своих обязательств. Но проведенные наблюдения и детальный анализ социальных конфликтов в системе пассажирского транспорта показали, что они вызваны не столько сбоями во взаимодействиях работников, работодателей и профсоюзов, сколько кризисом в управлении системой общественного транспорта.

А теперь давайте попробуем во всем разобраться последовательно.

Там говорят, что кто-то кому-то чего-то должен...

НА ПРИКОЛЕ

Монолог директора ПАТП

— Мы — предприятие муниципальное¹. И главная наша задача — выполнять муниципальный заказ. Плохо, что в этом заказе всего 27–30% заданного объема работ оплачивается напрямую пассажирами — теми, которые рассчитываются деньгами непосредственно с кондукторами в автобусах. Остальные 70% муниципального заказа нам должна каким-то образом компенсировать мэрия. Сюда входит и перевозка пассажиров с проездными билетами, которые реализует ЦУГТ — Центр управления городским транспортом. Должны перечислять нам и за тех, кому положены льготы. Например, федеральное законодательство устанавливает

¹ Углубленное интервью с директором состоялось в июне 1997 г. С тех пор в сторону снижения изменились только номиналы российских денежных единиц (в статье они приводятся в неденоминированном еще значении). Как показывает динамика развития социальной и управленческой ситуации в предприятиях муниципального унитарного пассажирского транспорта, тенденции к стабилизации здесь пока не наблюдается. Но об этом ниже.

девять категорий льготников – это и милиция, и налоговая инспекция, и налоговая полиция, и суд, и прокуратура, и таможня... Не самые малоимущие товарищи ездят сегодня бесплатно. В том числе и с большими звездами на погонах. А есть еще законодательства областное, муниципальное. Мы бесплатно перевозим 55 категорий льготников. И ни один законодатель не продумал механизм оплаты установленных им нормативов.

Мэр у меня здесь был в декабре. Я говорю ему: «Отмените льготы...» А он отвечает, что вроде бы и не против отмены местных льгот. Но как еще депутаты на это посмотрят... «Вопрос, – говорит, – большой политической важности. А федеральные льготы мэр отменять не может...»

«Ну, извините, – говорю я ему, – меня в Совет Федерации не пускают, это вы добивайтесь через Федерацию, чтобы их отменили... Ведь муниципальные предприятия – это ваша собственность, мэрии, а вы позволяете эксплуатировать ее на износ».

Это ведь не дело, когда здоровый мужчина, получающий военную пенсию, размер которой равен полноценному заработку водителя автобуса, да еще и работающий, пользуется бесплатным проездом в городском транспорте...

Я думаю, к проблеме льгот можно подойти цивилизованно.

Каждая районная администрация имеет отдел социальной защиты населения. И все, кто нуждается в льготах, пусть обращаются туда. Приходят туда дедушка или бабушка, там поднимают документы... Да, человек действительно нуждается в льготах. И ему выдают деньги в размере той льготы, которая ему положена. Или купят проездной билет. Вот тогда это будет правильно и цивилизованно. И это будет похоже на рыночную экономику. А пока одни разговоры о ней.

Для того чтобы разговоры становились реальными делами, надо работать и на уровне мэрии, и на уровне районных администраций. А работать, похоже, никто не хочет. Так что играют у нас в большую политику за чей-то счет. Кому

непонятно, что большая политика стоит и больших денег? Хотят, чтобы их выбирали? Пусть платят за это. Как положено, из бюджета. Если в бюджете не хватает денег, значит, проводимая политика неплатежеспособна.

У нас в настоящее время неплатежеспособная игра. И я мэру прямо об этом сказал, глаза в глаза: вы обманываете народ. Такими льготами обманываете, дешево покупаете большую политику. Льготы должны быть направленными. А то общим чохом дали всем за счет тех, кто осуществляет эти решения, производя бесплатную работу.

С проездными тоже интересная игра идет. Продает проездные билеты ЦУГТ. И если бы они перечисляли нам, как раньше, за каждый месяц положенное, мы бы платежеспособными были: расплатились бы со всеми налогами, в том числе и с Пенсионным фондом, и могли бы оплачивать любую запчасть там, где нам ее выгодно взять. Однако с апреля прошлого года УПТ прекратило перечислять нам деньги за проездные билеты. Мне непонятно, куда эти наши деньги деваются? Далеко не будем ходить, за март УПТ должно было нам 373 млн руб., а за апрель – 509 млн руб. Этого бы вполне хватило для нормального функционирования предприятия.

Был я у начальника УПТ по этому вопросу. «Как дальше жить, – спрашиваю. – Почему, – говорю, – вы не отдаете нам за проездные, хотя обязаны отдавать, ведь это мы возим людей? Мало того, что деньги за бабушек, дедушек мэрия где-то зажала. Но эти-то деньги куда дели?» Он мне ответил, что надо содержать Центр управления городским пассажирским транспортом – это управленческая структура, служба, у которой диспетчерские на конечных остановках; потом надо парк машин, которые обслуживают трамвайные рельсы и линии электропередач, содержать.

Я понимаю, мы сейчас одна система с городским электротранспортом, но почему деньги одного предприятия должны идти на содержание других? Нужен городу электротранспорт? Нужен. Вот и пускай мэрия его содержит. Пускай содержит автобазу, которая обслуживает линии

электропередач, рельсы, подстанции... Почему за наш счет их должны содержать? Мы на эти цели налоги платим – и местные, и дорожный в том числе.

Поэтому для меня совершенно не довод, когда сверху говорят – по сравнению с другими ваше предприятие находится на хорошем уровне и совершенно нормально живет. Скажите, какая мне, директору ПАТП, разница, каким образом «лежит» трамвайное или там троллейбусное депо – на боку или вообще вверх ногами... Мы работаем? Отдайте нам то, что мы заработали. Я всегда говорил и говорю это на любых уровнях – в мэрии, в управлении. Почему мои здоровые работающие мужики должны страдать из-за того, что кто-то как-то там не так «лежит»?!

И все же до декабря мы как-то еще выкручивались, расчетный счет был открыт. Еще как-то могли работать за счет тех средств, которые привозили с выручки. Мы 40 млн руб. в сутки везли и выплачивали людям заработную плату. С этого же мы все налоги и даже в Пенсионный фонд прошлого года оплатили. Но теперь УПТ периодически перестает оплачивать и заправку горючим, и материально-техническое снабжение, те же запасные части. Нам дают распоряжение, что, к примеру, с такого-то числа заправляемся с выручки... А раз приходится платить за бензин, то мы вынуждены прекращать выплату заработной платы. Мы сейчас даже в Пенсионный фонд не платим из-за этого.

Я считаю, что идет целенаправленное отлучение предприятия от денег. Руководство УПТ хочет, чтобы все централизовано у него было. Нас испытывают на выживаемость. Ведь что происходит?

Не оплачивают предприятию льготников, а мы живем. Потом перестали проездные оплачивать, а мы продолжаем жить. После этого повысили цены за проезд в городском транспорте, а цены на проездные при этом оставили на том же уровне, то есть резко обрезали нам доходную часть пассажиропотока. А мы все равно живем. Так прекратили заправку автобусов за счет централизованных фондов!

Экономическими отношения в муниципальном унитарном хозяйстве вряд ли можно назвать. Просто, ничем не моти-

вируя, перестали оплачивать сначала одну часть муниципального и государственного заказа, затем другую часть. Потом стали изымать деньги со счета предприятия. В апреле уже первый квартал прошел, УПТ задним числом издает специальный приказ-распоряжение, что с начала первого квартала с нас снимают миллиард рублей. Это ввиду того, что Управление финансов и налоговой политики мэрии урезало УПТ лимиты финансирования. Они запросто решили переложить издержки своей бухгалтерии на нас. Называется приказ начальника УПТ юридически правильно – «Об уменьшении лимита финансирования». Однако фактически это приказ об изъятии со счетов предприятий прибыли. С одних миллиард, с других миллиард в «копилку» УПТ... Но копилка там у них какая-то немереная.

Или другой парадокс «рыночных» отношений в структуре УПТ. Работает предприятие хорошо, в конце года у него, естественно, нормальные экономические результаты. Эту прибыль волевым путем забрали и тем, кто работает плохо, перераспределили.

И что из этого получается в условиях реальных рыночных отношений, когда деньги начинают приобретать не номинальное, а реальное значение, когда это увязано с налоговыми отношениями? Получается, что хорошо работающее предприятие не только отдает свою прибыль, но и уплачивает часть налогов за тех, кто работает плохо и кто этой прибылью пользуется. Я уже не говорю о том, что из-за финансовых ошибок УПТ в работе с предприятиями, когда денежный оборот по старинке подменяется документооборотом, манипуляциями со счетами подразделений, «крайними» в налоговой инспекции остаются директора и главные бухгалтеры ПАТП.

Я так считаю: если мэрии нужны эти рейсы (более 1200 рейсов мы делаем в сутки и перевозим свыше 127 тыс. пассажиров), если нужен этот муниципальный заказ в том виде, в каком он существует – со всеми категориями льготников, с существующими нерациональными сетками маршрутов, то все это должно оплачиваться из бюджетных источников.

Если не может мэрия оплатить все 1200 рейсов, а может 500, то пусть оплатят 500 и скажут – остальной объем работы вы сами себе найдите. Я найду работу, мои люди не будут сидеть без дела... Ведь они же – мэрия, департамент, УПТ – разрешили частным автобусам заниматься перевозками пассажиров на городских маршрутах...

Можно и по-другому к решению этого вопроса подойти. Если бюджет не в состоянии оплатить льготников, – отмените льготы в том виде, в каком они есть... Цены установите льготные, щадящие – по 1500 руб. можно сделать вкруговую, и муниципальный заказ оставить в полном объеме... Нам вполне хватит, чтобы безбедно жить. Это 190,5 млн руб. ежедневная выручка и около 6 млрд руб. в месяц. Мне бы вполне хватило выдать заработную плату своим работникам, оплатить все налоги, и еще я мог бы брать ежемесячно два-три новых автобуса. За деньги! Причем не то дерьмо, которое нам суют сейчас...

Основной парк автобусов во всех ПАТП города – это ЛиАЗы-677. Они не выпускаются с 70-х годов. У нас на предприятии 80% машин изношено физически и морально устарело. Поставкой техники опять же занимается УПТ. Отчисления на восстановление от наших фондов идут туда. Хотя за прошлый год ни одного автобуса мы не получили, кроме навязанных предприятию семи лизинговых «ПАЗиков».

Что за лизинг такой – опять же непонятно. Лизинг, насколько мне известно, предусматривает взаимовыгодное партнерство арендатора и арендодателя. А наше родное УПТ собственным подразделениям отдает в аренду эти автобусы в 2 раза дороже их рыночной цены. В последнее время требуют за это еще и наличный расчет. Получается рассрочка на 5 лет наличными.

При такой организации коммерческой работы и финансирования новые современные автобусы у директора ПАТП появляются только во сне. А как проснешься, донимают тебя растущие долги по заработной плате, конфликты с профсоюзом – есть у нас тут такой «Соцпроф». У них одна проб-

лема – зарплата. И больше ничего... И забастовку эту они организовали. У них там лидер маленько рискованный мужичок...

А независимый профсоюз – старый, традиционный, конечно, больше занимается такими вопросами, как садики... У нас нет проблем с садиками. Почему? Потому что мы шефами у них считаемся, по-старому еще. Мы им помогаем весной и осенью: здание ремонтируем, краску даем и прочее, землю под картофель отводим... Лагерь оздоровительный детский построили... Вот такими вопросами он и занимается, независимый профсоюз.

А «Соцпроф»... Им бы только повоевать. Я говорил их лидеру – давайте все процедуры, которые по закону существуют, пройдем... Ну, чтобы была согласительная комиссия, чтобы... А он мне – никаких, мол, процедур не надо. Профсоюзное собрание в красном уголке провели – и все решение вопроса.

Да, конечно, в принципе, забастовка так не объявляется, но у людей уже наболело... Формально они, безусловно, нарушили все эти процедуры. Если по закону, то надо согласительную комиссию создать, эта комиссия поработает с нами, мы ничего не сможем сделать, не найдем денег, нам их не дают... Тогда официально должны известить управление. И если оно ничего не решит, то уже тогда объявляется забастовка.

А они просто на собрании решили, что незаконно не выплачивается зарплата полгода, поэтому предприятие следует остановить. И не выйдут автобусы, пока не выдадут зарплату.

Конечно, профсоюз и рабочие предприятия нарушили федеральный закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров». Но разве на моей стороне закон? Ведь администрация тоже поступает незаконно. Во всем трудовом коллективе считают, что десятидневная забастовка, проведенная «Соцпрофом» в мае–июне 1997 г., вскрыла все наши проблемы. Вскрыла! Она вообще правильная была.

ПОЗИЦИЯ ПРОФСОЮЗА

Монолог лидера профсоюза «Соцпроф», произнесенный в областном суде через три года после первой забастовки в ПАТП

– Новая пятидневная забастовка в ПАТП прошла летом 2000 г.²

Она также организована и проведена профсоюзной организацией «Соцпроф». Причина забастовки – очередная длительная задержка выдачи заработной платы. Эту причину указала и администрация ПАТП в своем исковом заявлении. Тем самым она признала факт нарушения ею права каждого работника предприятия на вознаграждение за труд. Это право закреплено Декларацией МОТ и охраняется Международной конвенцией № 95, которые ратифицированы Россией. Кроме того, право работника на своевременное и полное вознаграждение за труд закреплено Конституцией РФ, ст. 77 и 96 КЗоТ России. Все перечисленные законодательные акты устанавливают, что право на заработную плату – есть не что иное как индивидуальное право работника.

Это подтверждает и сложившаяся судебная практика. В частности, Верховный суд РФ своим определением по делу № 77Г97-2 отменил решение Липецкого областного суда о признании забастовки, проведенной в целях ликвидации долга по заработной плате, незаконной и поставил точку в споре, является ли коллективный конфликт в защиту индивидуальных трудовых прав работников предметом рассмотрения закона «О порядке разрешения коллективных трудовых споров».

Нет, не является. Поэтому ни одна из забастовок, проведенных нами в ПАТП в 1997–2000 гг. в защиту индивидуальных прав работников, под юрисдикцию этого закона не подпадает.

² В августе 2000 г. областной суд рассмотрел иск администрации ПАТП к профсоюзной организации «Соцпроф» о признании незаконной пятидневной забастовки, проведенной рабочими ПАТП под руководством «Соцпрофа». Суд отказал администрации ПАТП в удовлетворении иска и взыскал с нее издержки в пользу ответчика – первичной профсоюзной организации «Соцпроф».

Но администрации, юристам предприятия за три года борьбы с нашим профсоюзом и с собственными рабочими, видимо, было недосуг как следует изучить упомянутый федеральный закон, прежде чем взяться за составление искового заявления. Уж очень не терпелось представителям работодателя наказать строптивый профсоюз решением суда о незаконности забастовки. Однако, поизучав внимательно упомянутый закон, руководители ПАТП поняли, что с изложенной в исковом заявлении аргументацией им суда не выиграть. Необходимо было что-то придумать! Главное — свести забастовку, объявленную в защиту индивидуальных трудовых прав работников, именно к коллективному трудовому спору. Но для этого в требованиях забастовщиков не хватало ясно выраженного и обоснованного предмета для квалификации спора таковым. И выход был найден: с лукавой подачи администрации появились на свет так называемые «Требования забастовочного коллектива».

Историю их появления представители истца от суда скрыли. Но свидетели дали исчерпывающие пояснения.

Руководство УПТ и Департамента транспорта мэрии попросило бастующих изложить свои высказанные устно претензии на бумаге, чтобы потом по ним провести соответствующую работу. Зная об этом, директор ПАТП на самом финише забастовки поручил юристу взять этот перечень у председателя МК «Соцпроф», якобы для включения их в текст соглашения, которое готовилось уже к оформлению и подписи. Юрист попросил у председателя МК оформить все в виде требований на профсоюзном фирменном бланке.

Шли пятые сутки стачки, на лидеров «Соцпрофа», особенно на председателя МК, пала основная моральная и психологическая нагрузка. Председатель МК все это время практически не покидала предприятие и буквально валилась с ног от усталости. Естественно, что, вымотанная за эти дни, она не заметила подвоха со стороны юриста и написала не только то, о чем попросил ее представитель администрации, но и в том виде, в каком он сам все это сформулировал... Так на свет божий появились пресловутые «Требования забастовочного коллектива».

«Требования» эти забастовщиками никогда не выдвигались, не зафиксированы ни в одном официальном документе нашего профсоюза. Ни один из свидетелей (со стороны администрации!) в суде не показал, что выдвигались какие-либо требования, кроме одного – погашение задолженности по заработной плате. И еще одна интересная деталь – это дата, когда эти «Требования» были якобы выдвинуты: пятый день забастовки. Таким образом, если даже они действительно были нами выдвинуты, то произошло это не до начала забастовки, а в последний ее день. И следовательно, расценивать их как причину забастовки просто смешно.

Тем не менее факт появления этого документа интересно рассмотреть еще с одной стороны. Допустим, что в адрес работодателя в последний день забастовки были выдвинуты именно требования забастовщиков за подписью председателя МК «Соцпроф». Тогда возникает предмет для начала коллективного трудового спора. Но не сам коллективный трудовой спор. В п. 5 ст. 2 закона «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» говорится, что моментом начала коллективного трудового спора считается день сообщения решения работодателя об отклонении всех или части требований работников или несообщение работодателем в трехдневный срок своего решения. Дата составления протокола разногласий в ходе коллективных переговоров – тоже, как говорится, момент истины.

Так что же произошло?

Как известно, в тот же день между конфликтующими сторонами было подписано соглашение, в котором зафиксированы все основные претензии. Работодатель не отклонил «выдвинутых требований», и по ним коллективный трудовой спор не возник. То есть организованные работодателем требования были им же самым сразу удовлетворены. И предмет спора, таким образом, был исчерпан.

В то же время представители работодателя не обратили внимания на весьма важные детали, которые могли бы стать косвенным доказательством выдвинутой ими версии о существовании наряду с требованиями погашения задолженности по заработной плате требований и другого характера,

подпадающих под процедуру разрешения коллективных трудовых споров. Но суд обратил на эти вещи внимание и отнесся к ним критически. Речь идет о названии соглашения, подписанного директором ПАТП и председателем МК «Соцпроф»: «По регулированию коллективного трудового спора». В этом документе отражены вопросы, не имеющие отношения к причине забастовки, то есть к задолженности по заработной плате.

Почему это соглашение получило именно такую формулировку и почему в нем идет речь о решении совершенно других проблем, не имеющих отношения к предмету забастовки?

Дело в том, что до соглашения, подписанного директором ПАТП и председателем МК «Соцпрофа», было достигнуто основное соглашение между Департаментом транспорта мэрии и руководством «Соцпрофа» о прекращении забастовки. Выплата задолженности по заработной плате как раз-таки предусмотрена основным соглашением.

Известно, что забастовка была объявлена бессрочно до погашения всей задолженности работникам. Как видно из основного соглашения, «Соцпроф» прекратил забастовку задолго до того как работодатель и собственник полностью рассчитались с трудовым коллективом по своим обязательствам. То есть профсоюз пошел на уступки мэрии и работодателю в связи с имеющимися у руководства города финансовыми трудностями.

Что же взамен этой уступки получает «Соцпроф»?

Взамен руководство мэрии, Управление пассажирского транспорта настойчиво порекомендовало администрации ПАТП в лице его директора решить те проблемы, о которых им говорили работники в ходе забастовки. То есть конфликтующие стороны достигли компромисса. За свою «уступчивость» мэрии профсоюз получил компенсацию в виде решения локальных проблем на предприятии, и порядок их решения закреплен в принятом документе. Он с полным основанием назван «По урегулированию коллективного трудового спора», потому что появился вследствие компромис-

са между сторонами коллективного трудового спора, как приложение к основному соглашению.

В судебном заседании представители работодателя с помощью своих многочисленных свидетелей довольно настойчиво муссировали версию о том, что якобы забастовщики чинили препятствия в выезде на маршруты тем, кто не хотел бастовать. В данном случае речь идет о принуждении к забастовке.

Сами свидетели, давая соответствующие показания, видимо, так и не поняли, что этим публично признавались в штрейкбрехерстве. А наговоры на забастовщиков нужны им для того, чтобы в глазах нормальных людей из штрейкбрехеров превратиться в мучеников-героев, готовых любой ценой выполнить приказ командиров производства. Даже если для этого надо будет переехать своих товарищей. И это не просто фраза. Бывший председатель профкома профсоюза транспортников подал директору ПАТП письменное заявление, что буквально переедет любого, кто встанет на его пути. А нынешний председатель этого профкома выполнил угрозу своего предшественника, наехал на женщин, которые, как показалось штрейкбрехеру, мешали ему выехать на маршрут.

Безусловно, чинить препятствия кому бы то ни было в выполнении его трудовых обязанностей – дело противоправное. Но разве забастовщики мешали выезжать на маршруты нашим «героям»?

На территории ПАТП во время забастовки постоянно находились и администрация, и милиция. Но ни одного акта администрации о нарушениях со стороны забастовщиков не составлено. Нет и милицейских протоколов об административных нарушениях. Нашим великомученикам-штрейкбрехерам просто померещилось, что их не выпускают на маршрут. Недаром некоторые свидетели из числа тех, кто по причине своего богатого воображения избежал позорной участи штрейкбрехеров, заявили в суде, что хотели работать, но не стали выезжать, потому что были уверены, что забастовщики их не выпустят.

Позиция у работодателя довольно интересная. С одной стороны, он устраивает душераздирающий плач штрейкбрехеров, и все они – члены профсоюза транспортников. А с другой, просит суд привлечь в качестве соответчика по делу о забастовке профком этого профсоюза. Профком профсоюза транспортников никак не доказал свою причастность к коллективному трудовому спору. Зато есть масса свидетельств обратного свойства – об активном противодействии профкома профсоюза транспортников проведению забастовки. Поэтому профком этого профсоюза ни с какой стороны не может выступать надлежащим ответчиком по забастовкам в ПАТП.

Морально-нравственные аспекты забастовки имеют не меньшее значение, нежели аспекты правовые. Настоящая профсоюзная забастовка в российской действительности – это высоконравственный поступок граждан, не боящихся угроз начальства, сплотившихся и поднявшихся на активную, цивилизованную борьбу за свои трудовые права и человеческое достоинство. Именно такие граждане формируют в стране правовое государство, заставляют работать законы. Такие граждане своей активной жизненной позицией заставляют власть (будь то в политике или на производстве) работать на решение проблем тех, чьим трудом обеспечивается жизнедеятельность города, области, государства. К сожалению, такие граждане в России в целом, и в нашем городе в частности, пока что не составляют большинства. Но именно благодаря их активности сегодня решаются проблемы, ставшие возможными с молчаливого и пассивно-послушного беззаконию абсолютного большинства.

Применительно к нашему случаю можно говорить, что профорганизация «Соцпроф» ПАТП уже не раз своей активностью добивалась от мэрии решения проблем всех предприятий муниципального пассажирского транспорта. Наемного работника работодатель наказывает по всякому поводу и даже без повода. Администрацию же предприятия работники не могут наказать в дисциплинарном порядке, даже если она грубейшим и самым беспардонным образом нарушает права сразу всех работников. Вышестоящее на-

чальство – УПТ, мэрия – как правило, закрывает глаза на беззакония «командиров производства». Что же делать рабочим в таких условиях? Идти в суд, чтобы по три месяца судиться, а затем еще столько же дожидаться исполнения судебных решений? Но для этого ли работники создают свои профсоюзы? И для чего государство в лице законодательного органа дало своим гражданам право проводить забастовки в защиту своих трудовых прав?

Если работодатель морит голодом своих работников, если начальники директоров закрывают глаза на вольности своих ставленников в ПАТП, не хотят привлекать их к ответственности, то это должны сделать сами работники. У них на это есть право забастовки.

Многочисленные представители работодателя сокрушались в суде по поводу экономического ущерба, наносимого предприятиям забастовками, проводимыми «Соцпрофом», о разорительных кредитах, которые мэрия вынуждена брать для погашения задолженности. Но спрашивается: а куда уходят деньги, зарабатываемые коллективами ПАТП? Или, может быть, за время накопления задолженности автобусы не выходили на линии?

Да, забастовка нанесла значительный экономический ущерб предприятию. Но сравним ли он с тем вредом и моральным, и материальным, причиненным 800 работникам предприятия и их семьям, которые два месяца до забастовки перебивались с хлеба на воду? Почему об этом не сокрушаются представители работодателя? Да, цель забастовки именно та, чего так боится администрация любого предприятия, – нанесение предприятию экономического ущерба! Иного способа наказать нерадивого работодателя у наемных работников нет. И работодатель должен знать, во что ему обходится беззаконие, чтобы не допускать его. Именно такая позиция нашего профсоюза уже не один год очень беспокоит руководителей предприятий, на которых созданы первичные организации «Соцпрофа», и городские власти.

Напрашивается вполне естественный вопрос: для чего администрация ПАТП обратилась с иском в суд о призна-

нии забастовки незаконной? Ведь забастовка закончилась, стороны пришли к компромиссам и приняли соглашения. Работодатель признал свою вину и начал выплачивать работникам заработную плату. Убытков предприятию исковым заявлением не возместишь, да работодатель и не просил об этом. Так что любое решение суда (даже удовлетворяющее иск) не имеет никаких правовых и экономических последствий.

Казалось бы, администрации следует успокоиться и начать цивилизованно относиться к нуждам работников. Но нет, руководству ПАТП нейдет взять у профсоюза моральный реванш: доказать людям, что, дескать, «Соцпроф» толкает работников на незаконные действия.

Нет сегодня у работодателя ПАТП морального права на такой реванш.

Во время процесса один из представителей истца все время задавал вопрос: кому была нужна эта забастовка. Он задавал этот вопрос всем свидетелям, участвовавшим в процессе со стороны администрации. А те явно лукавили, отвечая, что никому она была не нужна.

Теперь скажу без всякого лукавства.

В результате забастовки свою долгожданную зарплату наконец-то стали получать работники **всех** муниципальных пассажирских предприятий города общей численностью 14 тысяч человек. С учетом их семей это порядка 40 тысяч. Люди наконец-то получили возможность отдать унижающие их человеческое достоинство долги, собрать детей в школу, относительно нормально поесть.

Получили свою зарплату и штрейкбрехеры. И те, кто кокетливо пожимал плечиками в ответ на вопрос о необходимости забастовки.

То есть забастовка работников ПАТП под руководством «Соцпрофа» была просто необходима как минимум 40 тысячам граждан.

Как ни странно, но нужна она была и мэрии, потому что заставила городские власти наконец-то опять обратить свой взор на проблемы муниципального транспорта. Несомненно, будут приняты соответствующие меры по улучшению

работы пассажирских парков и расширению социальных гарантий работающих там людей.

Эта забастовка нужна была десяткам тысяч горожан, пользующихся услугами муниципального общественного транспорта, потому что, по крайней мере, она предотвратила сползание пассажирского транспорта в бездну.

ПРОФСОЮЗНАЯ ОППОЗИЦИЯ

Монологи лидера профсоюза транспортников, произнесенные после первой и во время второй забастовки в ПАТП

– Это еще в мае 1997 г. было, когда «Соцпроф» первую забастовку готовил³. Позвонил нам на предприятие директор Департамента транспорта мэрии и сказал, что в случае забастовки вообще расформируют наш коллектив или создадут ремонтную базу. Потом он это же и по телевидению повторил. Я начал разговаривать с людьми, обсуждать этот вопрос... Тут кондуктора на меня как налетели: «Ты за что нас здесь агитируешь!» Я отвечаю им: «Ни за что я вас не агитирую. Вы, говорю, судите как-то по-детски, вдруг действительно расформируют предприятие, время сами знаете какое...» Они мне: «Пусть расформируют». Ну, тут председатель МК «Соцпроф» вмешался, как начал на них кричать:

– Вы что, елки-палки! Вы не думаете, о чем разговоры ведете! Я уже на этом предприятии 13 лет работаю!

Я его поддержал:

– Я тоже 12 лет работаю на этом предприятии.

Одна из женщин мне говорит:

– А я 20 лет на заводе отработала...

– Ну, и почему же ты на заводе не работаешь? – спрашиваю у нее. – Я-то остался на своем предприятии...

Вот в чем дело. Каждый должен свое предприятие, ну, беречь, что ли... А нам все говорили, елки-палки, – ничей-

³ Углубленное интервью с председателем профкома транспортников одного из бастовавших ПАТП, бригадиром водителей автобусов, состоялось в июне 1997 г.

ное. Вон мойку мы сами строили, за свои деньги. Сами складывались – день, два – и строились. У предприятия не было денег на мойку. Это еще 1987 г. По болоту ходили здесь, сапоги приходилось надевать. Потом в кабину залез – сапоги снял, тапочки надел и поехал... Не было тут асфальта. Дождь прошел, все – к автобусу не подойти. А когда нынешний директор заступил, начали все понемножку: и асфальт класть, и рембазу поднимать, подъемники вот эти поставили. У нас же тут вокруг ямы одни были...

Я говорю: «И чтобы сейчас просто так расформировали предприятие, и я бы пошел куда-то в “седьмое” хозяйство?! Ну кто я там такой и как меня зовут? Это мое родное предприятие. Я сюда прихожу как домой к себе».

Фактически я в этой забастовке как в таковой не участвовал. Когда она началась, я в отпуске был. Потом меня из отпуска отозвали. Но в принципе... В принципе, я, наверное, поддерживаю эту забастовку, хотя в данной ситуации считаю, что надо было все-таки, чтобы резонанс хороший прошел по городу, чтобы знали, что транспорт есть транспорт, что на него необходимо обращать внимание – и со стороны мэрии, и со стороны УПТ. Что это все-таки, как раньше нас всегда называли: транспорт – это жизненная артерия государства. Правильно, оно так и есть.

Почему к нам повернулись спиной, не замечают наших проблем? Вот это мне непонятно. Наш профсоюз предлагал подойти к ее обсуждению совсем с другой стороны. Это было еще лет пять назад. Мы вышли с инициативой к мэру отменить в городе все талоны, проездные, льготы и возить весь народ бесплатно. Привели ему все расчеты. Наше предложение было – ввести местный транспортный налог. Там получалось 6,5% от прибыли, в 2 раза меньше подоходного налога.

Мэр нас не поддержал. Он объяснил это тем, что есть люди, которые имеют свой личный транспорт и не пользуются городским, но им тоже придется платить такой налог. Мы ему, правда, приводили доводы иного порядка: я, например, подоходный налог тоже плачу, но никогда в милицию не обращаюсь, чтобы меня защищали... Инициатива

наша, словом, не прошла, хотя вариант был вполне приемлемый. Я знаю крупные города, в которых пассажирский транспорт до сих пор работает по этой системе. Все вопросы сразу бы решились: отпала бы необходимость в дотациях и в проездных билетах, освободилась бы масса киоскеров, не нужны стали бы диспетчеры на конечных остановках.

При этом мы согласны возить по графику и хорошо обслуживать пассажиров.

Но куда там! УПТ – на дыбы. Откуда они при такой системе будут деньги брать? Им пришлось бы тогда все управление на 70–90% сократить. Вот она, система-то, где!

Это, помнится, когда разделили общее транспортное ведомство на грузовое и пассажирское, все УПТ насчитывало 58 человек. И все кричали:

– Мама родная! Это сколько мы дармоедов кормим!

Сейчас, по неточным данным, там уже вроде 800 чиновников...

Предприятия остались те же.

Люди остались те же.

Парк остался тот же.

А кормить приходится уже в 14 раз больше, чем было.

Может быть, конечно, это и не мое дело, что они там себе раздувают штаты, но, допустим, если бы они нам сказали – вот так, ребята, мы на ваши длинные маршруты выделяем вам совершенно отдельно проездные билеты. Было бы совершенно другое дело. Но разве они оторвут лакомый кусок от себя? А с другой стороны, выхода другого и у них нет.

Правда, в УПТ считают, что нашли компромисс, разрешили нам и прочим открыть коммерческие маршруты. Но это же, как говорится, черт-те что. Теперь на один автобус общего пользования выпускается три коммерческих. И человек, если он имеет льготы или проездной билет купил, вместо 7–10 минут должен ждать свой автобус хоть в дождь, хоть в снег, хоть в жару, хоть в мороз по полчаса. Автобус – битком. Водитель нервничает, потому что билеты не продаются, а он так или иначе к плану привязан: не привез план, ничего не получил. Пассажиры нервничают, потому

что едут в давке. Плохо пассажирам и плохо водителям с кондукторами, потому что впереди два коммерческих автобуса прошли. Ненормально это. Откуда вся эта накаленность идет? От УПТ. Это просто они от нас отпихнулись с этими коммерческими.

Ну, спрашивается, для чего сегодня автопредприятиям нужно это УПТ? Какую оно играет жизненно необходимую для организации транспортной работы функцию? Раньше, конечно... Такое подразделение УПТ, как КОПТО (управление комплектации и производственно-технического обслуживания), например, распределяло запасные части. Они доставали их через техснаб по лимитам, формировали так называемую корзину. Потом они это все распределяли. А сейчас наши снабженцы рыщут по городу и все приобретают сами. Зачем эта структура КОПТО нужна?

Да тут много чего не нужно. Абсолютно не нужны диспетчеры ЦУГТа на конечных остановках. Что она сейчас делает? Ага, она ставит три штампика и отправляет в рейс. А зачем? У меня в автобусе стоит учетчик системы АСУП. В эту систему в свое время 20 млрд руб. вложили. И если этот учетчик не пропищит в нужном месте, мне рейс АСУП не проставит. Система контроля четкая: чтобы я не сфинтил где-нибудь, у меня есть два промежуточных пункта для отметки – Примостовая и ГЭС. Вышел на линию, пропищал; там пропищал, там пропищал, на конечную приехал – пропищал... И система мне конец рейса отбила. Я каждый день после смены подхожу и распечатку смотрю. В ней все расписано. Так что диспетчер на конечной остановке совершенно ни к чему. А получают они зарплату побольше кондукторов, похоже.

К вопросу транспортного налога надо было еще возвращаться, но тут произошла смена городской власти. Новый мэр с самого начала по отношению к транспортникам особой деликатности не проявил. Хуже стало при нем. При его предшественнике мы за два года парк обновили полностью. А то у нас 73% парка автобусов были на списание. По нормативам автобус после пробега 550 тыс. км положено списывать. А как начали получать эти автобусы, так – мама

дорогая! Наш бывший директор ПАТП стал начальником УПТ, он нам тут, конечно, помог...

А потом этого начальника УПТ сняли. Я даже не в курсе, что там произошло. Вроде получали некомплектные автобусы. Но мы сами ездили за ними на завод. Действительно, выгоняют за ворота машину:

– Ребята, вот, забирайте без сидений!

Хоть криком кричи! Арматуры стоят, а самих сидений нет, их там какой-то еще завод не поставил. Звоним сюда:

– Братъ?

– Братъ, – отвечают.

А куда деваться? Автобусы городу нужны...

Так что при новой власти к вопросу о транспортном налоге мы больше не возвращались. Он просто стал нереальным. Сегодня, когда 70% предприятий города стоят, с кого мы эти деньги брать будем? Если бы сейчас экономика стабильной была, как пять лет назад, то понятно. Сейчас мы, наш профсоюз, предлагаем ввести на отдельные маршруты, с большим плечом пробега, специальные проездные билеты автопредприятия. С этим в УПТ разбираются. Им же тоже лакомый кусок от себя нельзя оторвать.

Когда меня из отпуска отозвали в связи с забастовкой, я тогда им сразу сказал: «Ребята, ну как же так! Вот эти пункты, жизненно важные для предприятия – проездные, справедливое распределение дохода – нужно было в первую очередь ставить, обсуждать у мэра. Это сейчас мы хапнули деньги – и все успокоились. По-иному этот вопрос не решится. Я на этом предприятии 12 лет на автобусе работаю. Я пережил четырех шефов только в одном УПТ и знаю: никто не пойдет на то, чтобы вытащить из своего кармана и отдать другому. Надо было общегородскую забастовку проводить. Но общегородская забастовка не получилась, потому что на предприятиях ситуации разные – в одних получше, в других – похуже. Но мы все-таки добились каких-то результатов, и, конечно, большой резонанс еще будет. Это не просто так. Тем более, не было еще таких конфликтных ситуаций. Теперь как начнут сверху давить на что-то... Это пока все утихло, но оно возобновится. И эта забастовка как

раз-таки к этому нас и подтолкнула. Ведь она дала реальные результаты. Принятое соглашение по итогам забастовки до конца года дает шанс выжить. Но, с другой стороны, проблема по большому счету не решена».

Четвертый день забастовки. 8 часов 10 минут.

МОМЕНТ ИСТИНЫ

Из дневника социологического наблюдения, проведенного во время забастовки в ПАТП

С 5 ч. 15 мин. водители автобусов, кондукторы и ремонтники предприятия под руководством профкома «Соцпроф» объявили забастовку. Поддержать их приехали товарищи из соседнего ПАТП, бастующего уже три дня. Сначала подъехали человек 8–9 на легковых автомашинах. После короткой перебранки с охраной предприятия, выглядевшей демонстрацией сил с той и с другой стороны, забастовщики подняли голубой флаг «Соцпрофа», нанизанный на складное трехметровое удилице, развернули белые полотнища плакатов: «Голодный водитель – угроза для пассажира!», «Водитель работает – чиновник ест!», «Мы не просим милостыню. Мы требуем заработанное!».

Дежурные автобусы, как обычно, начинают подвозить работников. Выходящие из автобусов люди сразу же попадают в поле влияния забастовщиков из соседнего предприятия. Происходит моментальное братание: «Друзья, твердо стоим за свои права! Баста! Надо уже кончать с этим издевательством над нами». И ряды бастующих быстро набухают массой... Часам к семи утра подъезжает новая, довольно большая, человек 20, группа поддержки от соседей.

Дело в том, что в этом ПАТП профсоюзная организация «Соцпроф» маленькая и слабая. Три года назад здесь была достаточно мощная первичная организация этого профсоюза. Но после забастовки, проведенной летом 1997 г., как рассказывают работники ПАТП, эту организацию разогнали волевым нажимом администрации. Поэтому трудно пока понять, кого больше среди забастовщиков – работников этого ПАТП или соседей.

Но ни один маршрутный автобус, кроме коммерческих, не вышел на линию. Пассивные попытки группы водителей вывести машины пресекаются забастовщиками не только моральным воздействием. За воротами на территории ПАТП выстроилась колонна автобусов – машин 10–15, готовых выйти на маршруты, но ворота заблокировали бастующие. Женщины, не выпускающие машины, говорят, что выехать администрация заставляет тех, кто

у директора предприятия «на крючке». За различные нарушения их еще раньше заставили написать заявления «по собственному желанию и без даты», могли уволить и «по статье»; теперь, если они по доброй воле поддержат забастовку, то эти заявления директором будут подписаны. Таким образом, блокируя ворота, забастовщики «помогают» своим провинившимся перед администрацией товарищам не пополнять ряды штрейкбрехеров.

Перед административным зданием ПАТП уже внушительная толпа – человек 300. Снуют озабоченные происходящим работники администрации. Говорят, что накануне директор ПАТП отказался лично и запретил своей секретарше официально принимать извещение МК «Соцпроф» о начале забастовки. Сам директор предприятия ворвался в события, когда еще и семи утра не было. Прямо перед группой забастовщиков завизжали тормоза белой «Волги», из которой выскочил «шеф» – в сланцах на босу ногу. Стал уговаривать людей приступить к работе. Из его речи следовало, что утром ему позвонил мэр и заверил: к полудню привезут первую партию зарплаты.

Люди, естественно, не верят. Говорят просто: «Как только привезут деньги, так сразу же приступим к работе». Директор пытается напрячь административные нотки в голосе. Но его перебивает лидер «Соцпрофа», который напоминает, что сегодня руководит здесь его профсоюз.

Массовая акция похожа на митинг. То там, то здесь появляются ораторы, разгораются дискуссии. Но это не митинг. Выступающие, большей частью руководители предприятия, пытаются убедить забастовщиков в неправомерности и ошибочности их действий. Им помогает майор милиции, назвавшийся заместителем начальника местного РОВД. Все взвинчены, общение происходит в раскаленной эмоциональной атмосфере. Оппоненты не выбирают ни слов, ни эпитетов друг для друга. В ход пускаются и унижающие человеческое достоинство выражения. Но лидеры «Соцпрофа» умело управляют ситуацией, не позволяют ей выйти из-под контроля, хотя работники охраны предприятия и некоторые «маленькие» начальники пытаются, кажется, спровоцировать беспорядки среди забастовщиков. Однако люди держатся корректно, весело огрызаются и не дают втянуть себя в неправомерные действия.

Заместитель начальника РОВД как-то вежливо и очень неуверенно, даже нехотя, угрожает то административными, то уголовными последствиями. Ему никто не верит. За что, мол, последствия? Мы за свои кровные здесь стоим. И чего вы нас, товарищ начальник, пугаете? Сами, небось, зарплату справно имеете: вон какой лицом гладенький... Иногда на самый высокий бордюр у ворот поднимается руководитель «Соцпрофа». Он призывает забастовщиков во время проведения акции соблюдать порядок, дисциплину, проявлять стойкость, выдержку и сплочен-

ность, не поддаваться провокациям и никому не подчиняться, кроме лидеров его профсоюза, взявшего ответственность за проведение стачки на себя. Ему пытаются оппонировать председатель профкома транспортников⁴.

– Вы прекрасно знаете, – обращается он к участникам акции, – что требования нашего профсоюза у мэра на столе. До конца первой декады августа он обещал закрыть заработную плату. И лидеры «Соцпрофа» об этом знают прекрасно. Но они тут опоздали. Мы уже два с половиной месяца, с 18 мая, занимаемся этой работой.

До 10 августа по закону⁵, о котором лидеры «Соцпрофа» прекрасно знают, мэрия – это хозяин муниципального транспорта. И этот хозяин должен рассматривать – или он выполняет наши требования, или не выполняет. 15 августа объявлено всеми предприятиями города пикетирование мэрии⁶, если она не выполнит наши требования. Через три дня...

Мужской голос из массы забастовщиков: «П...ть кончай!..»

– Не надо высказываться, не надо высказываться... Тебе еще слово дадут перед телевизионной камерой. Тем более ты матерись...

Тот же голос из массы: «Я ничего не говорю, ты на меня так не смотри. Я просто вопрос задам в лоб, и все...»

– В лоб?

– Да.

– Ну, задай в лоб вопрос свой.

– А ты ответь мне на такой вопрос...

– Не «тычь»...

– Ну, «Вы»... «Вы» ответьте мне на такой вопрос, товарищ...

– Ну, дальше...

⁴ Ниже приводится точная диктофонная запись.

⁵ Только один законодательный акт устанавливает сроки процедуры рассмотрения требований по урегулированию социально-трудовых отношений. Это федеральный закон «О порядке разрешения коллективных трудовых споров. Ст. 4. «Рассмотрение требований работников» данного закона гласит: «Работодатель обязан принять к рассмотрению направленные ему требования работников и сообщить о своем решении представителю работников в письменной форме в течение трех рабочих дней со дня получения требований». Но так как мэрия, являясь собственником муниципальных унитарных предприятий, работодателем не является, то неизвестно, о каких регулируемых законом процедурах, длящихся 2,5 месяца, идет в данном случае речь.

⁶ Речь, по всей видимости, идет об объявленной на 15 августа 2000 г. Российским профсоюзом работников транспорта и дорожного строительства общенациональной акции протеста работников городского пассажирского транспорта.

– Почему с 15 мая по сегодняшний день Вы не можете решить этот вопрос по заработной плате?

– Как это не можем решить? Так он решается, этот вопрос...
Вой негодования массы забастовщиков. Слышны отдельные голоса: «Два с половиной месяца уже решаете».

– Стоп. Стоп. Стоп. Стоп... Подождите! Стоп! Два с половиной месяца по закону идут процедуры, которые работодателю...
Вой негодования.

Из массы забастовщиков: «По какому закону?»

– По российскому закону. Вы, может быть, за границей живете, уважаемые «соцпрофские» лидеры, за последние два года вы не выиграли ни одного суда. А вы тут лапшу на уши, извините за выражение...

Женский голос из народа: «А вы много выиграли?»

– Да, а мы выиграли.

– Много?

– Много. Нормально... Достаточно.

– Себе в карман положили?

– Да, себе положили. Точно. Я вот вас не знаю, извините, вы с другого предприятия... Тихо, я еще не все сказал...

Голос лидера «Соцпрофа»: «И те, прошлые забастовки в ПАТП, ты, что ли, выиграл в защиту работников?»

– Какие забастовки вы выиграли?

– В мае–июне 1997 года...

– Отчего... Отчего задолженность по заработной плате растет неумолимо? От той забастовки ущерб составил пять с половиной миллионов рублей...

Рев возмущенных забастовщиков.

* * *

В «монологах» мы представили взгляды разных сторон – представителя работодателя и двух оппонирующих друг другу представителей работников – на ситуацию в ПАТП. Каждый из этих взглядов сфокусирован на центральном событии – забастовке. Но за «фокусом» видны другие, выходящие за пределы социально-трудовой сферы, но создающие ее базовый фон предметы конфликта. Поэтому в следующем очерке, анализируя динамику коллективных действий в ПАТП, попытаемся разобраться:

А кто же чего там хочет?



Союзы работодателей в России в начале XX века

А. А. БЕССОЛИЦЫН,
Волгоградский институт экономики, социологии и права

Реформы российской экономики выдвинули на авансцену общественно-экономической жизни новые социальные слои, прежде всего предпринимательство. Усложнение и многовариантность экономики создают условия для объединения предпринимательских сил в «профессиональные» организации – разнообразные союзы, ассоциации, съезды и т.п.

Подобные процессы происходили в России на рубеже XIX–XX веков, что явилось следствием реформ, проведенных правительством Александра II в 60–70-х гг. XIX века. Безусловно, прямые исторические аналогии с событиями, которые происходили более 100 лет назад, вряд ли уместны, однако общие тенденции развития предпринимательской активности, формы ее проявления заслуживают внимания и изучения.

Первая попытка создания предпринимательских организаций в нашей стране относится к первой четверти XVIII века, ко времени правления Екатерины I, но эта инициатива правительства не получила развития. И только через 100 лет, в 1828–1829 гг., при Департаменте мануфактур были учреждены Мануфактурный и Коммерческий советы, но и они по ряду причин не оказывали сколько-нибудь значительного влияния на экономическую жизнь страны.



Становление таких организаций приходится на вторую половину XIX века, когда развитие капитализма в России выдвигает на авансцену общества новое торгово-промышленное сословие и его интересы.

К началу XX века в России действовало значительное количество представительных учреждений предпринимателей – различные технические общества, торгово-промышленные съезды, биржевые комитеты и т.п.

Особое место в этом ряду занимают союзы работодателей, которые непосредственно занимались вопросами регулирования взаимоотношений предпринимателей и наемных рабочих. Они сформировались позднее других предпринимательских организаций, а именно в годы первой российской революции 1905–1907 гг.

Эти организации, появившиеся в сложный исторический период, вызвали неоднозначное отношение как со стороны правительства, так и рабочих. Наиболее распространенной до сих пор остается точка зрения, характеризующая союзы как реакционные организации, возникшие в качестве ответной реакции предпринимателей на деятельность рабочих профсоюзов. Данная концепция первоначально изложена О. А. Ерманским в ряде его статей, опубликованных в 1909–1912 гг.¹

Ерманский (псевдоним А. Гушка) – активный участник социал-демократического движения в годы первой российской революции, работал в петербургской меньшевистской организации, а после революции принял участие в подготовке издания «Общественное движение в России в начале XX века»². В этом объемном пятитомном издании, вышедшем в 1909–1914 гг. под редакцией меньшевиков Л. Мартова, П. Маслова, А. Потресова, Ерманскому принадлежит ряд глав о русской буржуазии и ее взаимоотношениях с рабо-

¹ Ерманский А. (Гушка А.) Союзы работодателей // Современный мир. 1909. № 12; Он же. Крупная буржуазия в 1905–1907 гг. // Общественное движение в России в начале XX века. Т.2. Ч.2. СПб, 1910; Он же. Представительные организации торгово-промышленного класса в России. СПб, 1912.

² Политические партии России. Конец XIX – первая треть XX вв. Энциклопедия. М., 1996. С. 202–203.

чим классом. Автор приходит к выводу, что союзы работодателей были созданы, с одной стороны, для организации прямого отпора растущему рабочему движению, а с другой — для систематического давления на органы государственной власти³.

В арсенале действий этих организаций Ерманский выделяет черные списки, систему локаутов, противостачечные фонды, фонды для покрытия убытков, справочные забастовочные бюро, вербовки штрейкбрехеров и т. п., т. е. приводит вполне конкретный перечень мероприятий, не оставляющих сомнений в реакционности намерений данных организаций.

Эта точка зрения неоднократно повторялась как в дореволюционных, так и в современных исследованиях. Принцип наступательной борьбы с рабочим движением в деятельности союзов работодателей отмечает Е. Лурье в своем исследовании, посвященном организации и организациям торгово-промышленного класса в России, изданном в 1913 г.⁴ На агрессивный, наступательный характер этих организаций указывает П. Берлин в монографии «Русская буржуазия в старое и новое время»⁵.

Приоритет противостояния рабочим в деятельности союзов отмечают и современные исследователи, в частности В. Д. Калинин⁶. При этом авторы, по сути, повторяют аргументы Ерманского, зачастую даже не ссылаясь на первоисточник.

На наш взгляд, настало время критически проанализировать данную исходную позицию. В этой связи необходимо отметить, что агрессивность в деятельности союзов совершенно не вытекала из программных установок этих организаций, а, скорее, диктовалась политической обстанов-

³ Ерманский А. Крупная буржуазия в 1905–1907 гг. С. 25, 70.

⁴ Лурье Е. С. Организация и организации торгово-промышленных интересов в России. СПб., 1913. С. 166.

⁵ Берлин П. А. Русская буржуазия в старое и новое время. М., 1922. С. 258.

⁶ Калинин В. Д. Организации предпринимателей России (XIX – нач. XX вв.). М., 1993. С.49.

кой периода первой российской революции, и по мере того как снижалось число стачек и количество бастующих, союзы начинали заниматься своей привычной деятельностью, на что справедливо указывалось в докладе одной из крупнейших организаций данного типа – Совета Общества заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района.

Критически оценивая точку зрения Ерманского на деятельность союзов работодателей, отметим вынужденный характер реакционных действий этих организаций в период 1905–1907 гг., что объясняется не только размахом рабочего движения, но и его агрессивным характером. В этой связи вызывает интерес статья Б. Горева, опубликованная в 1910 г. в упоминавшемся выше издании «Общественное движение в России в начале XX века». Статья посвящена исследованию анархистского террора в годы первой российской революции. Автор, анализируя деятельность анархистов в рассматриваемый период, приводит примеры многочисленных случаев так называемого экономического террора, который весной–летом 1906 г. получил чрезвычайно широкое распространение в стране⁷. В этой связи упоминаются Крым, важнейшие города Кавказа, Урал, Прибалтика, Украина, ряд городов средней России.

Суть экономического террора заключалась в том, чтобы «напуганные убийствами и угрозами фабриканты уступали требованиям стачечников». В качестве характерного примера автор называет стачку пекарей в Варшаве летом 1906 г., во время которой анархисты взрывали печи, обливали тесто керосином и т.п. В результате испуганные хозяйева уступили.

Второй интересный документ в подтверждение данного тезиса – это докладная записка Совета Общества заводчиков и фабрикантов по поводу Лодзинских беспорядков, составленная в 1906 г. Авторы записки указывают, что «вследствие постоянных волнений рабочих в Лодзинском

⁷ Горев Б. И. Аполитические и антипартийные группировки // Общественное движение в России в начале XX века. Т.3. Кн.5. СПб., 1910. С.479.

фабричном округе, продолжавшихся почти беспрерывно в течение около 2 лет и сопровождавшихся требованиями увеличения заработной платы, изменения условий труда, постоянными забастовками и нередко убийствами лиц, принадлежащих к фабричной администрации, некоторыми из местных фабрикантов были предприняты ответные меры, в частности увольнения рабочих».

Предприниматели вынуждены были принимать ответные меры в условиях, когда правительство бездействовало или было неспособно навести порядок. В этой связи представляет интерес замечание известного исследователя московского купечества П. А. Бурышкина, который прямо указывает на чисто профессиональный характер союзов работодателей на примере Общества заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района. «Эта организация, — подчеркивает П. А. Бурышкин, — появилась после событий 1905 г. и носила резко подчеркнутый профессиональный характер. Целью ее была защита интересов промышленности и торговли, с одной стороны — против правительства, с другой — против рабочих»⁸.

Подобную точку зрения разделяет Ф. Дан, который, характеризуя становление и деятельность Государственной и местных дум после опубликования Манифеста 17 октября 1905 г., указывает на тот факт, что «промышленники и торговцы колеблются между желанием оградить свои непосредственные интересы, хотя бы за счет правительства, и начинающим возникать сознанием политического антагонизма своего с революционным движением пролетариата. Они, с одной стороны, идут за казной в деле объявления локаута, а с другой, обращаются к премьер-министру (имеется в виду С. Ю. Витте) с целью настоять перед правительством на уступке требованиям стачечников, как это было во время забастовки почтово-телеграфных служащих»⁹.

⁸ Бурышкин П. А. Москва купеческая. М., 1991. С.241.

⁹ Дан Ф. Очерк политической эволюции буржуазных элементов городского населения // Общественное движение в России в начале XX века. Т.2. Ч.2. СПб., 1910. С.122.

Таким образом, можно сделать вывод, что реакционность союзов работодателей, их политизированность были вызваны революционной ситуацией, а главное – отсутствием рабочего законодательства.

После окончания революции и снижения размаха забастовочного движения союзы начинают более последовательно заниматься чисто профессиональными вопросами. Так, в докладе о деятельности за 1909 г. Совета Общества заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района прямо указывается на то, что наибольшее внимание уделялось общепромышленным вопросам, касающимся фабричного законодательства, деятельности фабричной инспекции, врачебной помощи, организации юридической консультации для промышленников, таможенных реформ, изыскания совместных мер по защите от чрезвычайного увеличения неплатежей и вообще формированию реальной промышленной политики. Однако эта сторона деятельности союзов работодателей менее всего отражена в литературе и требует дальнейшего изучения, прежде всего на базе архивных источников.

Подводя итоги, необходимо отметить, что создание союзов работодателей стало ответной реакцией, может быть, несколько запоздалой, на размах рабочего движения в начале XX века и ставило своей целью решение вопросов рабочего законодательства и промышленной политики. Однако в силу ряда причин (невнимание правительства и Государственной думы к рабочему вопросу в условиях реализации Столыпинской аграрной реформы, противоречивость правительственной политики по отношению к представительным организациям предпринимателей) не удалось создать цельную систему взаимоотношений рабочих и работодателей, позволявшую безболезненно решать конфликты, возникавшие на профессиональной основе.



Финансовые потоки внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия)

Т. Н. ГАВРИЛЬЕВА,
кандидат экономических наук,
зав. сектором региональной финансовой политики,
Н. В. БОЧКАРЕВ,
научный сотрудник,
Институт региональной экономики Республики Саха (Якутия),
Якутск

Региональные отделения федеральных внебюджетных фондов, аккумулирующие значительные финансовые ресурсы для реализации социальных обязательств государства, являются специфическими финансовыми институтами. В зависимости от демографической ситуации, структуры занятости, состояния фондов социальной сферы и ряда других показателей состояния экономики каждого конкретного субъекта Федерации роль финансовых потоков внебюджетных фондов и их воздействие на динамику региональной экономики могут в значительной степени варьировать.

Введение единого социального налога приведет к существенным изменениям в структуре финансовых потоков регионов России.

Проанализируем структуру и направления использования средств внебюджетных институтов, функционирующих на территории Республики Саха (Якутия) в рамках российского законодательства. Внешнебюджетные институты – это Департамент пенсионной службы, Территориальный фонд обязательного медицинского страхования, Департамент занятости населения при Министерстве труда и социальной защиты населения и Фонд государственного социального страхования Республики Саха.

© ЭКО 2000 г.



В отличие от источников бюджетных фондов Республики Саха, созданных при финансовом участии правительства республики, финансовая база этих основных институтов определяется российским нормативно-правовым законодательством, объективно встроена в финансовую систему региона. (Мы не будем рассматривать деятельность целевых Территориального дорожного фонда и Фонда воспроизводства минерально-сырьевой базы, финансовые основы которых также определяются федеральным законодательством, поскольку по существующей в республике практике они отражаются в региональной бюджетной системе. Так, инвестиции Территориального дорожного фонда входят в число источников бюджета развития республики.)

Обязанность внебюджетных фондов заключается в реализации социальных функций государства – пенсионном, медицинском и социальном обеспечении населения. В условиях становления рыночной системы эти государственные институты, по сути, исполняют роль фондов общественного потребления, существовавших во времена плановой системы. В те времена при относительно небольшом размере заработной платы (по оценкам экспертов, ее доля в прибавочном продукте не превышала 15–20%) стабильные социальные гарантии государства являлись своеобразной компенсацией, способом увеличения реальных доходов населения. Бесплатное образование и здравоохранение, гарантированная занятость, стабильные пенсии и социальные дотации считались одним из главных экономических достижений социализма.

Социальная однородность общества, предполагающая равный доступ к социальным гарантиям государства, объективно не адекватна рыночным отношениям. Поэтому перевод на рыночную форму организации экономики в России потребовал пересмотра сути, форм, способов предоставления социальных гарантий.

И эти изменения действительно институциональны.

Во-первых, новая нормативно-правовая база внебюджетных фондов четко регламентирует отношения между государством как ключевым субъектом этого процесса и

непосредственными потребителями социальных благ. Размеры отчислений и страховых выплат с фонда оплаты труда и заработной платы, составляющих доходную базу рассматриваемых внебюджетных фондов, стали прозрачны.

Во-вторых, происходит постепенный отход от уравнительного принципа потребления социальных благ. В частности, стратегия долгосрочной пенсионной реформы в России подобна тому способу, которым формировалась мировая накопительная система пенсионного обеспечения. Через 15–20 лет размер пенсии будет определяться не трудовым стажем и размером заработка по последнему месту работы, как сейчас, а размером накопленных каждым работником за свою трудовую жизнь пенсионных взносов. Для этого уже введены персональные пенсионные свидетельства.

Вместе с тем переход на иные принципы организации национальной экономики сопровождается возникновением ряда острых проблем, непосредственно влияющих на социальные отношения и эффективность работы внебюджетных фондов:

- «сжатие» объема доходов системы социальных гарантий наряду с общим, физическим сокращением массы государственных финансов, а значит, и сворачивание ряда социальных программ;
- появление «ущемленных поколений» – возрастных слоев населения, которые вследствие медленной институализации структурных реформ не могут претендовать в полном объеме на социальные гарантии государства;
- ухудшение управляемости и снижение надежности всей внебюджетной системы.

Денежные ресурсы рассматриваемых внебюджетных фондов и бюджета Республики Саха составляют основную массу государственных финансов региона, которая зависит от динамики, положительного или отрицательного прироста государственных активов. На внебюджетные фонды республики приходится от 26,6 до 39,8% всей массы государственных финансов региона (табл. 1).

Концентрация значительных финансовых средств во внебюджетной системе накладывает отпечаток на экономическую ситуацию в регионе.

**Доходы внебюджетных фондов Республики Саха
(Якутия) в 1998–1999 гг., млн руб.**

Показатель	1998		1999	
	план	факт	план	факт
Всего доходов	5124,4	4212,4	7158,7	7552,4
<i>В том числе:</i>				
Департамент пенсионной службы	3838,8	3104,9	5448,9	5564,1
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	501,1	444,9	640,9	750,1
Фонд занятости населения	163,9	158,3	246,5	261,7
Фонд государственного социального страхования	620,6	504,3	822,4	976,5
Оценка доли внебюджетных фондов в государственных финансах, %	43,6	44,9	39,1	37,9

Источники: Финансовые отчеты и данные бухгалтерских балансов внебюджетных фондов за 1998–1999 г.; Социально-экономическое положение РС(Я), январь–декабрь 1999 г. Госкомстат РС(Я); Проект Государственного бюджета РС(Я) на 1999 г. Якутск, февраль 1999 г.

Во-первых, хотя руководство внебюджетных фондов формально не зависит от регионального правительства, при формировании доходов и расходов бюджета республики учитываются динамика финансовых показателей внебюджетных фондов, их компенсационная нагрузка.

Ряд этих институтов за счет собственных средств реализуют региональные социальные программы, в частности, программу «Молодежная практика», реализованную Фондом занятости Республики Саха (Якутия) в 1998–1999 гг. В доходной части бюджета республики на 1999 г. были отражены целевые, предназначенные на выплату 70-кратного размера минимальной оплаты труда по рождению ребенка, средства Фонда социального страхования. Периодически издаются указы президента Республики Саха (Якутия) по выплате разовых пенсионных пособий ветеранам войны, должителям за счет средств Департамента пенсионной службы и т. д., на которые предусматриваются отчисления

из бюджета. Кроме того, распространена практика кредитования внебюджетными фондами государственных финансовых органов республики. Таким образом, взаимодействие между органами государственного управления и внебюджетными институтами республики в реализации региональной экономической политики весьма ощутимо.

Во-вторых, высокая доля средств внебюджетных фондов в общей массе государственных финансов региона наряду со значительными социальными расходами бюджета республики, предопределенными высокой численностью бюджетных служащих (более 60% всех занятых в экономике), активной социальной направленностью инвестиционной политики, слабо стимулируют реформу реального сектора экономики. Анализ структуры расходов внебюджетных фондов показывает, что их деятельность объективно имеет компенсационный, а не инновационный, нацеленный на разрешение тех или иных структурных проблем, характер. Объем социальной нагрузки на государственные финансы региона в совокупности, т. е. внебюджетные фонды и бюджет республики, оценивается в 80–90% от размера расходов.

В-третьих, деятельность самих внебюджетных фондов предопределяется региональными особенностями экономики. Например, значительный объем взносов, собираемых Департаментом пенсионной службы¹, объясняется относительно высоким уровнем заработной платы. Кроме того, на фоне старения населения России, и, следовательно, повышения пенсионной нагрузки на каждого работающего, ситуация в республике выглядит благополучной: доля пенсионеров в численности трудоспособного населения составляет около 33%. Сложившаяся практика выезда за пределы республики вышедших на пенсию некоренных жителей привела к тому, что объем доходов департамента постоянно превышает расходы по выплата пенсий и пособий, установленные федеральным законо-

¹ По данным Госкомстата Республики Саха (Якутия), в 1996 г. фондом использовано всего 77,5%, в 1997 г. – 66,7%, в 1998 г. – 64,3%, за 9 мес. 1999 г. – 46,5% полученных доходов.

дательством. Этим обусловлены повышенный по сравнению с другими регионами РФ уровень доходов фонда и отсутствие долгов по выплате пенсий.

Вместе с тем в деятельности фондов Республики Саха встречается и нецелевое использование финансовых ресурсов.

Например, в 1998 г. на содержание дирекции и филиалов Фонда занятости было израсходовано 20669,8 тыс. руб. (105,1% к плану), что на 1113,1 тыс. руб. больше средств, выделенных на специальные программы занятости: организацию рабочих мест, занятости молодежи, поддержку предпринимательства, общественных работ, трудовую реабилитацию инвалидов. При этом объем финансирования непосредственных обязанностей фонда составил 79% от плана. В целом по внебюджетным фондам в 1999 г. среднемесячный оклад одного работника был на 54% выше средней заработной платы на крупных и средних предприятиях всех отраслей экономики².

Очевидно, что функционирование социальных внебюджетных фондов как автономных финансовых институтов приводит к росту совокупных административных издержек (табл. 2).

Таблица 2

Административные расходы внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия) в 1998–1999 гг., млн руб.

Фонд	План		Факт		Удельный вес в общих расходах, %	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999
Пенсионный	64,2	129,3	112,2	156,4	5,6	6,4
Обязательного медицинского страхования	10,5	159,9	137,8	16,4	3,2	2,3
Социального страхования	19,0	18,4	14,5	–	2,9	2,6*
Занятости	19,7	24,2	20,7	23,6	13,0	9,0

* Приведен показатель, указанный в бюджете фонда на 1999 г.

Источник: Отчеты об исполнении бюджетов внебюджетных фондов за 1998–1999 г.

² Источник: Социально-экономическое положение РС (Я) в январе–декабре 1999 г. Госкомстат Республики Саха (Якутия).

По сравнению с 1998 г. в 1999 г. в связи с существенным ростом номинальной заработной платы работающих в республике значительно возросли доходы внебюджетных фондов, в целом улучшилась ситуация со сбором страховых платежей. Соответственно росту доходов возросли и социальные расходы фондов. Темп роста расходов Департамента пенсионной службы в 1999 г. по отношению к 1998 г. составил 146,8%, Фонда обязательного медицинского страхования – 110,2%, Фонда социального страхования – 98,1%, Фонда занятости – 106,2%.

Анализ финансовых потоков внебюджетных фондов как одного из самых важных и значимых **источников перераспределения государственных доходов** должен быть комплексным. Именно этому служит методика сибирской экономической школы³.

На основе этой методики проведен анализ первичной финансовой отчетности за 1998–1999 гг. внебюджетных фондов как самостоятельных подсистем государственных финансов региона. В результате были получены балансы капитала и балансы бюджетов (финансовых потоков) социальных внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия) (табл. 3–5).

В 1997–1999 гг. в динамике баланса капитала трех фондов (данные по Департаменту пенсионной службы отсутствуют) имели место следующие устойчивые тенденции:

- ежегодный прирост на 35% материальных активов, включающих основные средства, незавершенное строительство и запасы;
- более высокие темпы прироста собственного капитала по сравнению с «инфляционным» увеличением материальных активов (имеется в виду ежегодная переоценка): «опережение» составляет от 5 до 6 раз;
- низкий размер финансовых пассивов, или своеобразных финансовых долгов (кредиторская задолженность, заемные средства, прочая задолженность) у Фонда обязательного медицинского страхования и сбалансированность значительных по объему активов и пассивов у других внебюджетных фондов;

³ См.: Гранберг А. Г., Суслов В. И., Суспицын С. А. Подходы к анализу финансового положения регионов и их финансово-экономических отношений с федеральным центром // Регион: экономика и социология. 1996. № 4.

Баланс капитала внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия) в 1997–1999 гг., тыс. руб.

Показатель	Фонд			Сводный баланс
	социального страхования	занятости	обязательного медицинского страхования	
1997 г.				
Материальные активы	-18646,2	-35235,9	-2129,5	-56011,6
<i>Финансовые активы-пассивы</i>				
деньги и вклады	-297361,4	-35244,9	-62944,9	-395551,2
кредиты	304566,4	25587,9	3010,1	333164,4
права собственности	0	-4439,2	0	-4439,2
Собственный капитал	11441,2	49332,1	62064,3	122837,6
Баланс	0	0	0	0
1998 г.				
Материальные активы	-2103,7	-51856,1	-6577,7	-60537,5
<i>Финансовые активы-пассивы</i>				
деньги и вклады	-405276,5	-46061,4	-51368,9	-502706,8
кредиты	394893,4	42800,5	546,2	438240,1
права собственности	0	-10510,4	0	-10510,4
Собственный капитал	12486,8	65627,4	57400,4	135514,6
Баланс	0	0	0	0
1999 г.				
Материальные активы	-10162,3	-76710,6	-8061,0	-94933,9
<i>Финансовые активы-пассивы</i>				
деньги и вклады	-526996,8	-70868,0	-97670,2	-695535,0
кредиты	390442,3	32866,5	639,6	423948,4
права собственности	0	-10945,4	0	-10945,4
Собственный капитал	146716,8	125675,5	105091,6	377483,9
Баланс	0	0	0	0

Источник: Рассчитано по бухгалтерским балансам внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия) за 1997–1999 гг.

**Баланс бюджетов (финансовых потоков)
внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия)
в 1998 г., тыс. руб.**

Показатель	Фонд обязатель- ного медицин- ского страхо- вания	Департа- мент пенсион- ной службы	Фонд зая- тости	Фонд соц. страхо- вания	Итого- вое сальдо
Продукция и услуги					0
Оптовый оборот, текущие расходы на содержание аппарата	-10330,4	-145369	-20669,9	-40118,1	-216487
Розничный оборот					0
Капитальные вложения	-3500	0	-6018	-9564,6	-19083
Экспорт минус импорт	0	0	0	0	+
Взносы населения во внебюджетную систему РС (Я)	0	11050	0	0	11050
Государство					
Налоги, выплачи- ваемые из себе- стоимости, или страховые взносы, иные доходы	404650,8	1392371	146920,3	490014,2	2433957
Налоги, выплачи- ваемые из прибыли	0	0	0	0	-
Дотации	0	-1813613	-73422,8	-349842,6	-2236878
Инвестиции	-414466	-36211	-34772,4	-89550,8	-575001
Банковско-финансовая система					
Чистые активы	21673,7	571686	-13492,1	-994,7	578873
Проценты	1972	20085	1454,9	56,6	23568
Баланс	0	0	0	0	0

**Баланс бюджетов (финансовых потоков)
внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия)
в 1999 г., тыс. руб.**

Показатель	Фонд обязатель- ного медицин- ского страхо- вания	Департа- мент пенсион- ной службы	Фонд заян- тости	Фонд соц. страхо- вания	Итого- вое сальдо
Продукция и услуги					0
Оптовый оборот, текущие расходы на содержание аппарата	-15891,8	-162632,7	-23565,1	-47846,6	-249936
Розничный оборот					0
Капитальные вложения	0	-30139,3	-6358,4	-19906,3	-56404
Экспорт минус импорт	0	0	0	0	+
Взносы населения во внебюджетную систему РС (Я)	0	14114	0	0	14114
<i>Государство</i>					
Налоги, выплачи- ваемые из себе- стоимости, или страховые взносы, иные доходы	739588,8	2739916,5	247708,2	794479,8	4521693
Налоги, выплачиваемые из прибыли	0	0	0	0	-
Дотации	0	-2753437,3	-109645,3	-462250,8	-3325333
Инвестиции	-712685,9	-49962	-75247,1	-164319,1	-1002214
<i>Банковско-финансовая система</i>					
Чистые активы	-11244,1	242140,8	-33459,5	-100165,7	97272
Проценты	233	0	567,2	8,7	809
Баланс	0	0	0	0	0

- стабильная динамика таких активов, как «права собственности», т. е. собственности на активы других экономических субъектов; в данном случае это – пакеты акций ОАО «Якутуглестрой», АО «Железные дороги Якутии» и АО «Туймаада Даймонд» у Фонда социального страхования.

Анализ баланса финансовых потоков, доходов и расходов внебюджетных фондов Республики Саха (Якутия) в 1998–1999 гг. позволяет сделать следующие выводы.

□ Вследствие роста дебиторской задолженности, т. е. долгов предприятий, денежных средств, нормированных страховых запасов и остатков, у Фонда занятости и Фонда социального страхования республики наблюдается устойчивая тенденция к увеличению чистых активов, которые в последующие периоды могут рассматриваться как дополнительные источники доходов. У Фонда обязательного медицинского страхования эта динамика нестабильна. Если в 1998 г. возврат накопленной дебиторской задолженности был использован как дополнительный источник дохода, то в 1999 г. этот долговой вид активов вырос. У Департамента пенсионной службы финансовые активы в структуре расходов и доходов стабильно положительны.

□ Целевые социальные расходы всех внебюджетных фондов условно были разделены на «дотации», в данном случае под ними понимаются прямые денежные выплаты населению, и «инвестиции», т. е. финансирование различных социальных программ, направленных на создание новых рабочих мест, повышение спроса на продукцию и услуги иных субъектов экономики; вложения в образование, подготовку и переподготовку кадров. Расходы Фонда обязательного медицинского страхования, например, полностью относятся к инвестициям. У Фонда занятости соотношение между дотациями и инвестициями в среднем составляет 64 и 36% с тенденцией к росту расходов на реализацию активной политики занятости. У Фонда социального страхования – 77 и 23%, у Департамента пенсионной службы – 98 и 2%, что подтверждает объективность компенсационного, а не инновационного, или структурного, характера деятельности двух последних фондов.

□ Доля в общих доходах такого источника дохода, как «проценты», или сальдо процентов и дивидендов, полученных по финансовым активам и выплаченным по финансовым пассивам, составляет не более 0,01–0,02%. Это – свидетельство низкой активности финансовых служб фондов в размещении и обороте временно свободных денежных средств, отсутствия надежных финансовых инструментов на региональном фондовом рынке.

Расходы на текущее содержание и капитальные вложения в собственные основные средства рассматриваемых внебюджетных фондов в 1998 г. составили 7,7%, в 1999 г. – 6,6%, что подтверждает приведенные в табл. 2 данные.

□ Расчет совокупного сальдо отношений с федеральными внебюджетными фондами показывает, что объем «вывоза» финансовых средств из региона по этим каналам стабильно превышает объем «ввоза». В 1998 г. сальдо составило 145,5 млн руб., в 1999 г. – 568,6 млн руб.; 95–96% этих средств приходится на перечисление в Пенсионный фонд России сверхнормативных остатков Департамента пенсионной службы, остальное – нормативные перечисления Фонда обязательного медицинского страхования и Фонда занятости. Безвозмездные отношения Фонда государственного социального страхования Республики Саха (Якутия) с федеральным центром отсутствуют.

Анализ динамики капитала и баланса финансовых потоков только ряда внебюджетных фондов не позволяет получить точную оценку роли этих фондов в региональной экономике. Чтобы систематизировать потоки расходования государственных средств и получить объективную оценку государственного капитала Республики Саха (Якутия), необходима структуризация всей системы государственных финансов Якутии. Наличие большого числа финансовых агентов государства, собственных внебюджетных фондов республики, прогосударственных банков и фондовых институтов предопределяет актуальность такой задачи.



ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

становления рынка

производных

финансовых

инструментов

в России

Н. А. ВЫСОЧКИНА,
Новосибирский государственный университет

В мировой практике торговли производными (вторичными) финансовыми инструментами (деривативами¹) наиболее распространены фьючерсы, форварды и опционы (фьючерсные, форвардные и опционные контракты). В России, где финансовый рынок только зарождается, рынок производных финансовых инструментов наименее развит. Отсутствует отлаженная инфраструктура, нет опыта у операторов рынка, недостаточна и законодательная база.

Экономическая функция рынка производных финансовых инструментов заключается в том, что стороны, например фьючерсного контракта, понижают свои риски, страхуют их. В результате функционирования рынка фьючерсных контрактов движение цен становится менее неопределенным. При этом необходимо учитывать, что риски внутренне присущи экономике.

¹ Дериватив – от англ. derivative – производная.



Потенциал российского срочного рынка очень велик. Однако реализовать этот потенциал можно только при снижении системных рисков, в частности, риска неисполнения обязательств участниками торговли. В России потерпели крах биржевые площадки из-за неисполнения условий контрактов операторами рынка. Можно вспомнить биржевые кризисы на Московской товарной бирже в 1995 г., Российской бирже в 1998 г. После кризиса августа 1998 г. большинство российских бирж, проводивших фьючерсные, форвардные и опционные торги, либо прекратили свое существование, либо перестали осуществлять торговлю производными инструментами. Осталось лишь несколько торговых площадок, где ведутся фьючерсные и опционные торги, – это Санкт-Петербургская фьючерсная биржа, Биржа опционов и фьючерсов (Санкт-Петербург). При этом до сих пор остается неясным вопрос, не умрет ли срочный рынок вообще.

Фьючерсы как вид сделок

В Гражданском кодексе РФ не указан такой тип договора, как фьючерс. Законодательное определение фьючерса дано в законе РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» от 24 июля 1992 г. Согласно ст. 8 этого закона фьючерсной сделкой на товарной бирже является «взаимная передача прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара». В этом законе введено и понятие фьючерса: фьючерс – это отдельный самостоятельный договор, «предшествующий договору (стандартному контракту) купли-продажи товара», т. е. фьючерс – это не сделка купли-продажи товара, и, стало быть, здесь не происходит реализации товара как такового.

Определение фьючерсов на фондовом рынке дано в п. 1.2 «Положения об условиях совершения срочных сделок на рынке ценных бумаг», утвержденного постановлением ФКЦБ РФ № 33 от 14 августа 1998 г. Там указано, что фьючерс – это «договор купли-продажи базового актива (договор на получение денежных средств на основании из-

менения цены базового актива) с исполнением обязательств в установленную дату в будущем, условия которого определены Спецификацией² организатора торговли».

Участники торговли согласно данному постановлению ФКЦБ могут заключать фьючерсные контракты как за свой счет, так и за счет клиентов. При этом клиент, давая заявку брокеру на совершение сделки, должен ознакомиться со специальным информационным письмом организатора торговли по поводу риска фьючерсных операций.

В названном постановлении ФКЦБ допускаются две трактовки фьючерса – как срочной сделки купли-продажи и как «договора на получение денежных средств на основании изменения цены базового актива» (видимо, в первом случае имеются в виду поставочные фьючерсы, а во втором – расчетные, хотя в тексте прямо этого не сказано). Здесь под поставочными фьючерсами подразумеваются сделки, предполагающие реальную поставку товара (базового актива), а под расчетными – сделки на разницу курсов базового актива, предполагающие выплату денежного эквивалента. При этом следует заметить, что расчетные фьючерсные контракты по своей природе более универсальны, так как существует определенный ряд базовых активов, реальная поставка которых затруднена в рамках одного организатора торговли или невозможна вообще.

Надо отметить, что в российском законодательстве существуют понятия, соответствующие расчетному фьючерсу (поставочного фьючерса не существует) и поставочного форварда (расчетного форварда не существовало до 26 декабря 1996 г.). Первое упоминание о расчетном форвардном контракте содержится в Письме Центрального банка РФ от 23 декабря 1996 г. № 382 «О Дополнении к Инструкции Банка России от 22 мая 1996 г. № 41»). Он описывается как «конверсионная операция, представляющая собой комбинацию двух сделок: валютного форвардного контракта и обязательства по проведению встречной сделки на дату исполнения форвардного контракта по текущему валютному курсу». С точки зрения практической реализации расчетный форвард представляет собой форвардный контракт без поставки базового актива. Такое новшество в законодательстве, как расчетный форвардный контракт, по моему мнению, является абсурдным, ибо оно по экономическому содержанию тождественно введенному федеральным законом «О товарных биржах и биржевой торговле» понятию фьючерса.

В ст. 2 п. 4 закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» определения фьючерса нет, но есть термин «прибыль от купли-продажи фьючерсных контрактов», которая подсчитывается как разница между «ценой приобретения» и «ценой реализации» фьючерса за минусом накладных расходов по купле-продаже, т. е. неявно фьючерс здесь понимается как некий вид имущества, который можно купить или продать.

² Под спецификацией здесь понимается описание стандартных условий фьючерса, объявленное организатором торговли.

Однако считать фьючерс видом сделки купли-продажи или видом имущества вряд ли правомерно, фьючерс скорее можно считать отдельным самостоятельным видом гражданско-правовых сделок, который хотя и не предусмотрен ГК РФ, но и не запрещен им.

Расчетный фьючерс не является сделкой купли-продажи, потому что изначально не предполагает никакой поставки товара. Поставочный фьючерс не является срочной сделкой купли-продажи в чистом виде. Надлежащее исполнение сделки купли-продажи – это поставка и оплата товара либо обратная (встречная) сделка³, т. е. если не будет заключена обратная сделка (что на практике бывает довольно редко), только тогда фьючерс исполняется поставкой. Договор купли-продажи подобной оговорки не предусматривает.

Кроме того, существенное условие фьючерса – уплата вариационной маржи (в том числе продавцом в адрес покупателя). Вариационная маржа по фьючерсу не имеет прямой связи с оплатой товара покупателем и не применяется в обычных сделках купли-продажи. Это еще один аргумент в пользу того, чтобы считать фьючерс не разновидностью купли-продажи, а отдельным видом сделок.

Фьючерс не является также объектом имущества. К имуществу согласно ст. 128 ГК РФ относятся вещи (в том числе деньги и ценные бумаги), а также имущественные права. Фьючерс – это сделка, контракт. А сделки по ст. 153 ГК РФ – это действия граждан или юридических лиц, которые создают, изменяют или прекращают гражданские (в том числе имущественные) права и обязанности.

Фьючерс создает имущественные права, но сам как таковой имущественным правом и, стало быть, имуществом, не является. Поэтому выражения «продать фьючерс», «купить фьючерс», «продавец фьючерса», «покупатель фьючерса» – не более чем условные термины.

Согласно Письму Комиссии по товарным биржам при ГКАП № 16-151/АК от 30 июля 1996 г. имущественные права, т. е. стандартные (фьючерсные) контракты, являются предметом фьючерсных сделок.

Таким образом, анализ правовой природы фьючерса позволяет говорить о том, что это особый вид гражданско-правовых сделок.

Соотношение срочных сделок и предварительного договора. Фьючерсные договоры можно было бы отнести к такой правовой категории, как предварительный договор, если бы не следующие обстоятельства.

³ Обратная (встречная) сделка в системе биржевых торгов – сделка, влекущая противоположные обязательства для ее сторон по тому же базовому активу, и, следовательно, позволяющая прекратить взаимные обязательства сторон зачетом в рамках ст. 410 ГК РФ.

Согласно п. 1 ст. 429 ГК РФ по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг на условиях, предусмотренных договором (в терминологии ГК – «основной договор»).

Предметом предварительного фьючерсного договора, таким образом, будет являться заключение сторонами в будущем договора на перечисленные вариационной маржи.

П. 3 ст. 429 ГК предъявляет к предварительному договору требования – он должен содержать условия, позволяющие установить предмет, а также другие существенные условия основного договора. При заключении фьючерсной сделки невозможно определить, кто, кому и в каком объеме должен перечислять вариационную маржу. Однако предварительный договор может быть составлен таким образом, что эти неизвестные данные будут зафиксированы в нем в виде «порядка их определения», как это принято в законодательной технике. И поскольку основной договор будет заключаться в день «исполнения» фьючерсной сделки, для него достаточно устной договоренности сторон.

Минус этого варианта заключается в необходимости повторного согласования сторонами условий сделки в день исполнения (имеется в виду заключение основного договора).

Наконец, в случаях, когда сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, применяются положения, предусмотренные п. 4 ст. 445 ГК РФ о понуждении заключить договор, а также о возмещении причиненных уклонением от заключения основного договора убытков.

Фьючерсный контракт – это не предварительный договор, его предмет гораздо шире, чем просто заключение будущей сделки купли-продажи. Стороны приобретают еще много других, прямо не связанных с этим прав и обязанностей (обязанность платить вариационную маржу, право исполнить фьючерс обратной сделкой и т. д.). Поэтому фьючерсу можно дать следующее определение: **фьючерс – это сделка, по которой стороны обязуются выполнять все требования биржи по внесению депозитной и вариационной маржи и, если в течение определенного срока не будет совершена обратная сделка, обязуются заключить договор купли-продажи имущества (или произвести между собой денежные расчеты в зависимости от изменения цены базового – базисного – актива).**

Такие сделки не предусмотрены в ГК РФ, однако прямого запрета на них в законодательстве нет. Поэтому **стороны**, основываясь на положениях ст. 421 ГК РФ о свободе договора, **имеют право заключить подобную сделку.**

П. 2 ст. 421 ГК РФ гласит, что «стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иным нормативными актами».

Срочные сделки и игры, пари

Существует мнение, что фьючерсные, форвардные и опционные сделки – это чистые (абсолютные) пари на предмет движения, например, курсов ценных бумаг, по которым платежи происходят ежедневно до истечения срока исполнения либо продажи фьючерсов или нейтрализации коротких позиций длинными⁴ (и наоборот).

Само пари заключается в следующем: одна сторона фьючерсного, форвардного либо опционного контракта уверяет другую, что на определенную дату или в течение определенного периода времени расчетная цена будет выше такого-то размера, другая же считает, что ниже. Соответственно, после наступления оговоренного срока выявляется проигравшая сторона, которая и перечисляет вариационную маржу.

К этому варианту стоит отнестись особенно осторожно, необходим глубокий анализ гражданско-правового регулирования игр и пари в ГК РФ.

Ст. 1062 ГК РФ устанавливает, что **требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них, не подлежат судебной защите**, за исключением требований лиц, принявших участие в пари под влиянием обмана, насилия, угрозы или злонамеренного соглашения их представителя с организатором игр и пари, а также требований, предусмотренных в п. 5 ст. 1063 ГК РФ.

В соответствии со ст. 1063 ГК РФ отношения между организаторами лотерей, тотализаторов (взаимных пари) и дру-

⁴ Согласно п. 1.2.3., 1.2.4. Положения о порядке расчетов кредитными организациями размера рыночных рисков Центрального банка РФ от 24.09.99 г. № 89-П «Длинная позиция кредитной организации по финансовому инструменту – купленный финансовый инструмент (требование на продажу кредитной организации финансового инструмента). Короткая позиция кредитной организации по финансовому инструменту – проданный финансовый инструмент (обязательство кредитной организации по продаже финансового инструмента)».

гих основанных на риске игр – Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, лицами, получившими от уполномоченного государственного или муниципального органа разрешения (лицензии), – и участниками игр **основаны на договоре**. Предложение о заключении договора, предусмотренного п. 1 данной статьи, должно включать условия о сроке проведения игр и порядке определения выигрыша и его размере. В случае отказа организатора игр от их проведения в установленный срок участники игр вправе требовать от их организатора возмещения понесенного из-за отмены игр или переноса их срока реального ущерба.

Лицам, которые в соответствии с условиями проведения лотереи, тотализатора или иных игр признаются выигравшими, должен быть выплачен организатором игр выигрыш в предусмотренных условиями проведения игр размере, форме (денежной или в натуре) и срок, а если срок в этих условиях не указан, не позднее десяти дней с момента определения результатов игр. В случае неисполнения организатором игр указанной обязанности участник, выигравший в лотерее, тотализаторе или иных играх, вправе требовать от организатора игр выплаты выигрыша, а также возмещения убытков, причиненных нарушением договора со стороны организатора.

По своей конструкции алеаторные (т. е. рисковые) договоры – разновидность условных сделок. Как и в иных условных сделках, возникновение прав и обязанностей поставлено здесь в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит ли оно.

В ст. 1062 ГК РФ не раскрывается понятие игр и пари. В связи с этим пари определяется как договор, в котором одна сторона утверждает, а другая отрицает наличие определенного обстоятельства, наступающего независимо от них.

Из ст. 1062 и 1063 ГК РФ следует, что пари считаются действительными сделками только в случаях, прямо предусмотренных этими статьями (т. е. когда в отношении одной из сторон существовал обман, насилие и т. д.). Однако нормами ГК РФ о недействительных сделках определено, что

сделка может быть признана недействительной по основаниям, установленным ГК (ст. 166), в частности, если сделка «не соответствует требованиям закона или иных правовых актов», она «ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушений» (ст. 168 ГК РФ).

По моему мнению, фьючерсные, форвардные и опционные сделки не противоречат правовым нормам, а потому в силу подп. 1 п. 1 ст. 8 ГК⁵ порождают гражданские права и обязанности.

Арбитражная практика

В конце 1996 г. появилось письмо Центрального банка РФ, которое внесло неясность в толкование понятия «форвард». До этого основным отличием форвардного контракта от фьючерсных и опционных контрактов, согласно ст. 8 закона «О товарных биржах и биржевой торговле», была реальная поставка товара в рамках этого контракта: «Форвардные сделки – сделки, связанные со взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки». Там же описан и предмет форвардной сделки – «реальный товар, т.е. вещи, имеющиеся в наличии». По своей правовой природе форвардный контракт гораздо ближе, чем фьючерсный или опционный, к простым сделкам: по сроку исполнения обязательств простые сделки в отношении реального товара являются кассовыми (с немедленным исполнением), а форвардные сделки – срочными (с отсроченным сроком исполнения обязательств).

Письмо Центрального банка России от 23 декабря 1996 г. № 382 ввело понятие **расчетного форвардного контракта**, под которым «для целей данной Инструкции понимается конверсионная операция, представляющая собой комбинацию двух сделок: валютного форвардного контракта и обя-

⁵ «Гражданские права и обязанности возникают из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему».

зательства по проведению встречной сделки на дату исполнения форвардного контракта по текущему валютному курсу. С точки зрения практической реализации расчетный форвард представляет собой форвардный контракт без поставки базового актива».

Таким образом, неявно под расчетным форвардным контрактом в данном письме описан уже знакомый нам инструмент – фьючерсный контракт.

Непонятна логика законодателя при введении дополнительного инструмента, тождественного уже существующему. Видимо, здесь преследовалась цель закрепить его на нормативном уровне.

Центральный банк РФ стремился отграничить срочные валютные сделки от фондовых (например, с акциями), установив свою юрисдикцию в этой области. На практике же получилось следующее: расчетные форвардные сделки активно совершались на рынке, но когда спор по неисполнению подобного контракта доходил до суда, истцу отказывали в защите его прав из расчетного форвардного контракта на том основании, что подобная сделка является разновидностью игры и не подлежит судебной защите.

С момента выхода упомянутого письма ЦБ РФ поставочные форвардные сделки утратили свою популярность, уступив место расчетным. Одной из наиболее активных «площадок» внебиржевого рынка производных финансовых инструментов России до кризиса августа 1998 г. был Межбанковский финансовый дом.

Рассмотрение споров по указанным договорам в третейском суде показало, что ответчики, как правило, не отрицали ни факта заключения договора одного из рассматриваемых видов, ни возникновения у них обязанностей по уплате долга, однако иск не признавали и просили отказать истцам в судебной защите. При этом они ссылались на то, что в Российской Федерации правовое регулирование отношений по договору купли-продажи расчетного форвардного контракта полностью отсутствует.

По мнению ответчиков, договор купли-продажи расчетных форвардных контрактов относится к рисковым сделкам,

основанным на пари и исключающим участие сторон в наступлении события. С их точки зрения, действующее гражданское законодательство подобного рода сделки регламентирует в гл. 58 «Проведение игр и пари» ГК РФ, и в силу ст. 1062 ГК РФ требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них, не подлежат судебной защите.

Как явствует из анализа отношений сторон, между истцом и ответчиком не только нет спора о цене корпоративных ценных бумаг или иных объектов, но и наоборот, она по обоюдному согласию прямо зафиксирована в условиях расчетного форвардного контракта. В пари спорное обстоятельство является условием возникновения обязательств сторон, следовательно, пари – всегда условная сделка (сделка, совершаемая под отлагательным условием), в то время как форвардный контракт вообще и расчетный форвардный контракт в частности представляют собой срочную, а не условную сделку.

Возникает вопрос, является ли расчетный форвардный контракт сделкой, исключающей участие сторон в наступлении события (это могло бы дать основание для отнесения его к разновидности пари). При заключении условной сделки стороны не знают, наступит ли соответствующее обстоятельство, а потому исключается участие сторон в наступлении или ненаступлении данного события. В расчетном форвардном контракте вообще отсутствует спорное событие, поскольку сторонам заранее известно (и об этом между ними достигнуто соглашение), что торги состоятся на организованном рынке в точно определенный день. В этом и состоит принципиальное отличие условия в условной сделке от срока в срочной сделке.

Ссылка на то, что ни одна из сторон не может воздействовать на определение реального значения цены акций на торгах, а только констатирует факт, свидетельствует лишь о наличии в отношениях сторон предпринимательского риска, который неизбежно сопровождает любую предпринимательскую деятельность (абз. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ). Следует подчеркнуть, что речь идет именно об обычном предприни-

матерельском риске, поскольку стороны, будучи профессиональными участниками рынка ценных бумаг или валютного рынка, имеют возможность и средства с большой степенью точности прогнозировать реальную цену бумаг или валюты на торгах РТС либо ММВБ.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод о том, что **основания, позволяющие квалифицировать отношения сторон по срочным сделкам как пари, отсутствуют, следовательно, ст. 1062 ГК РФ к рассматриваемым отношениям неприменима.**

К сожалению, **арбитражная практика пошла по пути отказа в судебной защите прав и интересов сторон в отношениях, вытекающих из расчетных форвардных контрактов.**

Тем не менее я считаю, что расчетный форвардный контракт как аналог фьючерсной сделки по своей сущности является двусторонней сделкой, гражданско-правовым договором, отвечающим основным принципам гражданского права (юридическое равенство сторон, запрет злоупотребления правом и иного ненадлежащего осуществления гражданских прав, всемерная охрана гражданских прав и др.). Являясь также предпринимательским договором, расчетный форвардный контракт в полной мере отражает особенности и признаки предпринимательской деятельности, закрепленные в законе (ст. 2 ГК РФ), с точки зрения особенностей предпринимательского риска. Отказ в защите права истца следует рассматривать как нарушение основополагающих принципов гражданского права (ст. 310 ГК РФ) и действующих норм Конституции РФ.

До недавнего времени существовали различные трактовки органами суда обязательств по форвардным контрактам.

8 июня 1999 г. Президиум Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ вынес постановление № 5347/98, которое, как до сих пор считается, расставило все точки над «i».

«Москомприватбанк» обратился в арбитражный суд Москвы с иском к «Русскому банку развития» о взыскании долга по результатам взаимозачета по конверсионным сделкам.

Решением суда первой инстанции в удовлетворении иска отказано, так как сделки, заключенные между сторонами, подпадают под понятие

пари, и, следовательно, в силу ст. 1062 ГК РФ требования истца не подлежат судебной защите.

Постановлением апелляционной инстанции решение оставлено без изменения по тем же основаниям.

В протесте заместителя председателя ВАС предлагается названные судебные акты отменить, дело направить на новое рассмотрение в суд первой инстанции.

Рассмотрев протест, президиум ВАС не нашел оснований для его удовлетворения.

Как видно из материалов дела, между МКБ «Москомприватбанк» и КБ «Русский банк развития» заключено генеральное соглашение «Об общих условиях совершения валютных конверсионных сделок и по предоставлению межбанковских кредитов на внутреннем и внешнем валютных рынках Российской Федерации» (далее – соглашение). На основании данного соглашения между сторонами путем обмена документами посредством электронной связи были заключены 17 конверсионных сделок (по купле-продаже валюты) на условиях «расчетный (индексный) форвард».

В соответствии с п. 3.2 соглашения под сделками типа «форвард» понимаются конверсионные операции, дата валютирования (исполнения) по которым отстает от даты заключения сделки более чем на два рабочих дня. Предмет расчетных форвардных контрактов без права отказа определен соглашением как «перечисление курсовой разницы между курсом ММВБ рубль/доллар и курсом рубль/доллар, оговоренное в заключенном контракте».

Как следует из условий соглашения, по спорным сделкам стороны не предполагали производить фактическую передачу базового актива сделки.

Расчеты по сделкам должны были осуществляться в рублях в сумме, представляющей разницу между стоимостью базового валютного актива по изначально зафиксированному курсу и его стоимостью по курсу, определяемому в будущем периоде (сделки на разницу).

В связи с этим довод протеста о наличии у сторон по спорным сделкам обязанности осуществить реальную передачу продаваемой валюты с одновременным согласием на взаимозачет встречных обязательств не основан на материалах дела.

Заключая спорные сделки, стороны принимают на себя риски неблагоприятного для той или другой стороны изменения валютного курса. Предметом сделок является уплата сумм одной из сторон по результатам колебаний курса валют на валютном рынке.

В материалах дела отсутствуют доказательства того, что данные сделки совершались хотя бы одним из участников с какой-либо хозяйственной целью (страхование рисков по валютным контрактам, инвестициям и т. п.).

При таких условиях суд первой и апелляционной инстанций обоснованно квалифицировал заключенные сторонами сделки на разницу в качестве разновидности игровых сделок.

Действующее законодательство указанные сделки не регулирует и не содержит указаний на предоставление подобным сделкам судебной защиты.

В связи с этим, как посчитал пленум ВАС, правомерен вывод судебных инстанций о распространении на подобные сделки положений ст. 1062 ГК РФ, в соответствии с которой требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них, не подлежат судебной защите, за исключением требований лиц, принявших участие в играх или пари под влиянием обмана, насилия, угрозы или злонамеренного соглашения их представителя с организатором игр или пари, а также требований, указанных в п. 5 ст. 1063 ГК.

Поскольку наличия указанных обстоятельств, позволяющих предоставить судебную защиту, материалы дела не подтверждают, судебные инстанции обоснованно отказали в удовлетворении иска.

Учитывая изложенное, президиум ВАС постановил решение суда первой инстанции и постановление апелляционной инстанции арбитражного суда города Москвы по делу оставить без изменения, а протест — без удовлетворения.

Рассмотренное постановление, по мнению многих экономистов-практиков, имело следующее значение: **как форвардные сделки, так, по аналогии, и фьючерсные и опционные, являются играми и пари и не подлежат судебной защите.** Такой подход уже нашел подтверждение в последующих постановлениях арбитражных судов. Рассмотрим одно из них.

Сберегательный банк России в лице Карельского банка обратился с иском к ОАО «Ханты-Мансийский банк» в лице Московского филиала о взыскании курсовой разницы и штрафа на основании договора форварда на индексацию курса валюты.

По указанному договору сумма валюты составила 5 млн дол., а курс валюты на дату исполнения договора 15.09.98 г. был принят сторонами в размере 6,4360 руб. за 1 дол.

В п. 1.3 договора указано, что сумма курсовой разницы исчисляется как произведение объема валютных средств 5 млн дол. на абсолютную разницу между курсом доллара, зафиксированным на ММВБ на 15.09.98 г., и курсом доллара, установленным по данному договору.

В соответствии с условиями договора форварда ответчик обязался перечислить на счет истца сумму курсовой разницы, если курс доллара на ММВБ на дату исполнения будет выше установленного договором.

При просрочке платежа стороны предусмотрели уплату штрафа в размере удвоенной ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на момент задержки платежа, от задержанной суммы за каждый день просрочки.

Поскольку на 15.09.98 г. курс доллара США в системе электронных лотовых торгов на ММВБ по сделкам со сроком исполнения «сегодня» составил 8,2555 руб. за 1 дол., а ответчик не перечислил курсовую разницу, истец обратился с требованием о взыскании суммы курсовой разницы и штрафа на основании заключенного договора форварда.

Арбитражный суд отказал в удовлетворении иска, ссылаясь на невозможность исполнения ответчиком спорного обязательства.

В апелляционном порядке законность и обоснованность решения не проверялись.

Сбербанк России в кассационной жалобе поставил вопрос об отмене решения и просил удовлетворить иск в полном объеме. По мнению предьявителя жалобы, судом неправильно применена ст. 416 ГК РФ.

Кассационная инстанция не нашла правовых оснований для отмены обжалуемого решения.

Принимая решение об отказе в иске, суд исходил из того, что по договору стороны согласовали применение курса доллара, зафиксированного на ММВБ, поэтому истец не вправе требовать уплаты разницы курсового изменения валюты, производя исчисление из курса доллара по системе электронных лотовых торгов.

Кроме того, ссылаясь на совместное заявление правительства РФ и ЦБ РФ от 17.08.98 г. «О политике валютного курса», которым итоги торгов от 26.08.98 г. по установлению курса доллара США к российскому рублю на ММВБ были признаны несостоявшимися, а с 27.08.98 г. торги приостановлены, и руководствуясь ст. 416 ГК РФ, суд пришел к выводу, что обязательство подлежит прекращению в связи с невозможностью его исполнения.

Кассационная инстанция нашла выводы суда законными и обоснованными, ибо доводы, изложенные в кассационной жалобе, не опровергают правильность принятого решения.

Кассационная инстанция, исходя из условий, цели рассматриваемого договора, посчитала, что спорные правоотношения представляют собой рисковую сделку из пари, в силу которой ее участники обещают одному из них получить определенный выигрыш, зависящий от наступления события без вмешательства сторон.

Воспринимая негативное отношение к играм и пари, законодатель в ст. 1062 ГК РФ указал, что требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них, не подлежат судебной защите.

При таких обстоятельствах кассационная инстанция посчитала, что суд правомерно отказал в удовлетворении исковых требований, в связи с чем решение суда следует оставить без изменения.

Суд постановил: решение арбитражного суда Ханты-Мансийского автономного округа оставить без изменения, а кассационную жалобу – без удовлетворения.

В рассмотренном постановлении заложено следующее противоречие: суд, с одной стороны, обоснованно, по моему мнению, признает, что обязательство прекращается невозможностью исполнения в порядке ст. 416 ГК РФ, с другой, уже необоснованно (так как речь идет не о расчетных форвардных контрактах, а просто о форвардных) не забывает упомянуть и о негативном отношении законодателя

к играм и пари и о невозможности применения судебной защиты к указанным отношениям.

Здесь налицо ошибка в толковании нижестоящими судами постановлений вышестоящих. Президиум Высшего арбитражного суда, рассматривая упомянутый спор, **оставил все-таки некий простор для творчества в области доказывания того, что расчетные форвардные сделки подлежат судебной защите.**

Так, можно сделать вывод, что если стороны доказали наличие «какой-либо хозяйственной цели (страхование рисков по валютным контрактам, инвестициям и т.п.), то суд бы пришел к противоположному выводу и не стал бы квалифицировать форвардный контракт как пари.

Возможное развитие ситуации

В настоящий момент, по моему мнению, возможны два варианта развития рынка срочных финансовых инструментов и его нормативного обеспечения.

Первый вариант – суды будут продолжать настаивать на том, что форвардные договоры и как следствие, фьючерсные и опционные являются разновидностью пари, а споры сторон не подлежат судебной защите.

Предупредить подобные последствия решили организаторы одной из торговых площадок, в название которой вошло слово «тотализатор». Ее создатели изначально предупреждают операторов рынка, что они организуют тотализатор, т. е. взаимные пари (согласно п. 1 ст. 1063 ГК РФ), а не торговлю срочными инструментами.

В случае спора суд не сможет разрешить спор и удовлетворить требования потерпевшей стороны. Здесь уже сами участники при вступлении в правоотношения предусматривают такие способы обеспечения исполнения обязательств, которые бы позволили им в случае спорной ситуации удовлетворить свои претензии к другой стороне без обращения к третьему лицу.

В этом варианте могли бы быть и плюсы, ведь организаторам торговли для привлечения операторов рынка необ-

ходимо будет многократно усилить систему гарантий исполнения обязательств, вплоть до полного гарантийного обеспечения, что, в свою очередь, будет невыгодно операторам рынка.

Особенно запутанной ситуация станет, когда однажды при рассмотрении в суде спора по данным сделкам стороны сумеют доказать, что данные отношения защищаются в судебном порядке. Доводы могут быть следующие: в соответствии с рассмотренным выше постановлением президиума ВАС РФ, если стороны сумеют доказать, что форвардная, фьючерсная либо опционная сделка совершалась с целью хеджирования (страхования рисков) и представляют доказательство в виде, например, валютного контракта с исполнением в дату, на которую заключена срочная сделка, суд не сможет квалифицировать такую сделку как пари. Получается, таким образом, замкнутый круг, выход из которого — во **втором возможном варианте решения проблемы**.

Он заключается в совершенствовании нормативного обеспечения срочного рынка, например, издании единого нормативного акта, регулирующего отношения на срочном рынке.

Данный правовой акт должен содержать четкие определения фьючерсных, форвардных и опционных сделок. Желательно, чтобы он имел однозначное указание на то, что данные сделки не могут трактоваться как пари и подлежат судебной защите в арбитражных и третейских судах, не должен включать понятие расчетного форвардного контракта, зато он должен обязательно содержать нормы о последствиях неисполнения одной из сторон обязательств по договору. Другими словами, там должны быть указания на способы несудебной и судебной защиты, к которым могут прибегнуть операторы рынка для обеспечения своих прав. Это может быть специальный закон, например, «О срочных сделках», включающий четкие дефиниции таких понятий, как форвард, фьючерс, опцион. Возможна также разбивка понятия «опцион» на расчетный и поставочный.



Контуры социальной политики России

Целью конференции «Социальная политика накануне XXI века», состоявшейся в Москве 14–15 апреля 2000 г., стал обмен идеями в области реформирования социальной политики в России между учеными и руководителями органов власти. На конференции были обсуждены итоговые отчеты научных коллективов, выполнявших исследования в рамках программы «Социальная политика накануне XXI века», реализованной при поддержке Московского общественного научного фонда и фонда Форда.

Мы публикуем материалы конференции, в которых отражены взгляды представителей правительственных структур и руководителей исследовательских коллективов, их оценка тех или иных социальных проблем и способов их разрешения.

А. В. ШАРОНОВ,
заместитель министра экономики РФ:

Приоритеты социальной политики России

Несмотря на оживление в экономике и даже небольшой рост, говорить о долгосрочных тенденциях пока рано. Одна из главных социальных и экономических проблем – низкие реальные доходы населения, сильно ограничивающие спрос, в том числе на продукцию инвестиционных отраслей, и тормозящие экономическое развитие. Решать сугубо экономические вопросы нужно только в комплексе с совершенствованием социальной политики.

© ЭКО 2000 г.



Реальностью сегодняшнего дня стало изменение принципов финансирования социальной сферы – она все больше опирается на внебюджетные средства. Появились новые виды занятости – самозанятость, коммерция, предпринимательство и т. д. Вместе с тем наряду с психологической адаптацией населения к рынку наблюдаются снижение занятости, рост социальной напряженности, алкоголизма и наркомании, падение рождаемости, рост смертности. На фоне низкого официального уровня средней заработной платы происходят увеличение масштабов теневой экономики, рост бедности, причем это касается и занятого населения: в России сегодня более 65 млн человек живут ниже официальной черты бедности, и сохранение такого положения может иметь для страны катастрофические последствия.

Нашими главными задачами остаются стабилизация экономического положения, повышение уровня жизни и снижение числа бедных. В ближайшие годы необходимо восстановить размеры личного потребления на уровне 1991 г., повысив потребительские расходы примерно в 1,8 раза. С целью уменьшения невиданной дифференциации в доходах различных слоев населения надо добиться эффективного перераспределения средств путем жесткой бюджетной дисциплины.

Предстоит перевод жилищно-коммунального хозяйства на рыночные рельсы и его демонополизация, повышение доли оплаты жилищно-коммунальных услуг населением до 100% (сейчас на уровне чуть более 40%) при одновременном введении системы жилищных субсидий для беднейших слоев (на сегодня за ними обратились около 6% граждан, тогда как мировой опыт подсказывает, что их доля должна быть около 25%).

В области занятости идет рост спроса на рабочую силу, что связано в первую очередь с демографическими причинами; с февраля 1999 г. снижается количество безработных. Одна из главных задач – необходимо повышать размеры оплаты труда при одновременном повышении уровня пенсий.

М. В. МОСКВИНА, заместитель министра труда и социального развития РФ:

**Политика занятости:
проблемы и приоритеты**

В течение 1999 г. впервые за годы реформ на 1,8 млн человек выросла численность занятого населения, достигнув 65,1 млн; введено около 500 тыс. новых рабочих мест, на 1/3 снизилось количество административных отпусков.

Уровень официальной безработицы составляет 1,2% трудоспособного населения; в стране существует 622 тыс. вакантных рабочих мест (по нашим оценкам, это примерно 30% от реальной цифры). За минувший год Государственная служба занятости помогла найти работу более чем 3 млн граждан, 500 тыс. участвовали в общественных работах, 900 тыс. человек были охвачены системой временной занятости. Число лиц, получающих пособия по безработице, составляет 2,4 млн. В этой сфере существует ряд серьезных проблем, связанных прежде всего с большой задолженностью, она нуждается в реформировании.

Основные усилия в сфере регулирования рынка труда необходимо направить на повышение уровня занятости молодежи, и с этой целью разработан ряд конкретных программ. Серьезной проблемой остается нелегальная занятость в основном выходцев из стран ближнего зарубежья. С целью решения всех отмеченных проблем готовится новая редакция закона «О труде».

Р. И. КАПЕЛЮШНИКОВ, Москва:

**Проблема невыплат заработной платы
на российских промышленных предприятиях
(на основе неформальной статистики)**

Эмпирическую базу исследования проблемы задержек заработной платы, рассматриваемой в контексте хозяйственного поведения предприятий, составил опрос, проведенный

«Российским экономическим барометром» (РЭБ) осенью 1999 г. В нем приняли участие 200 промышленных предприятий страны.

Несмотря на определенное сокращение масштабов задержек, в сентябре минувшего года задолженность по заработной плате имели еще 47% предприятий-респондентов РЭБ. При этом на 86% участвующих в опросе предприятий приходилось когда-либо в прошлом сталкиваться с проблемой невыплат. Хронология их возникновения такова: в 1992 г. впервые столкнулись с невыплатами 10% предприятий, в 1993 г. – 5, в 1994 г. – 10, в 1995 г. – 20%. Затем скорость этого процесса замедляется: 1997 г. – 12%, 1998 г. – 6, 1999 г. – 1%.

Максимальный процент предприятий-должников (свыше 60–70%) наблюдался в 1996–1998 гг. В эти же годы наибольшим был и относительный объем невыплат, достигавший 250–300% от месячного фонда зарплаты. В 1999 г. в результате заметного улучшения общей экономической ситуации основные показатели задолженности фактически вернулись к уровню 1995 г. Невыплаты составляли относительно небольшую величину от общей задолженности предприятий. В группе с задержками зарплаты структура неплатежей выглядела следующим образом: просроченная задолженность поставщикам – 37%, банкам – 5, бюджету и внебюджетным фондам – 45, собственному персоналу – 13%.

Процесс погашения либо накопления невыплат протекает очень динамично. Так, в сентябре 1999 г. 89% предприятий сумели частично погасить имевшуюся у них задолженность по зарплате. Месячное погашение достигало 45% от имевшегося объема невыплат, тогда как накопление новой задолженности – 43%. Таким образом, произошло сокращение задолженности, хотя и крайне незначительное.

Исследование обнаружило тесную связь задолженности по зарплате с показателями эффективности работы предприятий (загрузкой мощностей, портфелем заказов, уровнем рентабельности, угрозой банкротства и т. д.), а также с состоянием платежей и взаиморасчетов (величиной деби-

торской задолженности, активностью бартерных сделок). Появление задержек сопровождается резким падением показателей использования рабочей силы и заметной активизацией натуральных выплат. В то же время не подтвердилась гипотеза, что причиной невыплат является чрезмерно высокая стоимость рабочей силы.

Подавляющее большинство менеджеров видят в проблеме невыплат серьезное препятствие для нормальной деятельности предприятий и предпринимают шаги по ее смягчению.

Издержки, связанные с невыплатами заработной платы, респонденты считали более высокими, чем издержки, которыми сопровождались их неплатежи государству, банкам или поставщикам. По их экспертным оценкам, неявная ставка процента, с которой они сталкивались при принудительном заимствовании средств у своего персонала, была положительной и достигала 8%. Это, однако, значительно ниже цены, по которой им был доступен банковский кредит (на момент опроса ставка – 30%).

Несмотря на огромный объем невыплат, работники продолжают относиться к этому достаточно терпимо. По оценкам респондентов, чтобы ситуация стала взрывоопасной, задержки в выплате зарплаты должны достигать 4–5 месяцев. В 1996–1999 гг. забастовки или угроза забастовок возникали: часто – на 4–5% предприятий, иногда – на 22, никогда – на 74% (для 1992–1995 гг. эти цифры еще скромнее). В то же время около половины предприятий-должников сталкивались в течение 1999 г. с судебными исками со стороны работников, однако число таких исков в расчете на одно предприятие оставалось незначительным.

Чаще всего ответом работников на задержки было снижение трудовой дисциплины и сокращение производительности труда.

Не подтверждается гипотеза, согласно которой невыплаты привязывают работников к их рабочим местам. По данным РЭБ, отток рабочей силы в этом случае, напротив, резко активизируется.

А. Ю. ЧЕПУРЕНКО, Т. Б. ОБЫДЕННОВА,
Российский независимый институт социальных
и национальных проблем, Москва:

**Социально-трудовые отношения
в малом предпринимательстве
и возможности государственной политики**

По данным Госкомстата России, на 1999 г. в стране было зарегистрировано около 890 тыс. малых предприятий (МП). На условиях постоянной занятости в них работали около 7,5 млн человек; всего же, с учетом частичной и вторичной занятости, – около 13 млн человек. Малый бизнес, таким образом, является, если учитывать членов семей хозяев и работников, источником доходов (в основном или в значительной части) примерно для 20–25 млн россиян.

В июне–июле 1999 г. был проведен опрос 1200 представителей малого бизнеса в 9 регионах России, включая Москву. Наиболее стабильными оказались показатели занятости – более чем у 60% опрошенных она не сократилась или даже возросла; по остальным показателям (оборот, прибыль, инвестиции) динамика за последний год имела явно выраженный негативный характер. Среди отраслей наиболее благополучно выглядели текущие показатели деятельности МП в промышленности, а также в сфере интеллектуальных услуг и науки; наименее успешным послекризисный период оказался для МП общественного питания и туризма. Инвестиции и занятость, кроме того, резко сократились в строительных малых фирмах.

Набор приоритетов государственной поддержки малого бизнеса, по мнению самих предпринимателей, должен быть иным, нежели он складывается на практике. Довольно низкой является, по мнению опрошенных, значимость тех форм поддержки, на которые делался упор в последних федеральных и региональных программах поддержки малого предпринимательства (доступ к неиспользуемым производственным площадям, содействие в получении необходимого оборудования, установление кооперационных связей с круп-

ными предприятиями и т. п.). Значительно чаще звучала мысль о том, что самая эффективная помощь малому бизнесу со стороны государства – это когда власти просто не мешают вести нормальную хозяйственную деятельность.

Для социально-трудовых отношений в сфере малого предпринимательства характерен ряд особенностей. Трудовые отношения здесь носят в большой степени неформальный характер и регулируются обычным правом. Найм происходит в основном по личной рекомендации, условия труда и социальные гарантии не отвечают требованиям трудового законодательства (а потому, строго говоря, с юридической точки зрения являются ничтожными), но работники с этим мирятся. Возможно, это объясняется тем, что вопиющие нарушения достигнутых при найме договоренностей бывают редко: предлагая работникам низкую планку социальных гарантий (прежде всего, в области оплаты больничных листов и ежегодного отпуска, а также продолжительности рабочего времени), наниматели в большинстве случаев соблюдают обязательства по величине оплаты труда.

Респонденты, как правило, либо просто не информированы о своих правах, либо готовы закрывать глаза на некоторые нарушения, понимая сложность ситуации на рынке труда, проявляя готовность рассматривать свой в целом достаточно высокий по общероссийским меркам уровень доходов как компенсацию за «недополученные» социальные гарантии.

Работники малых предприятий в социальном отношении формально защищены слабее, чем работники крупных, особенно бывших государственных предприятий, – судебный спор в случае нарушения условий трудового договора едва ли возможен, ибо договора обычно не имеют юридической силы. Помощи и поддержки со стороны профсоюза или трудового коллектива ожидать также не приходится.

Работодателей не интересует, имеют ли их работники из социально уязвимых групп населения право на законодательно установленные льготы, так как они не намерены эти льготы предоставлять. Возможно, еще и потому, что сами не имеют реальной возможности пользоваться никакими

льготами (в налогообложении, аренде и т. д.) в связи с использованием труда этих групп населения. Наниматели пока почти не уделяют внимания повышению квалификации работников, а профессиональный рост считается, скорее, личным делом (и личным преимуществом) работника, нежели вложением средств фирмы в улучшение качества ее ресурсов.

Основным рычагом повышения заинтересованности работника в результатах деятельности малого предприятия владельцы считают сделную или премиальную формы оплаты труда. Возможно, это связано с тем, что августовский кризис 1998 г. и последовавшие за ним ужесточение условий конкуренции и сокращение платежеспособного спроса во многих сегментах рынка продемонстрировали наемным работникам, до какой степени они находятся в «одной лодке» с владельцами фирм.

При сохранении основных норм трудового законодательства (в первую очередь, минимального размера оплаты труда и др.) для субъектов малого предпринимательства требуется установить и ряд специфических норм. Речь идет о существенном повышении допустимой в малом бизнесе гибкости условий и форм оплаты труда. Кроме того, следовало бы предоставлять социально уязвимым работникам социальные льготы и гарантии не из средств предприятия, а из фонда социального страхования либо из фонда занятости.

Наиболее важные проблемы для малого бизнеса на сегодняшний день — это налогообложение и получение доступа к кредитам. Использование прямых налоговых льгот в нынешних условиях едва ли возможно. Следует, во-первых, рассмотреть возможность снижения отчислений в социальные фонды (что для малого бизнеса в финансовом смысле вполне сопоставимо со снижением налогов), во-вторых, так направить финансовые потоки, чтобы средства Фонда занятости использовались для гарантирования кредитов (либо лизинга оборудования) на таких предприятиях, где применяется труд социально уязвимых групп населения.

Такие схемы могли бы реализовываться на условиях совместного финансирования Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства, Банком малого пред-

принимательства (дочерняя структура Европейского банка реконструкции и развития в России) и другими финансовыми институтами, потенциально заинтересованными и имеющими наработанные технологии сопровождения кредитов.

**Л. Е. БЛЯХЕР, Хабаровский государственный
технический университет:**

**Изменение поведения экономически
активного населения в условиях кризиса
(на примере мелких предпринимателей и самозанятых)**

Проанализировав ответы наших респондентов на вопрос о влиянии на них августовского кризиса 1998 г., можно отметить, что чем меньше капитал предпринимателя, чем больше доля в его капитале чистой ликвидности (рублей или долларов), тем сильнее пострадал его бизнес в 1998 г. от обрушения потребительского рынка или просто из-за затянувшейся шоковой паузы.

Кризис по-разному сказался в регионах и отраслях. Если в Хабаровске не заметить кризис не смог почти никто, то в Новосибирске сочли его важным событием, радикально изменившим экономическую конъюнктуру, 70% опрошенных, в С.-Петербурге половина респондентов испытали сильный шок и переориентацию бизнеса. Заметим, что люди, которые из-за ужесточений, например, в торговле спиртным потеряли не только много денег, но и сети продаж и недвижимость, удивительно быстро встроились в новые сети. То же произошло и после кризиса 1998 г.

Очевидно выиграли экспортные отрасли. Так, увеличение оборота отмечали торговцы лесом, морепродуктами на экспорт, производители программного обеспечения или замещающей импорт продукции (печатные платы, ткани). Отметили рост своего бизнеса юридические службы (системное переустройство бизнеса и попытки спасти оставшиеся деньги привели к росту числа исков и внесудебных разбирательств) и агенты шоу-бизнеса. Наибольшее потрясение испытала «челночная» и мелкооптовая торговля. Несколько менее – сфера услуг.

**Ю. М. ПЛЮСНИН, доктор философских наук,
Новосибирск:**

**Трансформация экономического поведения
и социальных ценностных установок
населения провинциальной России**

Анализ полученных данных (исследование охватило 7 регионов в европейской части России и 6 – в Западной и Восточной Сибири, опрос проведен в 79 населенных пунктах, в том числе в 53 селах и 26 городах, в нем приняло участие 1922 человека) свидетельствует о сохранении и нарастании в 1999 г. негативных тенденций, наблюдаемых в течение всех лет кризиса, как в поведении домохозяйств, так и в социально-психологических установках людей.

Изменения экономического поведения домохозяйств остаются хаотическими, они носят ситуативный, приспособительный характер, многообразны по формам и просты по своей основе. Натуральное хозяйство уже давно стало основой жизнеобеспечения российского села. В дальней перспективе такое поведение является столь же неадаптивным, как и экономическая стратегия многих промышленных, сельскохозяйственных и коммерческих предприятий в малых городах и селах России, ориентированных на теневой бизнес.

Социально-экономические установки населения в основном ориентированы на регулируемую государством экономику, хотя наблюдаются явные тенденции роста частной предпринимательской инициативы, окрепшие в равной мере как в провинциальных городах, так и в селах. Население поддерживает преимущественно сильную государственную власть, либерально-демократические взгляды разделяют немногие.

Все большее число людей выказывают предпочтение базовым ценностям – материальному благополучию и физической безопасности. Базовые жизненные цели связаны с достижением индивидуального успеха или материального благополучия; все меньшее число людей сохраняют социально-ориентированные цели.

Отмечаются рост психологического напряжения населения, сокращение сроков перспективного планирования личной жизни и трудовой деятельности, что усугубилось после августовского кризиса 1998 г. Тяжелое эмоциональное состояние людей лишь отчасти компенсируется высокой социальной сплоченностью общины, развитой взаимной поддержкой, благодаря чему в обществе невелико число людей, страдающих от одиночества.

Зафиксирован высокий уровень «социального стресса» (о нем можно судить по алкоголизации населения и распространенности правонарушений). Он тесно связан с негативным отношением к официальной власти и сопровождается быстрым процессом «институционализации» организованной преступности на всех уровнях власти в местных сообществах. Поддержка населением реформ, проводимых правительством в экономической и политической сферах, полностью отсутствует.

В сообществах сел и малых городов зафиксирован уровень скрытой социальной напряженности столь же высокий, как и в крупных городах (например, в Новосибирске зимой 1999 г.). При этом продолжается быстрый рост латентной напряженности по всем измеряемым индикаторам: готовность к акциям протеста, рост числа людей с опытом участия в забастовках; нарастает ожидание спонтанных волнений и беспорядков.

В. И. КАБАЛИНА, Институт сравнительных исследований трудовых отношений, Москва:

**Государственные и частные службы занятости:
эффективность формальных каналов
трудоустройства на российском рынке труда**

В ходе исследования было опрошено по 1000 человек в Москве и Самаре, из них половина были клиентами государственной службы занятости (ГСЗ), половина – частных агентств по трудоустройству. Подтвердилась высказанная по результатам предыдущих исследований гипотеза о том,

что государственные и частные службы занятости обслуживают разные сегменты рынка труда. Клиентура частных агентств – это преимущественно молодые люди в возрасте от 18 до 34 лет: их доля в Самаре и Москве практически одинакова и составляет около 74%, в то время как на эту же возрастную группу обращающихся в ГСЗ приходится в Самаре 46%, в Москве – 39%. Среди кандидатов преобладают женщины, однако в частных агентствах разрыв между долями мужчин и женщин меньше, что особенно заметно в Москве.

Среди тех, кто ищет работу, доля лиц с высшим и средним специальным образованием в целом превышает 70%, однако и в Самаре, и в Москве доля людей с высшим образованием, обращающихся в частные агентства, в 1,8 раза больше по сравнению с ГСЗ. Клиенты агентств более состоятельные люди: в Москве среди обратившихся в ГСЗ доля имеющих семейный доход ниже городского прожиточного минимума составила 65,6%, тогда как в частные агентства – лишь 16,8%.

Несмотря на различия в объективных характеристиках, запросы претендентов на вакансии, предоставляемые через ГСЗ и частные агентства, практически одинаковы, если брать в расчет отрасль и профессию. Расхождения обнаруживаются в требованиях к типу собственности предприятия: в Самаре клиенты частных агентств вдвое реже, чем обратившиеся в ГСЗ, хотели бы работать на государственных предприятиях (в Москве этот разрыв еще больше); они же гораздо чаще претендуют на должности руководителей и главных специалистов.

Основной вывод заключается в следующем: государственные и частные структуры, содействующие трудоустройству, взаимно дополняют друг друга, поэтому необходимо налаживать взаимодействие и отработать механизмы по обмену опытом работы всех участников российского рынка труда.

Реформа здравоохранения

Ситуация в сфере здравоохранения ухудшается, что выражается в разрыве между официально провозглашенными государственными гарантиями предоставления медицинской помощи населению и реальным финансированием, в незавершенности реформы здравоохранения, неудовлетворительной координации всех структур, отвечающих за положение в этой сфере. В то же время финансовое положение сферы здравоохранения лучше, чем образования и культуры: по сравнению с 1991 г. уровень финансирования здесь составил 67% (в культуре – 51, в образовании – 49%). Одновременно доля средств населения в оплате медицинских услуг (на лечение и лекарства) постоянно возрастает, на сегодняшний день она практически сравнялась с долей государства. Самая тяжелая ситуация с государственным финансированием – в малых городах и селах, где нет широкой налогооблагаемой базы.

Из подобного положения существует два выхода – либо менять закрепленные в Конституции гарантии предоставления бесплатной медицинской помощи, либо увеличивать объемы финансирования. Исходя из этого предлагается три варианта реформирования здравоохранения.

Консервативный предлагает сохранение формально бесплатной медицины, свертывание системы обязательного медицинского страхования, частичное восстановление вертикали административного управления системой здравоохранения.

Радикальный означает пересмотр государственных гарантий, окончательный переход к обязательному медицинскому страхованию, реструктуризацию сети медицинских учреждений, подушевой налог с населения для обеспечения функционирования системы здравоохранения.

Наконец, *умеренный* основан на сохранении формально бесплатной медицины, введении системы территориально-

го планирования, снижении затрат в этой сфере. Предполагается официальный переход к согласованной доленой оплате медицинской помощи за счет средств бюджета и обязательного медицинского страхования на основе единых тарифов.

С. В. ЗАХАРОВ, Е. И. ИВАНОВА,
Центр демографии и экологии человека ИНП РАН,
Москва:

Пенсионная реформа и солидарность поколений в обществе и семье

Цель исследования состояла в оценке готовности населения России принять идею изменения существующей пенсионной системы в пользу семейно-адресной формы. Было опрошено 1749 человек в возрасте от 17 лет и старше.

Респондентам было предложено ответить на вопрос, за счет чего главным образом должно обеспечиваться содержание человека в старости, с тем чтобы оценить, насколько укоренилась в массовом сознании идея государственного патернализма. 10,4% респондентов отметили вариант «за счет собственных накоплений в течение трудовой жизни», 6,5% посчитали наиболее приемлемой «материальную поддержку вставших на ноги детей». Подавляющее большинство – 83,1% – решили, что это должна быть государственная поддержка в виде пенсий и пособий.

При анализе проблемы скорого сокращения поступлений в Пенсионный фонд ввиду уменьшения доли работающего населения респондентам предлагалось ответить на вопрос о том, какие способы ее решения являются предпочтительными. 13,9% респондентов выбрали вариант «повысить законодательно возраст выхода на пенсию». Примерно каждый пятый решил, что следует отчислять через бухгалтерию из зарплаты работающих членов семьи 14% их доходов в пользу неработающих членов семьи (пользующихся правом на пенсионное обеспечение), освободив при этом работающих от необходимости выплат в Пенсионный фонд. Большая же часть – 64,8% – настаивают на том, что необходимо

увеличить размер ежемесячных отчислений в Пенсионный фонд из зарплаты работающего с 1% до 7%.

На основании проведенного исследования можно утверждать, что идея государственного патернализма глубоко укоренилась в массовом сознании, и это вполне объяснимо, учитывая опыт истории России в XX в. и опыт ныне живущих поколений. Личные накопления не рассматриваются всерьез как основной источник обеспеченной старости, в связи с чем накопительные пенсионные системы имеют в нашей стране слабые перспективы развития. Традиционно-семейные формы обеспечения старости (опора на взрослых детей) также основательно подзабыты.

В то же время надежда на государственные пенсии и пособия заметно ослабевает у более молодых людей, работающих в частном секторе и занятых индивидуально-семейным бизнесом, вообще среди тех, кто оценивает свои доходы на среднем уровне и выше.

Идея адресного пенсионного обеспечения оказалась на удивление привлекательной: за нее высказались 22–24% взрослых людей трудоспособного возраста, имеющих детей и проживающих отдельно от родителей. Доля приверженцев такого варианта пенсионной реформы достигает 40% среди представителей профессий, требующих высшего образования, достигая максимума в возрастной группе 40–49 лет, а также среди предпринимателей и занятых в частном секторе. Минимальная поддержка – среди безработных, жителей села, лиц старше 60 лет, в том числе и тех, кто проживает со своими детьми и внуками.

М. Л. АГРАНОВИЧ,

Центр социальных инноваций, Москва:

Некоторые направления реформы в сфере образования

Несмотря на то, что советская система школьной и профессиональной подготовки перестала выполнять свои задачи уже к концу 80-х гг., многие свойственные ей особенности сохранились до сегодняшнего дня, что приводит к

постоянному обострению противоречий между уровнем подготовки, содержанием обучения и требованиями потребителя в лице семьи, работодателя, государства. Именно здесь находится тот узел проблем, решить которые возможно только на путях реального реформирования сложившейся в стране системы образования.

За последние десять лет в сфере образования произошли следующие изменения:

- 1) изменился рынок труда – заказчик стал диктовать жесткие требования к выпускнику;
- 2) все более активную роль начинают играть региональные и местные органы власти;
- 3) происходит активная адаптация к новой обстановке самой системы образования.

Позитивно то, что идет формирование новой законодательной базы, растет влияние регионов, учитываются требования рынка труда. В то же время налицо явно недостаточное и неэффективное бюджетное финансирование, неоднозначны последствия коммерциализации образования. Стремление к самостоятельности со стороны образовательных учреждений сочетается с желанием бюрократического аппарата повысить управляемость системы образования. Усиливается имущественное и региональное неравенство в доступе к образованию (что легко можно проиллюстрировать, сравнивая школу или вуз в Москве с провинцией). Среди явно обозначившихся тенденций – осознание населением важности образования, и это особенно хорошо видно по сравнению, например, с 1993–1994 гг. Увеличивается доля платного образования, население постепенно осознает его необходимость, идет дифференциация учебных заведений практически на всех уровнях.

Исходя из этого реформа образования должна реально разделить бюджетные потоки – часть из них будет покрывать расходы на финансирование обязательных стандартов образования, другую необходимо отдать в руки населения, с тем, чтобы семья сама выбирала для детей соответствующий уровень и качество образования. Необходимо ввести

государственный заказ на высшее образование путем предоставления грантов и образовательных кредитов, апробировать и широко внедрить систему общенационального тестирования. Актуальной задачей остается активное привлечение средств населения.

**Д. Х. ГРЕБЕНИЧЕНКО, М. Д. КРАСИЛЬНИКОВА,
Л. Н. ОВЧАРОВА, Фонд «Содействие развитию
и построению индекса потребительских настроений,
Москва:**

Благосостояние и участие населения в социальных программах

На платные образовательные услуги российские граждане тратят заметно меньше средств, чем на медицину. Тем не менее, по нашим данным, 28% семей, в которых есть дети школьного возраста (а это половина российских семей), приходится платить за учебу. Причем чаще всего приходится вносить деньги как бы за «факультативы», «дополнительные занятия» в бесплатных школах; обучение детей в платных гимназиях, лицеях пока еще не слишком распространено.

Доля населения, оплачивающего те или иные образовательные услуги (питание, текущий ремонт, охрана школы, индивидуальные занятия и т. д.), повышается по мере роста урбанизации. Благодаря государственной поддержке более 30% бедных семей бесплатно получают школьные учебники (в целом по России 82% семей имеют доходы ниже среднего уровня), но названная льгота часто зависит от успеваемости.

Почти каждая пятая российская семья, где дети получают высшее образование (всего по стране таких семей – 45%), в той или иной мере платят за него из личных средств, причем в половине случаев речь идет о первом высшем образовании, а не о повышении уже имеющегося уровня. Из всех видов образовательных услуг высшее образование наиболее дорого, поэтому постоянное расширение масштабов платного обучения в вузах граждане России, доходы кото-

рых постоянно снижаются, воспринимают пессимистично. В целом 60% семей, имеющих детей школьного возраста, полагают, что не смогут оплатить обучение детей в вузе.

Все более распространенной становится практика оплаты медицинских услуг – за последний год каждой второй семье приходилось самостоятельно их оплачивать. Речь идет не только о ставшей традиционной еще в советское время частной стоматологической практике, но и об оплате диагностических обследований, консультаций врачей-специалистов, восстановительного лечения. Платное лечение носит по большей части принудительный характер: уровень благосостояния семей, вынужденных оплачивать медицинские услуги, не самый высокий, и в условиях, когда расширение масштабов платной медицины происходит на фоне падения доходов населения, многие отказываются от лечения по материальным причинам. Это касается прежде всего таких услуг, как госпитализация, диагностика, амбулаторное лечение, стоматология.

За годы реформ лекарственные средства перестали быть дефицитными, но для многих они недоступны из-за высоких цен. По этой причине 37% наших респондентов были вынуждены отказаться от покупки назначенных врачом лекарств. Государство ввело льготы, дающие право на бесплатные лекарства или их приобретение по низким ценам для наиболее нуждающихся в медицинских препаратах граждан. Однако ввиду отсутствия финансового обеспечения это право для большинства «льготников» оказалось формальным.

Результаты исследования свидетельствуют: масштабы распространения платных форм образования и медицинского обслуживания таковы, что стали неотъемлемой частью российского образа жизни. При этом невозможность оплаты воспринимается как исключение из преобладающего стиля жизни. Дифференциация населения по расходам на обучение детей и здравоохранение практически в 2 раза выше, чем дифференциация по всем остальным элементам расходов. На фоне снижающегося уровня жизни населения России такое положение существенно усугубляет и без того

высокую дифференциацию благосостояния жителей страны, является дополнительным фактором нагнетания социальной напряженности.

**Н. Р. КОРНЕВ, филиал Института социологии РАН,
Санкт-Петербург:**

Проблема задолженности за жилье и альтернативы жилищной политики

Исследование было направлено на выявление всего спектра причин задолженности населения Санкт-Петербурга по оплате жилья и коммунальных услуг, определение альтернатив жилищной политики при решении этой социально-экономической проблемы (в 1999 г. число семей с долгом за жилье выросло в Санкт-Петербурге на 50,8 тыс. и достигло 364,2 тыс.; почти в 1,5 раза возросла и сумма жилищной задолженности населения).

Одной из задач исследования было изучение связи частоты жилищной задолженности и характеристик домохозяйств. Задолженность чаще встречается у семей с более низким жилищным статусом: живущих на меньшей площади, в неприватизированных и коммунальных квартирах. Очевиден социально неудовлетворительный итог проводимой реформы оплаты жилья – давление платежей за жилье сильнее на те семьи, которые находятся в худших жилищных условиях.

Анкетное обследование 414 домохозяйств с задолженностью по квартплате выявило причины возникновения долгов. У большинства (88,2% случаев) денег недостаточно, чтобы обеспечить одновременно оплату жилья и неотложные затраты на питание, лечение, воспитание детей. Тех, кто не платит, потому что «можно не платить», «не хватает времени», – 14 %; еще 7% таким образом выказывают свой протест против бездействия жилищных служб, обычно с целью добиться ремонта квартиры после аварии. Не платят, потому что нет жилищной компенсации, – 5,1% семей (в то же время более 13% не получили компенсацию, а еще 20% о ней вообще не знают). В 92% семей-должников сред-

ний душевой доход ниже среднего; 47% указали на то, что им не хватает денег даже на питание, еще 30,7% ответили, что хватает только на питание. На вопрос о причинах материальных затруднений 70,5% назвали низкую заработную плату или пенсию, 34,8% – сложность нахождения дополнительного заработка, более 31% – безработицу.

По данным проведенного телефонного опроса, 65–66% ответивших возлагают вину за задолженность не на должников, а на то, как проводятся реформы; 76% – против применения к должникам за жилье таких мер судебного воздействия, как выселение или конфискация имущества в счет погашения долга. По мнению 82,8% респондентов, плату за жилье можно повышать лишь при условии, что у большинства населения доход будет выше прожиточного минимума. Почти все (97,5%) едины в том, что к должникам за жилье нужен избирательный подход с учетом состава их семей, и, например, матерей-одиночек или инвалидов выселять нельзя. В целом в общественном мнении горожан преобладает неприятие политики, проводимой за последние годы в сфере оплаты жилья и коммунальных услуг.

Если исходить из декларированных целей реформы жилищно-коммунального хозяйства, включающих социальную защиту семей с низким доходом, то наличие жилищной задолженности выявляет существенные дисфункции управления жилищным хозяйством:

- повышение доли населения в оплате жилья и коммунальных услуг не увязано явным и обязательным образом с уровнем доходов и со стоимостью жизни;
- социально-защитное действие механизма жилищной компенсации мало влияет на проблемы долгов по квартплате. Это характерно не только для Санкт-Петербурга, но и для многих других регионов России, для Украины;
- величина платежей за жилье практически не зависит от качества жилья, объема и качества предоставляемых коммунальных услуг. С учетом этого сумма задолженности во многих случаях не бесспорна и односторонне определена государством.

Подготовил А. М. АБЛАЖЕЙ



Конфликты в российской налоговой сфере

Н. Р. ШУШАНЯН,

старший преподаватель экономического факультета
Новосибирского государственного университета

Налоговая политика затрагивает интересы всех социальных слоев населения, определяет мотивацию, а следовательно, и тактику «взаимоотношений» с государством у наиболее квалифицированной и интеллектуальной части народа. Поэтому социальные аспекты проблем налогообложения вполне осязаемы. Тем не менее за пределами научного анализа в России остается реальная, часто скрытая практика взаимоотношений между субъектами налоговой сферы.

Цель статьи – определить влияние социального взаимодействия на выбор стратегий поведения различных субъектов налоговых отношений и показать динамику конфликтов в налоговой сфере.

Характер конфликтности налоговой сферы я определяла, анализируя, во-первых, какие именно субъекты создают основания конфликтных отношений; во-вторых, что собой представляют предметы конфликтных отношений и, в-третьих, проявляются ли конфликтные отношения только в явно выраженных конфликтах или в конфликтных ситуациях тоже.

В таблице 1 отражены основные стратегии участников налоговых взаимодействий.



Стратегии поведения субъектов в налоговой сфере

Субъекты налоговых отношений	Стратегии поведения субъектов*
Налогоплательщики	От налогов уходить нельзя (3) От налогов уходить можно (2) От налогов уходить надо (1)
Аудиторы	Работа на налогоплательщика (1) Работа на налоговые органы (2) Работа по государственному аудиту (3)
Негосударственные силовые структуры	Требование платы без оказания услуг (3) Требование платы за право обращаться за помощью (2) Требование платы за конкретные услуги (1)
Работники налоговых органов	Отработка зарплаты (2) Ориентация на % с сумм, уплаченных за нарушения (2) Взятки (3) «Мы всегда правы» (1)
«Виртуальный» субъект	Высокие ставки налогов Противоречивость и изменчивость законодательства Существование пробелов в законодательстве Ориентация на «перекачивание» средств из мест в центр Приоритет налогообложения предприятий

* Распространенность стратегий: 1 – встречается часто; 2 – встречается нередко; 3 – редко.

В таблицу введено такое понятие, как «виртуальный» субъект налоговых отношений. Что это такое?

Анализ показал, что в налоговых отношениях участвуют не только персонифицированные субъекты, которых, как говорится, можно узнавать в лицо, но и так называемые безличные, образные, или наиболее точно – именно виртуальные субъекты. В качестве примера такого виртуального субъекта я рассматриваю государство. В данном случае виртуальность заключается в том, что государство само по себе непосредственно не взаимодействует с другими субъектами. Но продукт его деятельности – налоговое законодатель-

ство – формирует основу социальной практики других субъектов в этой сфере.

Из табл. 1 можно видеть, что подавляющая часть субъектов налоговых взаимоотношений в Новосибирске выбирает стратегии поведения, ведущие к конфликтам. В действительности более половины участников налоговых взаимоотношений вовлечены в конфликтное взаимодействие. То есть уровень конфликтности налоговой сферы в городе очень высок.

Эти конфликтные отношения различаются по участникам, по предметам конфликтов, по характеру проявления конфликтов (табл. 2).

Анализ стратегий, приведенных в табл. 1, приводит к выводу, что в Новосибирске (как, впрочем, и во всей России) основу для воспроизводства столкновений в налоговой

Таблица 2

Конфликтность отношений субъектов налоговой сферы Новосибирска

Типы конфликтных отношений между субъектами	Предметы конфликтов	Характер конфликтных отношений
Между «виртуальным» субъектом и другими субъектами в налоговой сфере	Противоречивость законодательства	Чаще скрытый
	Пробелы в законодательстве	Чаще скрытый
	Ущемление интересов отдельных субъектов	Чаще скрытый
Между различными агентами государства (налоговыми органами)	Невыполнение обязательств	Как явный, так и скрытый
	Давление со стороны вышестоящих органов	Чаще скрытый
	Распределение ресурсов	Как явный, так и скрытый
Между налогоплательщиками и налоговыми органами	Незаконные действия налогоплательщиков	Как явный, так и скрытый
	Незаконные действия налоговосборщиков	Как явный, так и скрытый
	Разногласия в трактовке законодательства	Чаще открытый

сфере создает государство. Так, среди наиболее распространенных предметов конфликтов – «незаконные действия агентов государства», «разногласия в вопросах трактовки налогового законодательства» и «невыполнение государством своих обязательств». А среди наиболее распространенных вариантов оправдания стратегии ухода от уплаты налогов – «слишком высокое налоговое бремя» и «недоверие государству».

Окончание табл. 2

Типы конфликтных отношений между субъектами	Предметы конфликтов	Характер конфликтных отношений
Между аудиторами и налоговыми органами	Незаконность действий налогоплательщиков	Чаще явный
	Незаконность действий налоговосборщиков	Чаще явный
	Незаконность действий аудиторов	Как явный, так и скрытый
	Разногласия в трактовке законодательства	Чаще явный
	Невыполнение взятых обязательств	Чаще скрытый
	Неудовлетворительное выполнение работы	Чаще скрытый
Между аудиторами и налогоплательщиками	Незаконность действий одной из сторон	Чаще скрытый
	Невыполнение одной из сторон взятых на себя обязательств	Чаще скрытый
	Разногласия в трактовке законодательства	Чаще явный
	Разногласия в вопросах оплаты труда	Чаще явный
Между налогоплательщиками и рэкетирами	Отказ от платы рэкетирам	Как явный, так и скрытый
	Невыполнение взятых обязательств	Как явный, так и скрытый
Между рэкетирами и агентами государства	Незаконность действий одной из сторон	Чаще скрытый
	Невыполнение взятых обязательств	Чаще скрытый

Однако в одних случаях конфликтные ситуации проявляются в явных конфликтах, а в других – скрыты (см. табл. 2).

Скрытые конфликтные отношения складываются, как правило, между налогоплательщиками и государством; между налогоплательщиками, скрывающими доходы от налогообложения, и работниками налоговых органов; между субъектами, когда в отношения между ними вовлечены негосударственные силовые структуры (рэкёт в том числе) и др.

Явно выраженный, открытый характер чаще всего носят конфликтные отношения, в которые вовлечены аудиторы. Такой характер могут принимать отношения между налогоплательщиками, уверенными в своей правоте, и налоговосборщиками. Но даже такие, наиболее уверенные в себе налогоплательщики часто считают, что не стоит открыто выяснять отношения с представителями налоговых органов: это может негативно отразиться на их делах в дальнейшем.

Социальная напряженность в налоговой сфере чаще всего держится на стабильном уровне, не перерастая в открытые конфликты. Это, подобно невзорвавшейся бомбе, представляет постоянную угрозу.

Выливается ли эта напряженность в открытые столкновения? В каждом отдельном случае по-разному. Скажем, незаконный уход от налогов сам по себе еще не является конфликтом. Наоборот, это действие направлено на то, чтобы уйти от конфликта. Но на стадии разбирательств с налоговой инспекцией конфликт, скорее всего, произойдет.

Для того чтобы не доводить отношения между налогоплательщиками и налоговосборщиками до открытых столкновений, существуют аудиторы. Независимый аудит – это пока что один из немногих способов доказать свою правоту.

Социально-экономические отношения в налоговой сфере уже достаточно сформировались и даже приобрели, в известном смысле, свои традиции. «Правила игры» хорошо известны участникам экономического процесса. Они научились так оформлять бумаги, так договариваться, что трудно бывает кого-то поймать и наказать.

Явные аспекты высокой конфликтогенности налоговых отношений у нас в стране обсуждаются довольно активно.

Так, по данным специалистов, «в 1997 г. налоговыми органами в порядке досудебного урегулирования споров рассмотрено 16663 жалобы налогоплательщиков на решения налоговых инспекций различных уровней», «удовлетворено 32% от общего количества рассмотренных жалоб». В целом «оспариваемая налогоплательщиками общая сумма денежных средств (налоги, налоговые платежи, финансовые санкции) составила 19051 млрд руб. (в неденоминированной валюте)», и были «приняты решения о возвращении налогоплательщикам 1371 млрд руб. (7%)» (Хритинин В. Ф. О чем говорит практика решения налоговых споров // Финансы. 1998. № 5. С. 35.). В последующие два года, по мнению опрошенных руководителей налоговых органов, количество жалоб налогоплательщиков на решения налоговых органов возросло почти вдвое.

Внесудебный порядок разрешения налоговых споров налогоплательщики считают неэффективным. Поэтому растет количество исков в арбитражные суды, в суды общей юрисдикции на действия налоговых органов. Так, по данным журнала «Финансы», в 1997 г. суды рассмотрели 6044 дела по искам налогоплательщиков. Это в 1,3 раза больше, чем в 1996 г. В 1998 г. (по оценкам респондентов-налоговиков) количество исков возросло в 1,5, а в 1999 г. – уже почти в 3 раза.

Специалисты отмечают, что «процент удовлетворения требований налогоплательщиков в судебном порядке гораздо выше, чем в административном». Нередко иски в судебные инстанции провоцируются тем, что налоговые органы допускают при проверках ошибки, которые часто возникают из-за нечеткости формулировок законодательных актов, обилия и противоречивости нормативных документов.

С другой стороны, наблюдается повышение исковой активности и налоговых органов. В 1997 г. ими было подано 109451 исков на налогоплательщиков. А в 1998–1999 гг. активность налоговых органов возросла еще больше. При этом 97% исков (по юридическим лицам – 92%) удовлетворяются судами.

Приведенные данные говорят о том, что налогоплательщики активизируют в последнее время правовые методы возмещения убытков (включая упущенную выгоду), нанесенных им ненадлежащим исполнением обязанностей налоговыми органами. Возрастает в этом направлении и активность налоговых органов. То есть заметна тенденция к открытому разрешению конфликтов в рамках правового поля между субъектами налоговых отношений. Это надо расценивать как «здоровое явление», ибо при этом эффективно, оперативно и беспристрастно разрешаются возникающие споры. Чего не скажешь о латентных формах развития конфликтов.

Однако все участники экономического процесса в нашей стране хорошо знают истинную суть происходящего: правовые отношения в налоговой сфере представляют собой лишь верхушку айсберга. Основное же «нормотворчество» происходит вне контекста писанных правил.

Поэтому наряду с ростом правовой активности наблюдается и стремление многих налогоплательщиков использовать криминальные связи для разрешения конфликтов с налоговыми органами. Если раньше большинство предпринимателей считали бессмысленной борьбу с налоговыми органами, то теперь они не боятся этой борьбы. И не только потому, что их дела ведут грамотные аудиторы. Но главным образом потому, что многие сегодня имеют надежную «крышу» прикрытия. За одними стоят криминальные, а за другими – властные структуры. И те и другие имеют возможность влиять на решение суда.

Из интервью с руководителем финансовой компании:

«Чтобы выиграть дело в суде, надо просто знать, с кем дружить. Одним надо дружить с представителями органов власти, а другим – с представителями криминальных группировок. Все зависит от масштаба и вида деятельности... Можно реализовать свои интересы даже в том случае, если суд удовлетворил требование налоговой инспекции. Например, суд выносит решение о ликвидации предприятия, но исполнение судебного решения

становится невозможным, если не найдены должностные лица или учредители предприятий, которые систематически не предоставляли отчетность. Обязанность произвести ликвидацию этого предприятия возложена на налоговые органы, у которых нет технических и финансовых возможностей осуществлять ее. Я знаю, что в госреестре растет количество «мертвых» предприятий, которые ликвидировать невозможно. Такие предприятия специально для этого создаются».

Криминальные группировки не просто «подменяют налоговые органы, уводя от налогообложения значительные суммы, которые в дальнейшем используются для... расширения масштабов и “воспроизводства” уголовной, экономической и налоговой преступности». Но и «рассматривают налогооблагаемую базу государства как сферу своего влияния, ведут борьбу за контроль над финансово-хозяйственным комплексом страны». Поэтому уход от налогов «выступает лишь как внешнее проявление более глубоких криминогенных процессов перераспределения национального продукта в пользу “теневой” экономики» (Сомик К. В. Основные причины роста налоговой преступности и первоочередные меры по их устранению // Налоговый вестник. 1998. № 6. С. 15).

Данные табл. 3 показывают, что конфликтность отношений между налогоплательщиками и налогобсборщиками растет пропорционально росту открытых конфликтов. Вместе с тем конфликтные отношения, предметами которых являются незаконные действия налогоплательщиков, включая уход от налогов, также продолжают разрастаться как в явной, так и в скрытой (латентной) форме.

Конфликтность отношений между налогоплательщиками и негосударственными силовыми структурами снижается. Это означает, что отношения между указанными субъектами упорядочиваются, начинают носить более устойчивый характер, что подтверждает выводы специалистов относительно взаимного проникновения бизнеса и криминала (См., например: Радаев В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998. С. 222).

Более упорядоченный и устойчивый характер начинают носить и отношения между негосударственными силовыми структурами и агентами государства. Отношения этих

Таблица 3

Изменение уровня и характера конфликтогенности налоговой сферы (на основе данных исследования за 1996–1999 гг.)

Предмет конфликтных отношений	Общий уровень конфликтогенности (вовлеченности субъектов в конфликтные отношения)	Количество латентных конфликтных отношений (конфликтных ситуаций)	Количество явных конфликтных отношений (конфликтов)
Конфликтные отношения между налогоплательщиками и налоговыми органами			
Незаконность действий налогоплательщиков	Растет	Растет	Растет
Незаконность действий налоговосборщиков	Растет	Снижается	Растет
Разногласия в трактовке законодательства	Снижается	Снижается	Растет
Конфликтные отношения между налогоплательщиками и негосударственными силовыми структурами			
Отказ налогоплательщиков от выплаты средств	Снижается	Снижается	Снижается
Невыполнение взятых обязательств	Без изменений	Без изменений	Без изменений
Конфликтные отношения между негосударственными силовыми структурами и агентами государства			
Незаконность в действиях представителей негосударственных силовых структур	Снижается	Без изменений	Снижается
Незаконность в действиях представителей государственных структур	Снижается	Снижается	Снижается
Невыполнение взятых обязательств	Снижается	Растет	Снижается

субъектов известный российский социолог В. В. Радаев называет «государственно-уголовным паритетом при доминировании государственного начала». Добавлю, что конфликты на почве невыполнения обязательств в последнее время приобретают все более скрытый характер. Вместо открытого силового давления кредиторы выбирают более гибкие формы воздействия на должников. Государственным структурам это позволяет «удержать криминальные группировки в определенных сегментах рынков», а криминалитет разворачивает деятельность, не опасаясь, что правоохранительные органы полностью уничтожат их бизнес.

Таким образом, в формировании оснований для масштабного развития конфликтогенных отношений в налоговой сфере России основную роль играло до сегодняшнего дня само государство.

За последнее время происходят изменения в характере конфликтов в налоговой сфере. С одной стороны, это связано с тем, что снижается роль государства в формировании конфликтных отношений. Взаимоотношения субъектов налоговой сферы в основном уже сформировались и теперь, как правило, воспроизводятся независимо от действий государства. С другой стороны, на это влияет снижение уровня конфликтности во взаимоотношениях между налогоплательщиками и негосударственными силовыми структурами, а последних — с государством.

Этот процесс, на мой взгляд, ведет к уменьшению открытых конфликтов, разрешаемых за пределами правового поля. Криминогенные отношения принимают более устойчивый и упорядоченный характер. Но конфликтогенность от этого не снижается, а наоборот, возрастает и принимает затяжной скрытый характер.

Явное проявление конфликтных отношений в налоговой сфере играет для общества положительную роль, так как высвечивает недостатки системы налогообложения и позволяет совершенствовать практику разрешения налоговых споров, защиты прав налогоплательщиков. А развитие латентных конфликтных процессов скрывает многие проблемы, уводит их из-под общественного контроля.



СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В РОССИИ

Е. Д. МАЛИНИН,
профессор Новосибирского государственного университета

Пьянство – самая распространённая в России форма демократии и социального протеста. Самый распространённый в ней способ борьбы за экономическую справедливость – воровство.

Записки иностранца, XIX век.

Социальная ответственность российских предпринимателей имеет глубокие исторические корни. Благородная деятельность лучших представителей российского предпринимательства на поприще экономического и социального развития России и поныне вызывает уважение и заслуживает подражания. Не политики и не чиновники, не сиятельная знать создавали могущество державы, а рядовые труженики, которыми руководили талантливые предприниматели. Вот несколько исторических примеров.

Отечественная война 1812 г. резко подняла значимость производства и поставок обмундирования для российской армии, которыми занимался Василий Васильевич Варгин. Генерал-кригс-комиссар Татищев так оценил деятельность В. В. Варгина в период войны: «Варгин действовал, как гражданин, душевно разделяющий общее несчастье, хотя мог бы

потребовать двойную цену, и принуждены были бы платить ещё дороже, лишь бы не оставить войска без вещей. Но воспользоваться барышами во время государственного замешательства Варгин считал недостойным; напротив, он выполнял поставки, сколько известно, с пожертвованием своего капитала... Подвиг Варгина надо отнести к существенным жертвованиям верных, истинно любовью к Отечеству одушевлённых граждан, приносивших свою жизнь и своё достояние в его защиту и благо... Казна в эти смутные годы приобрела от трудов и усердия Варгина многие миллионы...»

Царское правительство высоко оценило заслуги энергичного предпринимателя – пожаловало ему медаль «За усердие», осыпанную бриллиантами, и присвоило звание «Потомственного почётного гражданина».

В 1913 г. по объёму промышленной продукции Россия вышла на 5-е место в мире и, судя по темпам развития, имела все основания рассчитывать на новые победы в экономическом состязании держав. Это явилось результатом созидательной деятельности российских предпринимателей. Вот что писала в то время английская газета «Таймс» о российских конкурентах: «Согласно мнению экспертов, некоторые русские мануфактуры – лучшие в мире, не только с точки зрения устройства и оборудования, но также в смысле организации и управления».

Взять, например, Николая Ивановича Путилова, выдающегося российского предпринимателя, сыгравшего большую роль в развитии железнодорожного строительства и машиностроения в России. На своём заводе¹ он проявлял чудеса изобретательности, вводил всевозможные усовершенствования. Главным изобретением Н. И. Путилова, давшим огромный экономический эффект, стала технология производства рельсов со стальными головками. Продукция получалась более качественной и обходилась дешевле заграничной. В области организации труда Н. И. Путилов активно использовал экономические стимулы, внедрял социально-психологичес-

¹ Основан в 1801 г., в 1922 г. переименован в «Красный путиловец», потом – «Кировский завод».

кие элементы в управлении. Он самостоятельно вышел на многие из тех положений организации и стимулирования труда, которые много лет спустя оформились на Западе в «доктрину человеческих отношений».

Или Николай Иванович Прохоров, владелец ткацкой фабрики. Продукция «Прохоровской Трёхгорной Мануфактуры»² славилась и неизменно отмечалась золотыми и серебряными медалями на всемирных промышленных выставках (в 1900 г. в Париже – высшая награда «Гран-при»). В 1912 г. в Москву приезжала специальная делегация во главе с президентом Франции Раймондом Пуанкаре (1860–1934 гг.), чтобы вручить главе фирмы Н. И. Прохорову орден Почётного легиона Франции.

В России лучшие предприниматели на свою деятельность смотрели не только и даже не столько как на источник наживы, а как на своего рода миссию, возложенную Богом или судьбою. Про богатство говорили, что Бог его дал в пользование и потребует по нему отчёта. Это было связано со стремлением оправдать свою деятельность в глазах общества. Не случайно именно в предпринимательской среде были сильно развиты благотворительность и меценатство, на которые смотрели как на выполнение свыше назначенного долга. Так, Павел Михайлович Третьяков (1832–1898 гг.) в письме к одной из своих дочерей писал: «Моя идея была с самых юных лет наживать для того, чтобы нажитое от общества вернулось также к обществу (народу) в каких-то полезных учреждениях: мысль эта не покидала меня никогда во всю мою жизнь».

К началу XX века, например, только в Москве насчитывалось 628 «богоугодных» заведений: школы, приюты, богадельни, столовые, ночлежные дома и т. д., 80% из которых содержались за счёт частной благотворительности. Имена Прохоровых, Бахрушиных, Морозовых, Солдатенковых, Хлудовых и многих других увековечены в сооружениях, воздвигнутых на их средства и по сей день служащих людям. К примеру, для рабочих «Прохоровской Трёхгорной Мануфак-

² Основана в 1799 г. Василием Ивановичем Прохоровым.

туры» на Красной Пресне был построен (и донныне сохранился) целый городок. При фабрике были больница, родильный дом, детские ясли, сады, школа, ремесленное училище, приют, библиотеки, свой театр и т. п.

Козьма Терентьевич Солдатенков, прославившийся размахом филантропической деятельности, в своём завещании выделил 2 млн руб. на строительство больницы для бедных. Солдатенковская (сейчас имени С. П. Боткина) больница, по тому времени прекрасно оборудованная, была открыта в 1910 г. При жизни К. Т. Солдатенков регулярно предоставлял средства на нужды народного образования, в частности, Московскому университету.

Деятельность предпринимателей-меценатов явила народу Третьяковскую галерею, Щукинское и Морозовское собрания живописи, Бахрушинский театральный музей, частную оперу Мамонтова, Московский художественный театр и т. д.

Мы полностью солидарны с П. А. Бурьшкиным, который писал о российском предпринимательстве следующее. «Может создаться впечатление, что я рисую какую-то идиллическую картину, закрывая глаза на все имевшиеся злоупотребления, и хочу возвеличить то, что не было этого достойно. Я знаю и свидетельствую, что злоупотребления были, были недостойные и нечестные деятели и дельцы, но в то же время утверждаю, что они не являлись правилом, а представляли собою исключение, и повторяю лишь то, что уже говорил: тот значительный успех в развитии производительных сил и всего народного хозяйства России не мог бы иметь места, если бы база была порочной, если бы те, кто этот успех создавал, были жулики и мошенники, а таковые как и везде, к сожалению, были»³.

Но времена круто изменились, и российский предприниматель стал уже не тот. Статья 7-я Конституции Российской Федерации гласит: «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свобод-

³ Бурьшкин П. А. Москва купеческая. М.: Высшая школа, 1991. С. 114.

ное развитие человека». Конституция РФ прямо провозглашает необходимость формирования социально ориентированной рыночной экономики. Однако объявленные в стране рыночные реформы в силу их генетической ущербности не способны создать такую экономику.

С самого начала независимо от многочисленных и многообещающих деклараций в стране осуществлялись практические мероприятия, направленные на реализацию либеральной модели рыночной экономики, основанной на неоклассической доктрине с её знаменитыми положениями о том, что «экономический человек» («Homo economicus») всегда действует рационально, эгоистично, то есть в своём поведении руководствуется только личными интересами, что сумма таких действий непременно приводит к оптимальному результату в масштабах общества и что любое внешнее вмешательство, особенно со стороны государства, любое ограничение свободы субъектов рыночной экономики нарушают её эффективное функционирование.

Однако практика показывает, что индивидуальный выбор поведения – это не только рациональный расчёт. За ним всегда стоят жизненные ценности человека, которые как фундаментальные духовные детерминанты индивидуального поведения формируют конкретный мотивационный механизм. Например, взяточничество – это не столько экономическая, сколько нравственная категория. Коррумпированный чиновник берёт взятки не потому, что получает низкую зарплату и находится в стеснённых материальных условиях, а в силу его низкой нравственности. И велика вероятность того, что повышение зарплаты такому чиновнику приведёт не к отмиранию этого позорного явления, а просто к повышению ставки «комиссионных».

Подлинная причина успеха экономического и социального развития стран Запада – это глубокая морализация труда и предпринимательства, наполнение повседневной трудовой деятельности людей серьёзным социальным и религиозным смыслом. И напротив, «повседневное господство абсолютной беззастенчивости в деле добывания денег было специфической характерной чертой именно тех стран, ко-

торые по своему буржуазно-капиталистическому развитию являются отсталыми по западно-европейским масштабам»⁴.

При любой степени свободы жить в обществе и быть свободным от общества нельзя. Осознание этого предпринимателем выражается в его стремлении найти компромисс между получением прибыли и необходимостью удовлетворения потребностей общества. Практически это означает, что социально ответственный предприниматель будет заниматься не всякой деятельностью, приносящей пусть даже высокую прибыль. Он ищет на рынке нишу, которая, с одной стороны, привлекает его своей прибыльностью, с другой — отвечает общественным потребностям. В цивилизованном обществе такой компромисс достигается в результате регулируемого процесса воспроизводства системы ценностей, выражающемся в социальном воспитании и обучении.

Вот этого нам как раз и не хватало в проведении рыночных реформ, характеризовавшихся подчёркнутым безразличием к проблемам человеческих отношений, организационной культуры, группового сознания и поведения. Фатальной ошибкой явилась политика «шоковой» терапии», фактически означавшая разрушение управляемого механизма воспроизводства системы ценностей, тотальную деструкцию существовавших ценностей, результатом чего явился отказ от цивилизационных пластов культуры и нравственных норм. Объявленная свобода предпринимательства стала отождествляться со свободой стяжательства в любых его формах.

Конечно, нельзя отрицать того, что в стране уже который год интенсивно развиваются социальные и психологические элементы предпринимательского образа жизни: деловая активность, готовность к риску, прагматизм, рациональность. Возник бизнес, основанный на общечеловеческих ценностях, ориентированный не только на извлечение прибыли, но и на удовлетворение общественных потребностей, нацеленный на производственное инвестирование, на перспективу, проповедующий скромность поведения пред-

⁴ Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 78.

принимателя, разумное личное потребление. Это – цивилизованное, социально ответственное предпринимательство. Людей, занятых им, пока ещё ничтожно мало, но такие люди есть в разных сферах экономики.

В целом же функционирующий в России ныне капитал характеризуется социальной безответственностью. Для него характерна корыстно-рваческая и агрессивно-наступательная система ценностей. И, конечно же, в основе всего – ничем не нейтрализуемая «ауги сагра фамес!»⁵. Этого не скрывают и сами бизнесмены. Например, видный новосибирский предприниматель Михаил Камха на вопрос интервьюера: «Вам приходилось обманывать в бизнесе?» чистосердечно ответил: «Вообще, бизнес и мораль – категории, совершенно не связанные друг с другом. Почему не обмануть, если тебе это выгодно?» Современную социально-экономическую среду обитания в России он сравнивает с «джунглями», себя же называет «местным хищником», т. е. существом, питающимся чужой плотью⁶.

Ломка прежних общественных отношений в ходе реформ в России, смена ценностей и нравственных ориентаций не сопровождалась появлением новых, социально привлекательных и интегрирующих общество идей. Из нашей повседневной жизни исчезают даже такие традиционные, выношенные веками нравственные ценности, как совесть и честь, милосердие и сострадание, великодушие и отзывчивость. Бурное развитие рыночных отношений, смещая центр мотивации поведения в коммерческую сферу, порождает меркантилизацию человеческих отношений, которая неизбежно ведёт к эрозии нравственности, усилению индивидуального и группового эгоизма, коррумпированности управленческих структур, росту корыстной преступности.

В результате детищем рыночных реформ явилась не социально ориентированная экономика, а, скорее, её противоположность, которую Г. Клейнер удачно обозначил как «экономика физических лиц». Её особенность состоит в том,

⁵ «О, проклятая жажда золота!» (Вергилий, «Энеида»).

⁶ Люди дела. 2000. № 1. С. 5.

что общественные интересы в ней подчинены интересам собственников или руководителей предприятий как физических лиц.

Характерными чертами «экономики физических лиц» являются:

- чрезмерно высокая зависимость состояния и деятельности предприятий от поведения конкретных лиц (собственников, руководителей), принимающих решения и наделённых почти бесконтрольными полномочиями;
- огромные различия в оплате труда руководителей и рядового персонала на предприятии (по сообщениям в печати, даже на еле «дышащих» предприятиях разрыв в оплате достигает 100-кратной величины);
- ориентация интересов руководителей на достижение краткосрочных целей, направленных не на развитие производства, а на получение максимальной прибыли;
- коррупция на всех уровнях управления и власти;
- криминализация отношений между предпринимателями, перенос деловых отношений в сферу отношений между физическими лицами и внесудебных способов разрешения конфликтов;
- неэффективность использования основных производственных фондов и большинства ресурсов⁷.

«Моральный долг руководителя – всегда и без малейших колебаний – ставить интересы коллектива выше своих собственных!» Этот принцип социально ответственного предпринимателя, сформулированный видным японским бизнесменом Казуо Инамори, в наших условиях звучит, по меньшей мере, наивно.

Можно много спорить, что плохо и что хорошо в рыночных реформах, но объективным показателем социальной эффективности проводимых в стране рыночных реформ выступает уровень народного благосостояния. Ведь ради этого всё и начиналось. Десять лет реформ – достаточный срок, чтобы иметь какие-то позитивные результаты. Однако их

⁷ Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 81–95.

до сих пор нет. Сегодня реальная заработная плата составляет лишь 40% от уровня 1991 г. Если в 1998 г., по данным Всероссийского центра уровня жизни, 48% населения имели душевой доход ниже прожиточного минимума, то в 1999 г. – уже 55%. Следует заметить, что сам показатель прожиточного минимума предполагает потребление продуктов питания лишь на уровне физического выживания: если медицинскую норму питания взять за 100%, то официальный прожиточный минимум предусматривает потребление хлеба – 148%, картофеля – 151%, мясoproдуктов – 65%, молочных продуктов – 54%, овощей – 29%, фруктов – 19% от этой нормы. Поэтому нахождение более половины населения страны в положении крайней бедности является национальным позором.

Наряду с прожиточным минимумом также рассчитывается показатель минимального потребительского бюджета (2–2,5 прожиточного минимума), который позволяет жить очень скромно, лишь сводя «концы с концами». Сюда относятся так называемые малообеспеченные, составлявшие в 1999 г. около 27% населения. Таким образом, бедных и малообеспеченных в стране около 82% от численности всего населения. Что же касается обеспеченных и богатых, то их в 1999 г. было немногим более 4% населения.

Разница в доходах – само по себе явление естественное. Но она становится социально опасной, если разрыв слишком большой. По данным Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, разрыв в доходах самых богатых и самых бедных – 40 раз. Руководитель департамента социального развития аппарата правительства Е. Ш. Гонтмахер считает, что последствия повальной бедности уже представляют угрозу национальной безопасности.

Социально-экономическая модернизация общества требует целенаправленных усилий всего населения, его консолидации. Мировая практика знает примеры консолидации народа в критические для страны периоды. Это, в частности, поведение японского крупного бизнеса в послевоенный период, когда остро стояла проблема экономического возрождения страны. Разработку деловой стратегии и состав-

ление планов лидеры бизнеса начинали с вопроса: «Что является наиболее необходимым для Японии, её общества, её экономики?» И только после этого они задавались вопросом: «Каким должно быть поведение крупного бизнеса в деле восстановления страны?» Лидеры японского бизнеса не были альтруистами, но для них социальная ответственность за судьбу страны была выше прибыли.

В России всё выглядело иначе. В науке управления есть такое понятие «закон эталонного поведения». Смысл этого закона состоит в том, что ведомые (подчинённые) в своём поведении ориентируются на лидера, копируя его действия. Если лидер озабочен собственными интересами, то и подчинённые становятся столь же эгоистичными. И лишь когда лидер готов принести лично жертвы ради благоденствия других, в подчинённых растут доверие и уважение. В этом случае они способны на самоотдачу и могут горы свернуть во имя процветания компании.

Видный российский предприниматель Александр Степанович Паникин так образно трактует эту проблему: «Тысячелетия назад пророк Моисей сорок лет водил евреев по пустыне, многие остались в земле, но нация возродилась. Отпущенные нам «сорок лет» заканчиваются. Пытаясь нащупать почву под ногами, мы жертвовали многим. Подобная жертвенность вознаграждается Богом только тогда, когда и пастырь, и весь народ не отступают и вместе несут своё бремя до конца. Но мы разделены: кто-то и в пустыне нашёл оазис и теперь мечтает отгородиться, оставшие видят лишь миражи. Такая разделённость – роковое свойство России»⁸.

Разобщённость общества во многом объясняется неадекватным поведением многих руководителей, включая и высшие эшелоны власти. Стремление к власти любыми путями, забвение интересов народа в угоду собственному благополучию, коррупция, распродажа достояния своей страны, расточительные строительные проекты, незаконные счета и недвижимост за рубежом, сращивание с криминалом –

⁸ Паникин А. С. Что делать. М.: Панинтер, 1998. С.26–27.

вот далеко не полный перечень характеристик поведения, разлагающе действующего на общество. При руководстве, не отличающемся высокой нравственностью, не может быть и социально ответственного предпринимательства. Так, в свой последний приезд в Россию Дж. Сорос вынес суровый приговор: «Только люди, ведущие себя незаконно, могут рассчитывать в России на успех»⁹.

В связи с вышеизложенным возникает принципиальный вопрос: существуют ли сейчас возможности сближения интересов руководителей и собственников предприятий с интересами трудовых коллективов и общества? А точнее: возможно ли в настоящее время достижение ценностного консенсуса, то есть единства в обществе? Думается, что ответ может быть только отрицательным. Ведь для этого необходимо сменить набор базовых ценностей и стимулировать людей действовать, опираясь на новые, нравственно здоровые принципы. За годы реформ эгоистические ценности успели «заматереть», «пустить корни». Поэтому нужно как минимум целое поколение, чтобы обрести требуемые качества. И то если не сидеть сложа руки, а упорно работать в этом направлении. А мы пока что не работаем.

В сложившихся условиях движение России к цивилизованному рынку зависит в первую очередь не от предпринимателей, а от государственного регулирования. Как показывает мировая практика, даже при самом либеральном варианте рыночной экономики вопросы социальной ответственности предпринимателей не могут быть исключены из сферы государственного регулирования. В связи с этим нам нужна сильная и умная власть, но сила государства определяется не количеством чиновников, а наличием у него на службе тех, кто рассматривает свою деятельность как служение. Только тогда государственное регулирование будет эффективным и социально ответственным.

Из разносторонней деятельности государства по регулированию рыночной экономики мы хотели бы выделить необходимость проведения следующих мероприятий.

⁹ Коммерсант. 2000. 9 июня.

□ Окружение субъектов рыночной экономики (предприятий) всеобъемлющими правовыми рамками, основанными не только на экономических, но и социальных и моральных принципах, которые вместе взятые формируют базу «социального контракта» между бизнесом и обществом, минимизируют возможности произвола и социальной безответственности предпринимателей. Это становится достижимо только в том случае, если принять в качестве важнейшей задачи справедливого общества стремление к абсолютному равенству всех перед законом. Равенство в доходах – это утопия, но равенство перед законом – разумная задача.

□ Проведение второго этапа приватизации с передачей значительной части собственности (по мнению академика А. Г. Аганбегяна, половины всей собственности России) законным путём от неэффективных собственников к эффективным. Кроме того, следует узаконить право введения прямого госуправления предприятиями всех форм собственности, не справляющимися со своими финансовыми, экономическими и социальными обязательствами.

□ Целесообразно создать в стране институт лицензирования руководителей предприятий всех форм собственности. Побудительным мотивом к социально ответственному и морально-этичному поведению руководителя должно стать институциональное закрепление обязанностей в виде государственной лицензии, выдаваемой руководителю уполномоченным на это государственным органом. Основанием для выдачи лицензии руководителю являлась бы сдача им специального экзамена, успешное прохождение специального тестирования, а также торжественное принятие на себя неких моральных обязательств, аналогичных клятве Гиппократу. Основанием для отзыва лицензии должно быть нарушение взятых обязательств, доказанное компетентной комиссией при лицензирующем органе (Г. Клейнер).

□ Потребовать от руководителей предприятий всех форм собственности придерживаться принципов и методов цивилизованного бизнеса, в частности публичного обнародования миссии предприятия и этического кодекса поведения.

□ Проводить в качестве одного из способов повышения социальной ответственности бизнеса периодическую комплексную оценку деловой репутации предприятий, публиковать ее результаты в средствах массовой информации. Существующая в настоящее время рейтинговая оценка некоторых коммерческих организаций носит однобокий характер, ориентированный лишь на прибыль.

Оценка деловой репутации предприятий, по нашему мнению, должна проводиться независимыми экспертами (как это делается за рубежом) по развёрнутой совокупности критериев, включающих качество управления предприятием, качество производимых товаров и услуг, финансовое состояние, эффективность использования активов, способность привлекать талантливых людей и обеспечивать их развитие, привлекательность для инвесторов, способность к инновациям, социальная и экологическая ответственность.

Формирование общественного мнения относительно деловой и социальной репутации предприятий будет стимулировать руководителей, претендующих на длительный успех, доброе имя и высокий престиж, серьёзно относиться к цивилизованным методам ведения бизнеса.

□ Для популяризации идей современной организационной культуры и этики предпринимательства следует иметь специальный журнал. В нём стереотипу предпринимателя-хищника необходимо противопоставить конкретные положительные примеры предпринимателей-созидателей, как из истории дореволюционной России, так и наших современников.

Такой журнал с помощью независимых экспертов может обеспечить мониторинг деловой репутации предприятий, чтобы широкая общественность знала, «кто есть кто» и тем самым формировалось общественное мнение.

Наконец, журнал мог бы выступать в качестве методического центра, публикующего материалы по совершенствованию культуры организации, формулированию миссии и задач, разработке этического кодекса поведения персонала, управлению в кризисной ситуации и т. д.



Академик Н. Л. ДОБРЕЦОВ,

председатель Сибирского отделения РАН:

«М. А. Лаврентьев был знаковой фигурой XX века»

Михаил Алексеевич Лаврентьев родился в 1900 г., на рубеже веков. Через 100 лет, на рубеже тысячелетий, мы отмечаем его юбилей. М. А. Лаврентьев был знаковой фигурой XX века не только для России, но и для научной общест-венности всего ми-ра. Все важнейшие этапы его жизни – в Москве, Киеве, Сарове, снова в Москве и затем в Новосибирске – бы-ли наполнены заме-чательными собы-тиями и открытия-ми. Каждый из этих этапов мог увеко-вечить его имя, но М. А. Лаврентьев каждый раз стре-мился сделать еще больше.



**К 100-ЛЕТИЮ ВЫДАЮЩЕГОСЯ МАТЕМАТИКА,
ОСНОВАТЕЛЯ СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
АКАДЕМИИ НАУК СССР И РОССИИ**



Главным делом его жизни стало создание Сибирского отделения Академии наук. Об этом писал и сам М. А. Лаврентьев. «Сибири и ее проблемам я посвятил главную часть своей жизни, и ее дальнейшая судьба и роль в судьбах нашей Родины навсегда останутся мне близкой... Я отдал этому почти двадцать лет жизни. Но к ним можно было бы добавить и 20–30 предшествующих лет, когда я набирался опыта и сил, приобретал сторонников и единомышленников».

Жизненный подвиг М. А. Лаврентьева вдохновляет людей сегодня, будет вдохновлять и еще через 100 лет. Ученые-специалисты изучают труды и открытия М. А. Лаврентьева. Политики и организаторы науки используют принципы и организационные идеи, сформулированные им и опередившие его время. В его высказываниях и биографии есть много поучительного и интересного.

Будут ли наши институты превращаться в филиалы зарубежных или отечественных компаний или останутся оплотом государства и его безопасности – зависит не только от патриотизма руководителей, но прежде всего – от государственной научно-технической политики.

Завет М. А. Лаврентьева – не поддаваться сиюминутным конъюнктурным обстоятельствам, оставаться патриотом и государственнымником. Как тут не вспомнить слова Михаила Алексеевича: «Когда меня спрашивают, от чего, на мой взгляд, зависит будущее Сибирского отделения, я отвечаю: от того, насколько удастся удержать гармоническое триединство “наука – кадры – производство”. Преобладание любого из этих начал приведет к застою и регрессу. Время будет вносить определенные коррективы, но принципы, доказавшие свою плодотворность, должны жить и после нас».



ДЕСЯТЬ ЗАПОВЕДЕЙ ШЕФА

1. Шеф прав.
2. Шеф всегда прав.
3. Шеф не спит – он отдыхает.
4. Шеф не ест – он набирается сил.
5. Шеф не пьет – он дегустирует.
6. Шеф не опаздывает – он задерживается на деловой встрече.
7. Шеф не читает в рабочее время – он собирает информацию.
8. Шеф не пристаёт к молодым сотрудникам – он просто оказывает им человеческое внимание.
9. Шеф никогда не допускает ошибок – их совершают подчиненные.
10. В кабинет шефа можно войти со своими идеями, но выходить из кабинета надо с идеями шефа.

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 10. 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 23.09.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 253.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.