

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

11 (317) 2000

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

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

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

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

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

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

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

КУЛИКОВ А. С., доктор экономических наук, Москва

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

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

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

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

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

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,*

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 3 ВАЛЬТУХ К. К.
Необходима мобилизационная
экономическая стратегия
- 21 ДВОРЕЦКАЯ А. Е.
Современные приоритеты
денежно-кредитной политики
России

ОТРАСЛЬ

- 47 САФИНА Т. Р.
Срубили – и повезли продавать
- 61 ЗАУСАЕВ В. К.,
СУРОВЦЕВА Е. А.
Человеческий фактор:
реалии и возможности
- 68 МОРДАШОВ Ю. Ф.
Скорости и тормоза
автомобилистроителей
- 77 КОЗАКОВ Е. М.,
БЕЛЯЕВ В. Н.
Механизм освоения недр:
проблемы согласования
интересов

РУБЕЖ ВЕКОВ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ, РЕШЕНИЯ

- 86 Основы социальной концепции
Русской Православной Церкви

ИСТОРИЯ И ЭКОНОМИКА СИБИРИ

- 99 СУХОДОЛОВ А. П.
Административно-территориаль-
ное деление в дореволюционной
Сибири

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 104 МЕДВЕДЕВ Ж. А.
Ядерное оружие на столах
академиков
- 122 БЕССОЛИЦЫН А. А.
Союзы работодателей в России
в начале XX века

ПУБЛИЦИСТИКА

- 129 ХЕНКИН М. Е.
Чучело волка

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 151 ФИЛЁВА Н. В.
Стоит ли покупать
«Тюменьавиатранс»?
(оценка целесообразности
приобретения пакета акций
региональной авиакомпании)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- 160 МАЛИНИН Е. Д.
О социальной ответственности
предпринимателей

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 174 ФОМИЧЕВА С.
Подготовка к проведению
интервью

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 177 ЛУЗАН П. П.
Книга Прокушева Е. Ф.
«Менеджмент первичного
уровня»

ПСИХОЛОГИЯ

- 179 БУРНО М. Е.
Сила слабых

Страничка «ЭКО» в Интернете:
<http://econom.nsc.ru/pressa.htm>



2020

1984

ma



НЕОБХОДИМА МОБИЛИЗАЦИОННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

К. К. ВАЛЬТУХ,
член-корреспондент РАН,
Институт экономики и организации
промышленного производства,
Новосибирск

Опубликована долгосрочная Правительственная программа социально-экономического развития России. В качестве своей исходной парадигмы программа формулирует дерегулирование экономики. Но экономическая наука формулирует иную парадигму по вопросу о государственном управлении экономикой: государство принимает на себя выполнение всех тех социально необходимых экономических функций, которые – по любым причинам – не реализует рыночный механизм. Для современной России это означает необходимость проведения долговременной мобилизационной экономической стратегии.

Суть социально-экономического положения, сложившегося к настоящему времени в России, может быть выражена следующими тезисами.

1. Быстро происходит деиндустриализация страны.
2. Необходимым условием дальнейшего существования России как целостного государства, существования ее населения является спасение индустриального потенциала.

Публикуется в авторской редакции.

© ЭКО 2000 г.

3. Оно невозможно без ускоренного наращивания ввода новых основных производственных фондов.

4. Спасение индустриального потенциала в целом — или хотя бы в основной части — не возьмет на себя частный капитал — ни отечественный, ни иностранный.

5. Вывод: необходимо наращивание государственных капитальных вложений — экстраординарными темпами.

6. Наращиванию государственных капитальных вложений в среднесрочной перспективе должно быть подчинено формирование всего хозяйственного механизма. Взявшись за решение этой задачи, государство сможет привлечь к этому и частный капитал.

Ниже кратко раскрывается содержание этих тезисов.

Все сферы жизни современных обществ (включая советское общество к концу 80-х годов) базируются на индустриальной производственной системе — системе машинных технологий и продуктах таких технологий; уровень развития всех сфер определяется в конечном счете развитием индустриальной производственной системы. Это относится как к материальному, так и к нематериальному производству — науке, образованию, здравоохранению, культуре, искусству, спорту, управлению общественными делами. Это относится к подавляющей части продуктов, поступающих в потребление населения, к уровню благосостояния, численности и процессам воспроизводства населения. Это относится к квалификационной структуре рабочей силы, классовой структуре общества, государственному устройству, единству государства, развитию демократических начал в решении общественных проблем. Социально-экономические преобразования, проводимые в России с конца 80-х — начала 90-х годов, с самого начала, по самому своему замыслу и реальному содержанию были не чем иным как антиреформами, поскольку неизбежно вели и на деле привели не к развитию индустриальной производственной системы, а к ее деградации и сжатию. На такой основе не может происходить ничто, кроме того процесса деградации всех сфер жизни общества, который развернулся в России. Он широко известен, поэтому нет необходимости давать здесь

его общий обзор. Приведем только некоторые данные о процессах деиндустриализации.

В России сокращаются реальные капитальные вложения в материальное и нематериальное производство. Этот процесс начался еще в середине 70-х годов и принял обвальный характер в 90-е. Статистика ввода в действие промышленных и сельскохозяйственных производственных мощностей, поставок оборудования, ввода в действие объектов социально-культурного назначения и т. п. свидетельствует, что реальные вложения в российскую экономику сократились за 90-е годы не менее чем в 10 раз. В основном, это было сокращение государственных вложений, общий объем которых в настоящее время составляет не более 4–5 млрд долларов в год.

До конца 80-х годов сокращение вложений не вело еще к абсолютному сокращению совокупного производственного потенциала: реальное (явное и скрытое) выбытие производственного аппарата полностью или почти полностью компенсировалось вложениями, так что сокращение последних вело не более чем к уменьшению прироста потенциала (но прирост оставался в общем положительным; в конце периода уже отсутствовал, но отрицательным в целом не был). В 90-е годы быстро разворачивается коллапс производственного аппарата: его выбытие (явное и скрытое; последнее связано с физическим старением технологических систем, которые, тем не менее, продолжают формально числиться в составе производственного аппарата) абсолютно нарастает и далеко не компенсируется вводом. Анализ статистики производственных мощностей гражданской промышленности и ряда других данных показал, что современный потенциал российской экономики находится на уровне безусловно не выше потенциала 1970 года, скорее всего – несколько ниже.

Деиндустриализация сельского хозяйства, в основном, уже завершена, так что в нынешнем его состоянии оно не может поддерживать даже ранее достигнутый (далекий от требований эффективной сбалансированности) уровень питания населения в той численности, которая сложилась к концу 80-х годов.

Резко упало промышленное производство (см. таблицу 1).

Таблица 1

Россия, 1970–1998

**ГРУППИРОВКА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
ПО ТЕМПАМ РОСТА**

(число видов, если не указано иное)

Интервалы темпов роста (%)	1990/70	1995/70	1998/70
0 – 9,99	1	25	60
10 – 19,99	2	32	27
20 – 29,99	0	23	16
30 – 39,99	1	14	16
40 – 49,99	3	12	11
50 – 59,99	5	13	7
60 – 69,99	3	9	10
70 – 79,99	8	8	8
80 – 89,99	7	16	8
90 – 99,99	10	6	2
100 – 109,99	13	5	2
110 – 119,99	14	2	0
120 – 129,99	10	1	1
130 – 139,99	9	1	1
140 – 149,99	15	1	2
150 – 159,99	12	2	1
160 – 169,99	7	1	3
170 – 179,99	11	0	1
180 – 189,99	7	0	0
190 – 199,99	2	3	0
200 и выше	38	6	7
Итого	178	180	183
Средний арифметический темп роста (%)	178,5	60,1	51,3
Медиана (%)	141,0	36,2	22,6
Официальная сводная оценка темпа роста промышленной продукции (%)	230	115	107
Число видов продукции, темп роста которой ниже среднего официального	148	164	166

Составлено по данным «Российских статистических ежегодников» за 1995 и 1999 гг. (таблицы промышленной продукции по отраслям).

Современный объем промышленного производства здесь сопоставлен не с уровнем 1990 г. (как это часто делают, имея в виду установить само по себе падение продукции в 90-е годы), а с уровнем 1970 г. (уровень, примерно соответствующий современному потенциалу российской промышленности). Статистика, построенная на данных о продукции в натуральных единицах измерения, охватывает основную часть всего гражданского промышленного производства¹. Как видно из таблицы, по одной трети видов современная продукция ниже уровня 1970 г. более чем в 10 раз, производство еще 15% всех видов сократилось против уровня 1970 г. в 5–10 раз и т. д. В среднеарифметическом исчислении выпуск был меньше примерно вдвое (а если судить по медиане – вчетверо).

По отношению к уровню 1990 г. производство основных видов промышленной продукции сократилось в среднем примерно втрое.

В 1998 г. было произведено меньше грузовых вагонов и тканей, чем в 1913 г.; многих видов сельскохозяйственной техники, ткацких станков, сахара-рафинада, муки, многих видов промышленной продукции потребительского назначения – меньше, чем в 1940 г.; кузнечно-прессовых машин, тракторных плугов, прядильных машин, стальных труб, обуви меньше, чем в 1945 году².

Официальная статистика не публикует прямых сравнений общего объема промышленной продукции 1998 и 1970 годов. Но, используя цепь индексов, получаем официальную оценку, сводящуюся к тому, что в 1998 г. общий объем продукции несколько превышал уровень 1970 г. (см. предпоследнюю строку таблицы 1). Эта оценка безусловно опровергается официальными данными о выпуске основных

¹ Хорошо известно, что сокращение продукции военного назначения было в среднем значительно выше, чем гражданской.

² Сопоставления проведены с использованием данных статистических ежегодников «Народное хозяйство РСФСР» за 1962, 1963, 1964, 1967 гг. и «Российского статистического ежегодника» за 1999 г. (таблицы промышленной продукции по отраслям).

видов продукции в натуральном выражении. Достаточно сослаться на тот факт, что в 1998 г. из 183 видов продукции, учтенных в таблице 1, по 166 (более 90%) уровень производства был ниже официальной оценки для промышленной продукции в целом (см. последнюю строку таблицы).

Спад продукции в 90-е годы был гораздо более резким, чем спад производственного потенциала. Общая оценка: если потенциал находится на уровне конца 60-х годов, то производство – примерно на уровне середины 50-х годов. Отсюда – специфический резерв увеличения продукции в ближайшие несколько лет: за счет повышения степени использования наличного потенциала. Мы будем учитывать этот резерв ниже (при построении прогноза российской экономики на период до 2003 г.). Но следует сразу сказать: крайне опасно преувеличивать значение имеющегося резерва. Во-первых, он быстро сужается процессами выбытия производственного аппарата. Во-вторых, наличный производственный аппарат характеризуется очень крупными диспропорциями, мешающими повышению среднего уровня его использования. Для достоверной оценки таящихся в нем реальных возможностей – как и для разработки мер по его обновлению – необходима специальная детальная перепись основных компонентов наличной технологической системы (независимо от их институциональных форм). До такой переписи можно давать только самые предварительные экспертные оценки указанного резерва. Но уже сейчас ясно, что крупными препятствиями к повышению использования наличного производственного аппарата в ближайшие годы станет нехватка производственных мощностей в топливно-энергетическом комплексе и металлургии (черной и цветной).

В наиболее общем виде ситуация в экономике, сложившаяся в результате антиреформ, характеризуется следующими данными (см. таблицу 2). К сожалению, для следующих лет построить аналогичную таблицу невозможно: не опубликована информация о потреблении основных фондов (т. е. амортизации), соотношении их балансовой и восстановительной стоимости. Но нет сомнений, что к на-

стоящему времени ситуация лишь дополнительно обострилась (ввиду сокращения реальных производственных вложений за 1995–1999 гг.).

Таблица 2

Россия, 1995 г.

**ВАЛОВЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ, ОСНОВНЫЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, ИХ ВЫБЫТИЕ
И ВОЗМЕЩЕНИЕ ВЫБЫТИЯ**

(трлн руб., в ценах 1995 г.)

ВВП	1660
ОПФ на начало года	
балансовая стоимость	10866
восстановительная стоимость (оценка)	41290
Амортизация ОПФ	
начисленная	381
по восстановительной стоимости (оценка)	1448
Выбытие ОПФ	
(явное и скрытое, оценка)	761
Капитальный ремонт и ввод в действие новых ОПФ	214
в том числе ввод в действие новых ОПФ	151

Рассчитано по данным «Российского статистического ежегодника» (Госкомстат России. М., 1997). сс. 59, 292, 294, 318, 406, 411; «Российского статистического ежегодника» (Госкомстат России. М.: «Логос», 1996), с. 570.

В таблице 2 приведены показатели основных производственных фондов не только по балансовой, но и в так называемой восстановительной³ оценке [для получения послед-

³ Термин неудачный, хотя и широко распространенный в экономической литературе. В действительности речь идет об оценке ОПФ в ценах соответствующего года (в данном случае – 1995). Чисто счетно провести такую оценку можно, но «восстановить» (т. е. реально воспроизвести) основные фонды в целом по соответствующим ценам невозможно. Закономерно, что основные фонды формируются в течение многих лет. Они не могут быть созданы (или замещены) накоплением продукции одного какого-либо года. Но цены продукции некоторого года находятся в закономерном соответствии с ее объемами в этом году. «Восстановительная» оценка в действительности корреспондирует не всему объему основных фондов, а только их амортизации и вводу в действие их новых элементов. Именно по отношению к этим величинам мы используем эту оценку в своем анализе.

ней использованы данные, опубликованные в «Российском статистическом ежегоднике» (Госкомстат России. М., 1997), табл. 7.11]. Не исключено, что последняя оценка несколько завышена; но бесспорно, что балансовая оценка была значительно ниже восстановительной. При всех возможных неточностях таблица дает основания для следующих выводов.

Норма амортизации составляла в 1995 г. в среднем 3,5%. Это существенно ниже значения этой величины в странах, показывающих образцы современного экономического развития (около 5%)⁴. Но и при этой норме сумма амортизации составляла в России 23% ВВП (в указанных странах – 9–12%)⁵. Если же воспользоваться оценкой амортизации по восстановительной стоимости, то она составляла 87% ВВП. Пусть эта величина завышена. Безусловно справедливо, что амортизация составляет не менее половины ВВП.

Реальное (явное и скрытое) выбытие ОПФ требовало для своего возмещения 46% ВВП 1995 г. Начисленная амортизация была вдвое ниже уровня, необходимого для возмещения выбытия. Таким образом, чтобы соответствовать своей экономической функции, амортизация должна была быть вдвое выше.

Но реальные капитальные вложения (ввод в действие новых ОПФ и их капитальный ремонт) лишь на 56% использовали даже начисленную амортизацию. Ввод в действие новых ОПФ был впятеро ниже их выбытия. Имело место прямое проедание наличного производственного аппарата.

На деле в современной России такие составные части ВВП, как валовая прибыль, доходы государства, фонд потребления, положительное сальдо экспорта-импорта (что

⁴ В США в 1993 г. производственный основной капитал составлял 14653 млрд долларов (в ценах этого года), его амортизация – 675 млрд долларов (по данным «National Accounts Statistics: Main Aggregates and Detailed Tables, 1995». United Nations. New York, 1999, Tables 2.15, 4.3 по США). Таким образом, норма амортизации составляла 4,6%.

⁵ В США в 1993 году ВВП был равен 6337 млрд долларов (тот же источник, Table 1.1). Таким образом, амортизация производственного основного капитала составила 10,7% ВВП.

реально означает вывоз капитала за границу) полностью или в значительной части финансируются из амортизации; в некоторых отраслях это относится даже к фонду заработной платы⁶. Экономическая катастрофа 90-х годов поставила Россию в следующее положение: если использовать амортизацию только по назначению (как финансовый ресурс вложений в основные производственные фонды), это приведет к резкому немедленному сокращению текущего потребления, с очевидными вытекающими отсюда последствиями для судьбы страны; если же финансировать текущее потребление за счет амортизации (что имеет место фактически), это ведет к быстрому исчезновению ранее накопленного производственного аппарата, с аналогичными последствиями для судьбы страны – пусть не немедленными, но в не очень отдаленной перспективе.

Таблица 2 раскрывает одну из глубоких структурных причин того, что в России не сложился класс эффективных промышленных капиталистов, частный капитал избегает осуществлять вложения в подавляющее большинство отраслей и предприятий: коль скоро общество существует за счет проедания своего производственного аппарата, инвестировать в последний – значит обрекать капитал на исчезновение. Другой глубокой структурной причиной является массовая избыточная занятость: она составляет вряд ли менее 65% всех работников. Капитал не может эффективно функционировать при такой избыточной занятости – и не может взять на себя увольнение, превращение в безработных большинства занятых.

Из сложившегося положения нет иного выхода, кроме следующего: долговременная мобилизация государством внутренних ресурсов страны, прежде всего, ее трудового ресурса на быстрое наращивание инвестиционного потен-

⁶ Другим источником указанных крупных составляющих ВВП в современной России является земельная рента. Что касается трудовой составляющей стоимости ВВП, то она очень мала. Не имея возможности в настоящем коротком тексте подробнее остановиться на этой стороне современной ситуации, мы будем исходить из указанного факта при определении мобилизационной стратегии на перспективу.

циала и, на этой основе, наращивание капиталовложений, которое дало бы возможность через несколько лет остановить процессы сокращения производственного аппарата и, далее, начать его восстановление. В процессе восстановления будет постепенно увеличиваться количество эффективных рабочих мест — сокращаться избыточная занятость.

Эти позитивные структурные сдвиги невозможно осуществить быстро. Приведем здесь результаты расчета *предельно оптимистического* варианта развития российской экономики на период до 2020 г. Он разбивается на *два существенно отличных этапа*: период 2000–2003 годов — и период 2004–2020 годов.

Первый период характеризуется тем, что именно за эти годы, при максимально достижимом росте производства и неизбежном дальнейшем сокращении производственного потенциала (темпы его сокращения будут снижаться, но полная компенсация выбытия производственного аппарата не будет достигнута), исчерпывается тот специфический резерв, о котором говорилось выше. Нет оснований полагать, что выбытие производственного аппарата в этот период составит меньше 7% в год. Принято, что ввод в действие новых ОПФ будет расти на 20% ежегодно — максимально достижимый темп. Условием этого является наращивание государственных вложений в виде новых ОПФ на 70–75% ежегодно (что поднимет удельный вес государственных вложений примерно до половины всех инвестиций в виде новых ОПФ); именно быстрое наращивание государственных вложений даст возможность привлечь к спасению индустриального потенциала также частный капитал (см. ниже). Таким образом, компенсация выбытия производственного аппарата будет быстро увеличиваться. Тем не менее, в среднем за период будет продолжаться сокращение производственного потенциала темпом примерно 4% в год. Принято повышение фондоотдачи в эти годы темпом 9–10% в год. При этих условиях достигим среднегодовой темп прироста ВВП в размере 5–6%. Это даст возможность выйти по реальному объему ВВП в 2003 году на уровень середины 60-х годов.

Ничего большего за эти четыре года достигнуть невозможно.

В последующие годы уже не будет – или почти не будет – того специфического резерва производственного аппарата, который дал возможность принять указанный выше экстраординарный темп роста фондоотдачи. Наиболее благоприятная гипотеза для ситуации после 2003 г. заключается в том, что фондоотдача будет стабильна. В этих условиях максимально достижимый рост ввода в действие новых ОПФ составляет 10% в год (при более интенсивном наращивании вложений в основные фонды неизбежно сокращение текущего потребления). Тогда к 2020 г. будет восстановлен уровень ВВП 1989–1990 гг.

По отношению к современному состоянию российской экономики это – крупный шаг вперед. Но надо иметь в виду, что сам по себе уровень производства в конце 90-х годов обоснованно рассматривался в то время как социально неудовлетворительный. Антиреформы привели к тому, что ныне возврат к этому уровню представляет собой цель долговременной экономической стратегии.

Приведенные выше оценки наращивания производственных капитальных вложений, в первую очередь государственных, выражают *необходимое* – в точном научном смысле этого слова – условие реализации такой стратегии. Если инвестиционное поведение общества, заключавшееся в сокращении реальных производственных вложений на протяжении последней четверти века, не будет сменено на противоположное – спасение индустриального потенциала окажется невозможным.

Но сложившийся к настоящему времени хозяйственный механизм несовместим с наращиванием государственных капитальных вложений. Необходимы действительные экономические реформы: подчинение всего хозяйственного механизма необходимости наращивать государственные капиталовложения.

Общим местом при обсуждении проблемы инвестиций в российскую экономику обычно является указание на нехватку денег. За этим стоит логика, присущая нормальному ка-

питалистическому обществу. Но в России нет такого общества — это бесспорный факт. Является гибельной ошибкой обсуждать российские проблемы, исходя из общих соображений и игнорируя специфику современного положения страны. Проблема наращивания инвестиций в нашей стране — это не проблема накопления денег, а проблема непосредственной мобилизации трудового потенциала общества.

Имеется колоссальный неиспользуемый ресурс рабочего времени, повышения интенсивности труда; квалификационный ресурс, доставшийся от предшествующего строя и еще в значительной мере сохранившийся; ресурс организаторских талантов. Его невозможно мобилизовать обычным механизмом капиталовложений — можно сделать это лишь в порядке прямой организаторской деятельности государства. Денежные формы распределения ресурсов при этом должны использоваться — как подчиненные.

Современная цивилизация знает два основных типа государственного управления экономикой: ленинский и рузвельтианский. Ниже выдвигаются предложения, исходящие из того, что в современных условиях для нашей страны наиболее эффективным представляется рузвельтианский тип, — но взятый в его наиболее жестких формах: нам (1) предстоит преодолевать гораздо более глубокую катастрофу, чем Рузвельту, притом (2) на крайне изношенном производственном аппарате и (3) при верхнем классе, находящемся в зачаточном состоянии. По самому общему принципу рузвельтианскими можно назвать предлагаемые меры потому, что они не предусматривают массовой национализации производства, имеют в виду постепенное налаживание развитых товарно-денежных отношений и учитывают необходимость создавать — в течение долгих лет, в ходе спасения и, далее, развития индустриального потенциала — верхний (экономически правящий) класс современного капитализма.

Необходима долговременная государственная Программа социально-экономического возрождения России, в которой спасение индустриального потенциала рассматривается как длительный первый этап. Имеется в виду, что она будет

предусматривать, в частности, следующие меры по управлению экономикой (с постепенным общим смягчением к концу периода).

□ Государство активизирует *управление своими предприятиями*, а также теми, где оно сохранило контрольный пакет акций. Целью является налаживание хозяйственных связей, повышение уровня использования наличных производственных мощностей, последовательное сокращение избыточной занятости, во всех случаях, когда это экономически целесообразно, — технологическая реконструкция.

□ *Лицензирование* частного товарного производства и менеджерской деятельности во всех сферах экономики используется для того, чтобы подчинить их функционирование достижению общенациональных целей. Формы предпринимательства, не поддающиеся лицензированию (например, перепродажа с рук товаров, купленных в магазинах), последовательно, на основе общего экономического роста, изживаются сочетанием экономических и административных мер.

Возможно, потребует государственная перерегистрация акций с обязательной — но временной — передачей пакетов акций, принадлежащих частным лицам и компаниям, в управление государства.

□ Вводится единое, охватывающее всю экономику, независимо от форм собственности, *жесткое регулирование заработной платы*. Все работники, начиная с руководителей страны, переводятся на государственную тарифную систему⁷ (последняя предварительно пересматривается). Всем предприятиям и организациям доводятся лимит занятости (верхний и, в меру надобности, нижний) и фонд заработной платы. Определяется реальный общероссийский фонд заработной платы, который постепенно, во все возрастающей части переводится из действующих предприятий и организаций в инвестиционную сферу. Банкам (част-

⁷ Одновременно это решит множество современных социальных проблем.

ным – под угрозой лишения лицензий) запрещается выдавать предприятиям и организациям средства на оплату труда сверх лимита.

Без этого (и регулирования потолка цен обычных товаров) в современных условиях невозможно мобилизовать денежные ресурсы для осуществления инвестиций.

С самого начала ограничиваются и контролируются премиальные и другие подобные формы дополнительной оплаты; по отношению к собственникам частных предприятий, получающим личный доход из денежной прибыли, вводятся соответствующие ограничения. Натуральные доходы и индивидуальная оплата личных услуг не контролируются.

Эти меры проводятся на основе общенациональных и местных планов, направленных на общее регулирование доходов и спроса, с учетом необходимости перераспределения рабочей силы для выполнения программ капитальных вложений, развития новых отраслей и производств.

По мере сокращения избыточной занятости, расширения производства потребительских благ и услуг регулирование заработной платы и численности работников ослабляется.

□ Открыто признается провал политики «либерализации цен» и принципиальная недостаточность – в условиях современной России – монетаристских методов их регулирования. Вводится единое, охватывающее всю экономику, независимо от форм собственности, *регулирование потолка товарных цен* – оптовых и розничных. Его цели:

- создание ценовой стабильности, без которой теряются ориентиры для принятия хозяйственных решений вообще, инвестиционных решений в особенности;
- создание стимулов для наращивания продукции на имеющемся производственном аппарате (тогда как так называемая либерализация цен в современной российской экономике создает стимулы для свертывания производства и компенсации этого повышением цен);
- формирование государственного бюджета и внебюджетных фондов, устойчивых по доходам и реальным объемам расходов;

- предотвращение срыва государственного регулирования заработной платы.

Государственный потолок цен устанавливается на все массовые товары (с возможной районной дифференциацией). Нерегулируемые цены, меняющиеся в зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке, допускаются на импортные товары и определенные виды отечественных, предназначенных преимущественно для узкого круга покупателей с высокими доходами, а также на новые виды продукции (в пределах жесткого лимита, например, 10% всего оборота). Государство сохраняет за собой право перевода нерегулируемых цен в разряд регулируемых и регулируемых — в разряд нерегулируемых.

Контролируются товарные потоки и запасы.

С целью технологического обеспечения контроля над ценами и потоками товаров в максимально сжатые сроки создается соответствующая информационная система.

Контроль над ценами ослабляется по мере расширения производства и становления рынка покупателя.

□ Вводится единое государственное *управление амортизационным фондом*: постепенное его приведение в соответствие с восстановительной стоимостью возмещения выбытия основных фондов; аккумуляция на специальных банковских счетах, средства которых предназначены только для финансирования внутренних реальных инвестиций; использование в соответствии с государственной Программой спасения индустриального потенциала (в том числе частичная централизация, чего в настоящее время достаточно для финансирования государственных вложений).

Не будет преувеличенным утверждение: приведя амортизационный фонд в соответствие с необходимостью возмещать происходящее ныне ускоренное выбытие производственного потенциала и придав этому фонду адекватный статус, общество получит очень сильный импульс к коренному пересмотру всей проводимой в нем экономической политики.

□ Вводится *всеобъемлющий государственный контроль над внешнеэкономическими связями*. Целью являет-

ся предотвращение незаконного экспорта (в первую очередь, сырьевого); возврат в страну выручки от экспорта; предотвращение незаконного вывоза капитала; подчинение импорта требованиям преодоления катастрофы и последующего экономического роста.

□ Вводится *всеобъемлющее государственное регулирование финансовой системы*, в том числе банков, независимо от институциональных форм. Целью является недопущение антисоциальных финансовых операций, организация экономически эффективного денежного оборота, мобилизация финансовых ресурсов на осуществление капитальных вложений.

Не исключено, что потребуются национализация банковской системы.

□ *Вся экономическая информация – оперативная, бухгалтерская, статистическая – становится открытой* для государственного контроля. Отказ частных предприятий (их высших менеджеров) предоставлять информацию (в том числе об оплате труда) ведет к отзыву лицензий. Налаживается всесторонняя статистика, строящаяся по образцу развитых стран и вбирающая достижения советской статистики там, где она превосходила мировой уровень.

□ Государство принимает на себя всю полноту ответственности за создание и выполнение инвестиционных программ спасения и последующего восстановления индустриального потенциала. Подлежат определению принципы, по которым ответственность за их выполнение и источники финансирования разделяются между федеральными и местными органами власти.

Разрабатываются *конкретные государственные программы*, для исполнения которых создаются структуры типа крупных компаний, – первоначально под определяющим государственным контролем. Во главе ставятся способные организаторы (менеджеры), преимущественно из молодежи и лиц среднего возраста, их отбор специально организуется. Заранее определяются условия (показатели успеха программ), при выполнении которых компании последовательно

освобождаются от некоторых форм государственного контроля, переходят под контроль своих организаторов (получающих значительные пакеты акций) и более широкого круга акционеров. Так постепенно вырастает верхний класс.

Вместе с тем вводится система санкций в отношении предприятий всех сфер экономики и всех институциональных форм, а также высших менеджеров, отказывающихся подчиняться государственному регулированию, вплоть до отказа в государственной лицензии и национализации предприятий.

Представляется целесообразным приблизительно следующий порядок выработки и выполнения системы конкретных инвестиционных программ:

- ь проводится статистическое обследование состояния производственного аппарата (независимо от его институциональных форм) – обследование, систематически и достаточно детально характеризующее реализуемые им технологии; показывающее распределение производственных мощностей и машинного парка по возрастным группам; содержащее показатели амортизации и износа (физического и морального) основных фондов, их ввода, выбытия, его возмещения, обновления основных фондов, фондоотдачи, фондовооруженности труда, резервов производственных мощностей, диспропорций в их современной системе и диспропорций, которые могут возникнуть в рассматриваемой перспективе;
- ь составляется первоначальный перечень объектов, без реконструкции или создания которых спасение, последующее поддержание и восстановление индустриального потенциала заведомо невозможно;
- ь определяется список объектов, к созданию которых заведомо невозможно привлечь частный капитал, т. е. которые должны создаваться государством самостоятельно (возможно, с привлечением кредита);

- Ь объявляется конкурс на создание остальных объектов (с ограниченным сроком подачи предложений), в котором могут участвовать любые отечественные инвесторы, а в случаях, когда это признано целесообразным, — также зарубежные; среди условий конкурса — государственная проверка источников капитала, предлагаемого инвестором к вложению, с целью избежать связи с криминальным капиталом; в ряде случаев среди условий может быть определение форм последующей приватизации; инвесторы получают право выдвигать встречные предложения;
- Ь в случае получения встречных предложений (среди которых может быть, в частности, предложение о доле государства в финансировании объекта) проводится их государственное рассмотрение;
- Ь в случае выработки взаимоприемлемых решений инвестор подвергается предварительной государственной проверке на предмет его способности выполнить свои обязательства, среди которых — сроки создания объекта и его качественные характеристики;
- Ь государство контролирует выполнение проекта и принимает готовые объекты.

Велика вероятность, что многие необходимые объекты с самого начала войдут в список подлежащих созданию государством; либо не найдут частных инвесторов; либо найдут при условии, что основную часть финансирования берет на себя государство. Государство само берется за создание объектов во всех таких случаях.

* * *

Из разрушительных процессов, охвативших Россию, нет иного выхода, кроме долговременной мобилизации государством усилий общества на осуществление стратегии спасения и последующего восстановления индустриального потенциала. **Но найдется ли в нашей стране социальная сила, способная создать столь энергично и эффективно действующее государство?**



СОВРЕМЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

А. Е. ДВОРЕЦКАЯ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства при правительстве РФ,
Москва

*Мы изменили свое окружение
так радикально, что теперь
должны изменять себя, чтобы
жить в этом новом окружении.*

Норберт Винер

Вступление в XXI век знаменуется переходом мировой экономики в качественно новое состояние. Возникает принципиально новая экономика, отличительные черты которой – глобализация, либерализация, распространение новых технологий, систем телекоммуникации и Интернета, электронного бизнеса, коммерции и банкинга. Цивилизация приобретает черты информационного мира. А в нем доминируют не материальные, а интеллектуальные и финансовые ресурсы.

Наиболее конкурентоспособными и преуспевающими окажутся в новом столетии те национальные экономики, которые будут основываться не на массовом производстве, а на генерировании идей, обмене информацией, предоставлении разнообразнейших услуг. Идет деление на страны со «старой», традиционной экономикой и страны с явственно



проступающими чертами «новой» экономики. Даже имея эффективно организованное материальное производство, страны с ограниченными возможностями воспроизведения интеллектуальных и финансовых ресурсов рискуют оказаться на обочине основной магистрали мирового развития.

В «новой» экономике кардинально видоизменяется и ее, если так можно выразиться, финансово-денежная оболочка. Ожидания инвесторов относительно будущих прибылей компаний нового типа неслыханно высоки (вспомним капитализацию Интернет-компаний, их заоблачные величины отношения курса акций к прибыли); соответственно, обеспеченность фирм денежными ресурсами достаточно высока.

Вместе с тем добываются эти средства в сильной конкурентной среде. Демонстрировать инвесторам потенциально высокую скорость оборота инвестированных денег и приличную отдачу на вложенный капитал приходится на фоне отсутствия у таких компаний солидных объемов материальных активов. И идут инвестированные средства в большей степени не на наращивание материального «тела» фирмы, а на технологические и инновационные разработки, рекламу и прочие не сулящие немедленных прибылей элементы бизнеса.

Таким образом, насыщенность «новой» экономики денежными ресурсами достаточно высока, их циркуляция активна; неудивительно, что растет роль финансово-кредитного и собственно денежного капитала, жизнеобеспечивающего такие компании. Под влиянием технологических изменений меняются структура и значение финансовых рынков как мобильных и эффективных механизмов перелива сбережений в инвестиции. С одной стороны, резко и динамично возрастают объемы операций, а с другой – объединение и диффузия национальных финансовых рынков, создание межнациональных финансовых рыночных структур, формирование единого глобального финансового рынка отражают объективный процесс интернационализации и глобализации экономики.

Возникает вопрос: как в новых условиях изменится роль государства, в частности, центральных банков, традицион-

но регулирующих денежное обращение, национальную денежную массу и вообще все денежное хозяйство любой страны? Возможно, тотальная либерализация, самофинансирование и эффективные, планетарно объединенные финансовые рынки постепенно сведут роль национальных монетарных властей к минимуму? К тому же центробанки, казалось бы, могут отдохнуть и почитать на лаврах — в 90-х годах ими продемонстрированы невероятные успехи в борьбе с инфляцией, которая сегодня в развитых странах упала до рекордно низкого уровня за последние полвека, и это на фоне экономического роста! Целевые показатели центральных банков на первую половину XXI века по общему уровню инфляции не превышают 2,5%. Но, возможно, она достигнет 3–5%? Или вероятна глобальная дефляция?

Думается, в любом случае денежно-кредитное регулирование не потеряет своего значения. Более того, при глобализации экономических процессов западный мир единодушно выступает не за либерализацию и дерегулирование, понимаемые как анархию и стихийность, а за отслеживание всех финансовых потоков. В 80-е годы на дерегулирование финансовых рынков возлагалось много надежд. Однако мировой опыт показал, что нерегулируемые финансовые рынки существуют лишь в теории, а дерегулирование и непродуманно быстрая либерализация не спасли финансово-банковские системы от кризисов. **Либерализация должна сочетаться с усилением регулирования и надзора за рынками в связи с объективно увеличивающимися рисками, принимаемыми на себя финансовым сектором в условиях глобализации экономических процессов и усложнения управления денежными, валютными и фондовыми потоками.**

Таким образом, центральные банки и иные регулирующие органы финансовых рынков типа федеральных комиссий по ценным бумагам, служб валютного и экспортного контроля лишь усилят воздействие на рынки. Ведь через классические инструменты денежного регулирования (например, процентные ставки) эффективно определяются конъюнктура, активность и доходность на кредитных, фондовых, валют-

ных и денежных рынках и тем самым задаются благоприятные (или дестимулирующие) финансовые условия существования бизнеса.

Другое дело, что помимо традиционной угрозы инфляции, борьбу с которой центральные банки всегда считали своей основной функцией, существуют новые глобальные вызовы и угрозы — инфляция финансовых активов и дефляция на товарных рынках. Ситуацию денежной избыточности на развитых рынках (прежде всего в США) надо как-то разрешать. Рекордно быстро растет широкая денежная масса в США (по американской классификации — M3), что в сочетании с дефицитом счета текущих операций является признаком спекулятивного бума. Это требует новых подходов: центральные банки должны учитывать и цены на финансовые активы, и избыточный рост денежной массы, и увеличение внешнего дефицита.

Все сказанное, однако, касается исключительно стран — лидеров мировой экономики. В России экономическая ситуация и обстановка в денежном секторе диаметрально противоположны описанной революционно изменившейся «новой» экономике. Нам не приходится пока говорить о виртуализации экономики, придании ей информационного вида, доминировании информационных технологий «High-hume» в дополнение и в противовес традиционным «High-tech». И уж тем более отличается наша конфигурация денежной сферы: Банк России, в отличие от Федерального резерва США, вынужден действовать в условиях недостаточности денежной массы, недооценки финансовых активов и активного платежного баланса. Поэтому, как бы ни хотелось помечтать об экономике «не товаров, а идей» и о новом качестве денег, приходится спуститься на землю и поразмышлять, как Россия будет строить свою денежную политику, насыщать экономику деньгами, возвращая им роль всеобщего средства обращения, платежа и накопления, изживать бартер, суррогаты и иностранную валюту из внутреннего национального оборота.

Мы предлагаем обзор основных болевых точек в денежной сфере российской экономики и рецепты их нейтрализа-

ции в русле экономической модели нового правительства. Выделим три главные проблемы:

1) монетизация общественного продукта, эмиссия, инфляция и меры денежно-кредитного регулирования;

2) неплатежи, т. е. качество национальной денежной массы;

3) валютный курс.

Меры денежно-кредитного регулирования экономики

Деньги приносят малую толику счастья. Но потом они уже приносят только еще больше денег.

Нейл Саймон

Россия испытывает дефицит денег, причем не только для повседневных платежей и расчетов предприятий, домохозяйств и государства, но и для инвестиций, т. е. для расширенного воспроизводства. Статистика показывает **низкий уровень монетизации валового продукта**, т. е. отношения национальной денежной массы M_2 (наличные и безналичные деньги) к ВВП – в настоящее время около 17%, что равнозначно довольно высокой скорости обращения денежной массы – 6,4 раза в год. Для развитых стран показатель монетизации может исчисляться цифрами порядка 80–120% и даже выше. Если же признать состоявшимся фактом долларизацию российской экономики, т. е. использование как средства платежа не только «денег», под которыми Центробанк официально понимает наличные деньги и депозиты до востребования, но и так называемых «квази-денег», т. е. срочные депозиты в рублях и иностранной валюте, то мы получим термин «широкие деньги», или M_2X (M_2 + валютные депозиты).

Отношение этого нового денежного агрегата M_2X к ВВП именуется степенью «финансовой глубины» («financial

depth» – термин введен Мировым банком). В РФ оно составляет 22%. Однако если учесть, что ВВП явно завышен вследствие включения в него теневой, серой и бартерной экономики, то более корректной и, безусловно, более оптимистической оценкой монетизации можно считать уровень примерно 30–40% (в зависимости от оценок теневого сектора экономики). Впрочем, и это далеко от уровней Китая (120%), Чехии (более 100%), Словакии (70%), Болгарии, Венгрии, Польши и стран Юго-Восточной Азии.

А ведь в 1990 г. в РФ наблюдался вполне приличный уровень насыщенности экономики денежной массой (118%). Падение производства и инвестиций в годы экономического кризиса резко сократило спрос на деньги. Но в наибольшей степени на возникновение денежного голода повлияла чрезмерно жесткая (рестрикционная) денежно-кредитная политика, направленная на искусственное ограничение денежной массы с целью сдержать инфляцию. Однако результатом ограниченного внутреннего платежеспособного спроса стал повышенный спрос на иностранные денежные ресурсы, которые с готовностью «перехватила» у реального сектора налогово-бюджетная сфера, построив рынок ГКО-ОФЗ. Дефицит денег подтолкнул процентные ставки вверх, обескровил банки, ослабил финансовые рынки и усугубил общеэкономический кризис.

Российской спецификой также является значительно больший удельный вес наличных денег в общей денежной массе – около 40% (в странах с развитой системой безналичных расчетов – примерно 12–15%). Это отражает потребность в наличности колоссального теневого сектора, который, по разным оценкам, составляет от 25 до 45% ВВП (в развитых странах во второй половине 90-х годов – в среднем 12% ВВП). Социальные причины высокого уровня наличности – низкие денежные доходы населения, система неформального трудоустройства, криминальные и налоговые факторы. Параллельно действуют факторы сокращения массы наличных денег: достижения в области информатизации и коммуникаций в сфере расчетов, а также растущая потребность предприятий реального сектора в увеличении

работающих активов, так как наличная ликвидность в бизнесе — это неработающий, недоходный актив.

По мере выхода из финансового кризиса и вследствие девальвации рубля в 1998 г. реальный сектор российской экономики стал постепенно насыщаться денежными средствами. Оживление производства, рост доходов экспорто-ориентированных и импортозамещающих предприятий, общее улучшение состояния государственного бюджета явились главными факторами роста спроса на деньги. Этот процесс можно проследить по активной положительной динамике денежных активов отраслей промышленности и экспортеров, росту рублевых депозитов в сравнении с докризисным периодом. Кроме того, сокращение неденежных форм расчетов, в том числе бартера, также способствовало росту спроса на деньги.

В целом послекризисную денежно-кредитную политику Центробанка РФ можно охарактеризовать как умеренно жесткую, направленную на рост денежной массы М2, которая увеличилась за 1999 г. на 57% (в реальном дефлированном выражении — на 15%), а совокупного денежного предложения, или резервных денег, т. е. всех обязательств Центробанка — на 69%. Безусловно, растущая денежная масса серьезно поддержала подъем экономики. Однако слишком быстрый ее рост таит в себе опасность усиления инфляционных процессов, что, к сожалению, сейчас и происходит. Власти не ставили задачу роста объема денег на 57%, этот показатель должен был вырасти только на 22–26%. Однако Центральному банку РФ с октября 1999 г. и до сих пор приходится осуществлять эмиссионную подпитку экономики для выкупа экспортной нефтяной выручки.

Покупка Банком России валюты и золота на дополнительно эмитированные рубли для пополнения валютных резервов в 2000 г. стала основным источником денежного предложения в экономике. При этом темпы роста новых рублей явно опережают рост материального сектора. Это естественным образом влияет на рост цен. По всем признакам в 2000 г. инфляция выйдет за пределы запланированного 18%-го роста и может достичь 30%. Однако прави-

тельство РФ позитивно относится к росту денежной массы, так как это позволяет исполнять бюджет, в том числе по пенсионным и иным социальным обязательствам, со значительным перевыполнением. Кроме того, сокращается необлагаемый налогами бартер, растет обложение сектора с оборотом «живых денег», что также вполне устраивает фискальные власти.

В этой ситуации Центральный банк должен достаточно тонкими инструментами денежно-кредитного регулирования **поддерживать баланс между задачами увеличения денежной массы для обеспечения экономического роста, пополнения золотовалютных резервов, обслуживания внешнего долга, недопущения значительных колебаний валютного курса.** При этом чрезвычайно важно не допустить неконтролируемый рост цен и падение жизненного уровня населения.

Существует вечная дилемма: либо умеренная инфляция и живая экономика, либо нулевой рост цен при отсутствии роста производства. Правильное усвоение дозированной эмиссии растущей экономикой снизит макроэкономические риски финансирования, позволит повысить реальные доходы населения на 6–8%. Рост доходов подтолкнет платежеспособный спрос и, возможно, приведет к увеличению инвестиционной активности населения. Расширение производства повысит спрос на трудовые ресурсы и будет способствовать созданию дополнительных рабочих мест. Зависит же это во многом от профессионализма Центрального банка.

ЦБ РФ декларирует, что основной целью монетарной политики на 2000 г. является снижение инфляции при обеспечении роста ВВП и повышении его монетизации. Для выполнения этих задач ЦБ РФ имеет законные полномочия и широкие права в использовании мер денежно-кредитного регулирования. К сожалению, сейчас денежное предложение определяется почти исключительно состоянием платежного баланса, а именно, поступлением иностранной валюты, а оно весьма значительно в связи с утяжелением структуры нашего ВВП чистым экспортом, растущим в соответствии

с ростом мировых цен на нефть. Прирост денежной массы осуществляется только под приобретение валюты, идущей на пополнение валютных резервов и обслуживание федерального бюджета и внешнего долга. Весьма ограниченно используются иные меры денежно-кредитного регулирования (процентные ставки, механизм обязательного резервирования, операции на открытом рынке, система рефинансирования банков, включая переучет векселей).

Утрированно, но в основе верно замечено, что если ограничивать весь инструментарий денежно-кредитной политики приростом денег только под приобретение инвалюты, то Центробанк рискует превратиться в филиал Федеральной резервной системы. Денежная масса пульсирует следом за валютными резервами, почти как при жесткой привязке валютного курса в системе валютного управления. Денежно-кредитная политика в этой ситуации приобретает вид несложного, чисто монетаристского реагирования на внешние эффекты и не учитывает интересы и потребности производственной сферы, которая вновь рискует остаться без живых денег. Ведь **нынешняя избыточная (именно избыточная) ликвидность вяло поступает в реальный сектор**. Она задерживается в банковской системе, которая не может и не желает брать на себя высокие риски кредитования реального сектора.

Обычно в качестве индикатора избытка денег в экономике объявляются масштабы остатков средств на корсчетах банков в ЦБ РФ (89 млрд руб.). Однако в целом это нормальные средства, необходимые для обеспечения бесперебойности расчетов в экономике. Опасность представляют не все находящиеся на корсчетах суммы. Избыточная ликвидность – это избыточные средства на корсчетах банков плюс сумма депозитов банков в Банке России. Поэтому более корректными представляются более скромные оценки – примерно 30 млрд руб., или около 6% общего объема резервных денег¹.

¹ Оценка С. В. Алексащенко. См.: Бюллетень финансовой информации. 2000. № 3. С. 30.

Наличие лишних, не находящихся производительного применения денег на корсчетах оказывает негативное давление на валютный рынок и динамику курса рубля. В этих условиях Банк России вынужден исключить возможности избыточной ликвидности, тем более что на финансовом рынке сейчас отсутствуют достаточно приемлемые инструменты. Чтобы не допустить появления свободных средств банков на валютном рынке, применяется такая сильнодействующая мера ограничения ликвидности, как повышение норматива обязательных резервов (они увеличились с 5 до 7% по рублевым депозитам физических лиц и до 10% – по рублевым и валютным средствам юридических лиц). Предложены депозиты в Центробанке и увеличились сроки депозитных операций, введены депозитные аукционы для абсорбирования свободных рублевых средств региональных банков, реанимируются бескупонные облигации Банка России.

Получение банками процентов по БОБРа́м или по депозитам в ЦБ можно расценить как премию за отказ не только спекулировать на валютном рынке, но и работать в реальном секторе, кредитуя предприятия. В качестве метода стерилизации избыточной ликвидности, появившейся в экономике вследствие роста валютных резервов, в проекте бюджета 2001 г. предусмотрен выкуп за счет средств бюджета части портфеля государственных ценных бумаг, который находится у Центрального банка, на сумму 15 млрд руб.

Наконец, Центральный банк, выходя за рамки классических мер количественного регулирования денежной массы, готов пойти на понижение норматива обязательной продажи валютной выручки с 75 до 50%. В конце концов золотовалютные резервы вследствие внешнеторгового суперпрофицита страны (36 млрд дол.) пополнились почти до величины докризисного уровня (23,8 млрд дол.), внешний долг обслуживается по графику, а вот допустить заметное ослабление рубля и рост инфляции ЦБ РФ не имеет права в силу своей главной экономической миссии.

Таким образом, Центральный Банк попал в сложную, но не патовую ситуацию: с одной стороны, отказаться от проведения эмиссионной подпитки он не может, так как это

означает достаточно сильное укрепление рубля, против чего возражает правительство, имея в виду интересы экспортеров, стимулирование экономического роста и проблему внешнего долга. Однако и продолжать интенсивную эмиссию не имеет права, поскольку это прямой путь к инфляции.

Выход из этого тупика – **в превращении денег в инвестиции, во всемерном стимулировании инвестиций из всех источников, в том числе и с помощью банковской системы.** К сожалению, экономический рост до сих пор не обеспечивается главным элементом совокупного спроса – инвестициями. Поэтому крайне необходимо проведение структурных и институциональных реформ, создающих благоприятные условия для инвестиций. Конкурентоспособность российских предприятий в условиях стабильности рубля и роста цен снижается. Обеспечение роста ВВП преимущественно увеличением экспорта при преобладании в нем сырьевого элемента означает возможные новые валютные негативные подвижки и девальвацию рубля в случае значительного падения мировых цен на нефть.

Для того чтобы не сбылись опасения наихудшего развития событий, **Центробанку следует расширить возможности воздействия на параметры денежной массы с учетом интересов реального сектора.** Для этого, думается, необходимо перейти от жесткой политики количественного регулирования денежной массы к **регулированию процентных ставок.** Плавно снижая процентные ставки, Центробанк может добиваться стабильного безынфляционного роста, что и наблюдается в экономике развитых стран в последние 17 лет. Сейчас же «перегретая» экономика охлаждается путем поднятия ставок (США, Япония), т. е. путем ужесточения монетарной политики.

В России, напротив, стоит задача стимулировать платежеспособный спрос, в том числе и с помощью кредита, а также занятость и реальные доходы, т. е. снижать процентные ставки, смягчать денежную политику. Уже исправлены перекосы в пропорциях цены денег, создававшие искусственно высокий спрос на государственные долговые обяза-

тельства. Теперь необходимо добиваться последовательного снижения стоимости денег до приемлемого для промышленных предприятий уровня и обеспечивать предложение денег в соответствии со спросом реального сектора на денежные ресурсы. Необходимо также путем манипулирования ставками стимулировать потребительский и ипотечный кредит как важные формы отложенного спроса.

Посткризисное снижение ставки рефинансирования до 28% – это констатация позитивной тенденции снижения инфляции и цены денег в экономике. Возникает вопрос: почему Центробанк не снижает ставки более радикально? Ведь запланирован уровень инфляции 18%, и мы должны выйти на уровень низких реальных положительных ставок. Но, скорее всего, истинные инфляционные ожидания, заложенные в высокой ставке рефинансирования, сбудутся; достаточно сильное ускорение инфляции, связанное с экспортной нефтяной эмиссией, выведет ее на уровень как минимум 30%.

Другим, не столь гибким, но сильнодействующим инструментом денежно-кредитного регулирования является **механизм обязательного резервирования** средств коммерческих банков в Центральном банке. Обязательные резервы призваны обеспечить стабилизацию процентных ставок денежного рынка и устойчивый спрос кредитных институтов на ликвидность. Они используются практически повсюду в мире; их значение отражено даже в названии Центрального банка страны, где они возникли, который именуется Федеральной резервной системой. В Европе резервы не используются только в Бельгии и Люксембурге.

В России норма резервирования относительно выше, чем в странах Европейской валютной системы, где установлен единый норматив обязательных резервных требований 2%. После повышения в начале 2000 г. норм обязательных резервов до 7–10% в ближайшем будущем Центробанк предполагает лишь совершенствовать механизм и нормативную базу резервирования.

В дополнение к обязательному резервированию регулировать денежную массу в необходимом для производства направлении могла бы эффективно организованная **систе-**

ма рефинансирования банков. В частности, Центробанк решил создать каналы рефинансирования производственной деятельности с использованием системы централизованного учета и переучета векселей надежных предприятий, прежде всего экспортеров. До сих пор Центробанк практиковал такие операции в крайне ограниченных масштабах, не желая брать на себя конечный риск по вексельным сделкам, так как обязывал банки выкупать векселя до срока их погашения, тем самым превращая переучет векселей в банальный ломбардный кредит под залог векселей. Подлинный же переучет векселей способен стать важным каналом безынфляционной эмиссии.

Что касается иных механизмов рефинансирования, то Банк России предполагает расширить перечень активов, принимаемых в залог, за счет включения в него векселей финансово устойчивых и платежеспособных предприятий, залладных, прав требований по кредитным договорам. Все это будет способствовать привлекательности кредитования банками реального сектора экономики.

Следующий инструмент монетарного регулирования – **операции на открытом рынке**, т. е. операции Центрального банка на рынке государственных ценных бумаг. Постепенно восстанавливается рынок госбумаг, в том числе реструктурированных ГКО-ОФЗ, ОГСЗ, бумаг нерыночного займа, развитие операций междилерского РЕПО. Высказываются сомнения в правильности таких шагов, так как возврат к практике эмиссии государственных бумаг с доходностью даже 20% годовых препятствует притоку денег в производство. Мы имеем порочный круг: эти бумаги эмитируются с целью связать избыточную ликвидность, и в то же время сама эта ликвидность стала следствием отсутствия стимулов инвестировать в развитие производства. К тому же дефицит бюджета как показание к выпуску бумаг резко сократился, а в дальнейшем планируется жить исключительно с профицитом. С этой точки зрения восстанавливать рынок госбумаг необходимо только под кассовые разрывы, в скромных масштабах и под нормальную скромную доходность – меньшую, чем рентабельность в производственном секторе.

К сожалению, операции на открытом рынке в России понимаются чрезвычайно узко — только как купля-продажа ценных бумаг. Практически не используются такие операции, типичные для европейских центробанков, как скоростной кредитный (депозитный) тендер, двусторонние операции, валютные свопы, дефинитивные сделки и сделки аутрайт. С восстановлением и развитием финансовых рынков Россия, надо надеяться, освоит и подобные инструменты.

Наконец, в 2000 г. рублевое предложение Центробанка увеличится на разрешенные законом о бюджете **прямые кредиты правительству** на 30 млрд руб.

В целом анализ мер денежно-кредитного регулирования позволяет надеяться на взвешенное, разумное и оперативное реагирование монетарных властей на спрос на деньги со стороны реального сектора экономики.

Неплатежи, денежные суррогаты и неденежные расчеты

*Все средства хороши, кроме
безналичных.*

Данил Рудый

Как мы увидели, ремонетизация общественного продукта чрезвычайно необходима современной России. Однако проблема осложняется не только абсолютной нехваткой денег, но и скверным качеством средств, обслуживающих платежный оборот. Более того, абсолютную нехватку денег мы успешно преодолеваем, а вот проблема неплатежей, бартера и иных суррогатов до сих пор не решена.

В России беспрецедентно высок уровень натурализации экономики и бартера. В докладе Всемирного банка (сентябрь 1999 г.)² показано, что **огромные скрытые субсидии, передаваемые экономике через энергетику и слабую финансовую дисциплину, приняли форму неплатежей в**

² Разрушение системы неплатежей в России: создание условий устойчивого экономического роста// Вопросы экономики. 2000. № 5.

широком смысле — т. е. кредиторской задолженности и неденежных расчетов за энергоносители и по уплате налогов (бартер, векселя и зачеты, т. е. операции, совершаемые по нерыночным ценам, обеспечивающим дисконт). Неплатежи являются частным случаем нарушения финансовой дисциплины.

В отличие от большинства стран постсоциалистической Европы Россия не смогла добиться жесткости бюджетных ограничений, эффективно провести приватизацию, до сих пор не имеет работающего института банкротств. В экономике существуют ненаказуемые тотальные и всеобщие неплатежи в цепочке: «государство — энергетический сектор предприятия — работники». В этой цепочке средоточием неплатежей и каналами скрытого крупномасштабного субсидирования отечественных отраслей являются прежде всего госбюджет и энергетический сектор.

Подобное субсидирование и нормальных, и неконкурентоспособных предприятий не позволяет выявить возможности роста там, где они потенциально существуют. Использование неденежных расчетов препятствует не только самим инвестициям, но и измерению эффективности инвестиционных проектов. В неденежной экономике полностью теряются экономические ориентиры. Неденежные расчеты обозначили тенденцию экономических субъектов к функционированию в узких краткосрочных рамках, не обеспечивающих экономический рост. Они используются для финансирования простого воспроизводства, восполнения оборотных средств, проведения текущих расчетов. Не реализуется первичная цель корпоративного бизнеса — увеличение рыночной стоимости фирмы, обогащение собственников, что возможно только на основе эффективного расширенного воспроизводства, питаемого инвестициями. Хотя неденежные расчеты — не главное препятствие инвестициям и экономическому росту, они серьезно затрудняют экономическую экспансию и процветание всех экономических агентов — предприятий, государства, домохозяйств. В мире нет примера хорошо функционирующей экономики, существующей на основе бартера и неденежных отношений.

Масштабы использования неденежных расчетов в РФ значительны. Доля просроченной кредиторской задолженности в ВВП увеличилась с 9,6% в 1993 г. до 48,8% в 1998 г. **Сумма неплатежей на начало 2000 г. составила свыше 1,5 трлн руб. и, по расчетам Минэкономики, в 2,3 раза превысила объем денежной массы в обороте³.**

В современной российской экономике до сих пор применяются следующие виды и формы денежных суррогатов и неденежных расчетов:

- ✓ в расчетах между предприятиями наиболее часто используются бартер, векселя (предприятия, банки), уступка права требования (цессия), перевод долга, взаимозачеты, ряд ценных бумаг (простое и двойное складское свидетельство, облигации муниципальных займов);
- ✓ федеральный бюджет и предприятия до недавнего времени осуществляли взаимные расчеты с использованием казначейских обязательств (КО), налоговых освобождений (КНО), а ныне – применяя денежные зачеты доходов и расходов, особый порядок расчетов при исполнении федерального бюджета и механизмы целевого финансирования расходов;
- ✓ расчеты предприятий и местных бюджетов включают использование векселей местных администраций, взаимозачетов по налоговым платежам (погашение встречных требований или погашение поставкой материально-технических ресурсов), векселей уполномоченных банков, облигаций муниципальных займов и т. д.
- ✓ взаимные расчеты между федеральным и местными бюджетами осуществляются с использованием трансфертных и межбюджетных зачетов (в том числе с участием предприятий или ряда других местных бюджетов), а также механизмов целевого финансирования расходов;
- ✓ в расчетах между предприятием и его работниками вместо денег часто используются натуральные формы оплаты труда, собственные «денежные знаки», различные талоны, квитанции, карточки и пр.

По опросу 350 предприятий, проведенному ВЦИОМ в ноябре 1999 г.⁴, среди причин, побуждающих использовать неденежные расчеты, доминируют дефицит денежных

³ Бюллетень финансовой информации. 2000. № 4. С. 47.

⁴ Эксперт. 2000. № 9.

средств у партнеров и на своем предприятии (от 43% по векселям до 60–64% – по бартеру и взаимозачетам), а также возможность поддерживать производство на своем предприятии (22–30%) и взыскать свои долги (примерно треть опрошенных), стремление ускорить сбыт продукции (19–27%). Прочие, менее веские причины также указывают на истинную роль неденежных расчетов как инструмента финансирования простого воспроизводства (отсутствие других партнеров, рекомендации властей). Лишь снижение издержек, более выгодные цены и минимизация налогов как мотивы использования неденежных расчетов могли бы частично указывать на желание предприятий реализовать инвестиционные устремления, но эти причины не являются ведущими (2–11% по частоте упоминаний).

Например, векселя промышленных предприятий изначально не предполагают их погашения живыми деньгами; предприятия и выпускают их, чтобы покрыть нехватку реальных денежных средств. Они обращаются на рынке при условии их обеспечения материальными активами эмитентов. Они не являются поэтому классическими векселями, а выполняют роль неких складских расписок или форвардных контрактов.

Таким образом, денежные суррогаты (наряду с бартером и неплатежами), с одной стороны, душат российскую экономику, делают ее невосприимчивой к стандартным методам и процедурам «оздоровления», а с другой – спасают от окончательного краха, позволяют на определенном (возможно, почти критическом) уровне поддерживать ее функционирование, производственные возможности.

Меры по изживанию неплатежей в РФ состоят в проведении институциональных и структурных реформ и введении жестких бюджетных ограничений по всей цепочке «правительство – естественные монополии – предприятия».

- ☐ Реформирование государственных финансов, системы финансирования государственных расходов, чтобы прекратить генерирование неплатежей со стороны государства.
- ☐ Установление четкой ответственности бюджетополучателей всех уровней за заключаемые контракты.

- ☐ Осуществление всех бюджетных расходов полностью на кассовой основе, включая расходы на потребление энергии бюджетными организациями.
- ☐ Проведение расчетов бюджетных организаций исключительно в системе казначейского исполнения бюджета и только при регистрации всех контрактов, связанных с деятельностью бюджетополучателя.
- ☐ Личная ответственность руководителей бюджетных организаций.
- ☐ Погашение бюджетных долгов в соответствии со специальными нормативными актами, определяющими порядок погашения этих долгов.
- ☐ Постепенная ликвидация бюджетных зачетов.
- ☐ Увеличение денежных поступлений в отраслях естественных монополий, которые играют ключевую роль в сохранении цепочек неплатежей; проведение жесткой политики отключения неплательщиков – потребителей их продукции.
- ☐ Сдерживание цен на продукцию и услуги естественных монополий, в том числе административный контроль за недопустимостью дифференциации цен и тарифов для разных категорий потребителей продукции в регионах.
- ☐ Снижение общего уровня внутренних цен в экономике, в том числе путем пересмотра существующей амортизационной политики.
- ☐ Реструктуризация взаимной задолженности предприятий: отделение накопленной кредиторской задолженности от текущих неплатежей; реструктуризация дебиторской задолженности в факторинг, в краткосрочные коммерческие бумаги.
- ☐ Создание функционирующего института банкротства и системы конкурсных торгов по продаже имущества предприятий-банкротов.
- ☐ Создание на федеральном и субфедеральном уровнях долговых центров, реализующих на публичных торгах обязательства экономических субъектов.
- ☐ Формирование целостной системы сбора налогов, основанной на принципах равенства всех экономических субъектов.
- ☐ Корректировка размера финансовой помощи регионам в зависимости от выполнения графиков погашения просроченной задолженности перед работниками бюджетной сферы.

- ❑ Создание клиринговых палат – межрегиональных структур, обеспечивающих текущий зачет встречных требований.
- ❑ Ограничение льготных кредитов путем ограничения системы рефинансирования ЦБ РФ для банков, кредитующих проекты с низкой эффективностью и окупаемостью.

Валютный курс

Устойчивость валюты следует включить в число основных прав человека, и каждый гражданин вправе требовать от государства ее сохранения.

Людвиг Эрхард

Сегодня в мировой экономике движение капитала стало для формирования валютных курсов более значимым, чем международная торговля товарами и услугами. Только 1% валютных операций непосредственно связан с выполнением торговых контрактов⁵. Роль чисто монетарных факторов в валютно-курсовой политике снижается. Колебания курсов национальных валют стали зависеть от сравнительной доходности финансовых инструментов (акций и долговых обязательств). В развитых странах динамика рынка капиталов проявляется в виде значительных колебаний курсовых соотношений ведущих валют, в развивающихся странах это часто выражается в форме валютных кризисов (страны Юго-Восточной Азии, Бразилия).

В России валютный кризис 1998 г. и существенная девальвация рубля также были спровоцированы завышенной доходностью государственных ценных бумаг вследствие фатальной неспособности государства решить бюджетные проблемы приемлемой ценой. Однако РФ и здесь не укладывается в описанную общемировую тенденцию: в настоящее время валютная политика в РФ в основном определяется состоянием внешнеторгового баланса.

⁵ Суэтин А. Новое в прогнозировании валютных курсов // Ведомости. 2000. № 24.

В мире испробованы основные концепции валютного курсообразования, в частности:

- установление курса на основе паритета покупательной способности (в том числе по паритету цен либо на нефть, либо на золото, либо на корзину потребительских товаров);
- установление курса на основе паритета процентных ставок на мировом и внутреннем рынках;
- установление валютных курсов на уровне, необходимом для поддержания платежного баланса;
- установление монетарного (расчетного) курса рубля как соотношения золотовалютных резервов к широкой денежной базе (наличные деньги, депозит до востребования, корсчета и обязательные резервы).

Разрыв в курсах, исчисленных разными способами, весьма значителен — от 7–8 руб. за один доллар «нефтяного» курса до 42 руб. — «монетарного». Сопоставление рыночного курса с его стоимостной основой, определяемой на той или иной перечисленной базе, дает интересные результаты. Так, общей закономерностью является то, что в большинстве развитых стран мира значения паритета покупательной способности (ППС) и рыночного курса близки, причем в развитых странах рыночный курс существенно ниже, чем курс по ППС, что равнозначно устойчивости и макроэкономической стабильности. В развивающихся же странах национальные валюты по ППС весомее, чем по рыночному курсу. Но в России этот разрыв высок как нигде: по оценкам, в 1999 г. рубль по паритету покупательной способности был весомее, чем по рыночному курсу, примерно в 5 раз, а в постсоциалистической Европе доллар переоценен примерно вдвое. Перспективы существенного сокращения разрыва между ППС и текущим курсом рубля укладываются во временной интервал 8–10 лет.

Вместе с тем попытки вывести некое оптимальное значение абсолютного курса рубля на основе любых концепций непродуктивны: **состояние экономики должно определять валютный курс, а не наоборот.** Мы должны отталкиваться от темпов роста производства, ВВП, денежной эмиссии, размеров процентных ставок, внешнего долга и прочих макроэкономических фундаментальных ориенти-

ров и на этой основе выводить валютный курс, а не действовать наоборот, закладывая в бюджет параметры некоего валютного курса и ожидая движение экономики в нужном для этого курса направлении.

Таким образом, **в валютной политике Центробанка должна превалировать задача поддержания национальной валюты не как автономная и самоценная, а в контексте достижения макроэкономических интересов страны и необходимости стимулировать рост.**

С этой точки зрения стабильный и дорожающий (точнее, не ослабевающий) рубль подавляюще воздействует на экономику и внешнюю торговлю, подрывая конкурентоспособность отечественных производителей на внешних и даже внутреннем рынках. Укрепление рубля тормозит процесс импортозамещения на внутреннем рынке. Доля импорта в потреблении и в корзине инвестиционных ресурсов вновь растет. По оценкам, рост реального курса рубля на 1 % приводит к росту импорта в долларах примерно на 0,5 %. Дальнейшая динамичная ревальвация рубля сулит быстрое завершение промышленного подъема и замедление экономического роста.

Поэтому политика слабого рубля иницируется правительством, которое пытается соблюсти интересы экспортеров, производителей продукции, продаваемой на внутреннем рынке, и предприятий финансового сектора, прежде всего банков со значительными валютными активами. Все они (прежде всего, экспортеры) уже получили достаточный девальвационный импульс и экономические выгоды от почти четырехкратного роста мировых цен на нефть.

Дальнейшая ориентация на ослабление рубля лишь ради интересов этих крупных корпоративных образований вряд ли необходима. Гораздо важнее макроэкономическая стабильность и укрепление платежного баланса. Это – финансовый имидж страны, свидетельство способности выплачивать долги. Ради этих целей и для уменьшения зависимости от внешнеторговой конъюнктуры Центральный банк в условиях стабильно высоких цен на нефть в течение всего

2000 г. неустанно накапливает международную ликвидность в виде золотовалютных резервов.

Однако ценой, которой оплачиваются столь высокие цели, является рост инфляции. Будет ли ее уровень критическим? По расчетам, для девальвации рубля до соответствия номинального курса доллара уровню инфляции необходимо как минимум удвоить массированные скупки валюты, т. е. рублевые интервенции. При эластичности инфляции по денежной массе 0,5 инфляция за 2–3 месяца разгонится до 100% годовых⁶. Очевидно, что это исключает экономический рост. Ведь неопасна только инфляция, отстающая от роста производства. Итогом станет бегство всех экономических агентов, включая домохозяйства, к доллару.

Таким образом, **ориентация на ползучую девальвацию и ограничение импорта чревато консервацией технологической второсортности национальной экономики, она ограничивает источники инвестиций внутренними ресурсами.** Искусственная слабость рубля ведет к снижению уровня жизни населения, затрудняет обслуживание внешнего долга.

Аргументы тех, кто заинтересован в сильном рубле, также сформулированы с учетом общенациональных благих целей. Действительно, кто будет отрицать значимость интересов федерального бюджета, которому слабый рубль мешает полноценно обслуживать внешний долг? За укрепление рубля выступает и МВФ, для которого рост курса сигнализирует о накоплении золотовалютных резервов и способности платить по внешним долгам, в том числе самому МВФ. С точки зрения пополнения резервов как можно более дешевыми долларами сильный рубль выгоден и самому Центробанку. Наконец, неоспорима заинтересованность отечественных производителей, работающих на импортном сырье и комплектующих, в модернизации и реструктуризации своего производства, а также интересы населения, всегда страдающего от падения доходов в периоды девальвации ввиду сокращения потребления импортной продук-

⁶ Эксперт. 2000. № 29. С. 12.

ции. Эксперты ЦБ РФ, выступающего за укрепление рубля, считают, что его можно вывести на долгосрочный равновесный уровень, вполне совместимый с устойчивым экономическим ростом при неускоряющейся инфляции.

Как показывает опыт ряда стран, после резкого падения курса национальной валюты (особенно связанного с внешними ценовыми шоками) происходит ее реальное укрепление. Так, в посткризисный период в течение примерно полутора лет в Таиланде реальный валютный курс вырос примерно на 25%, в Индонезии – на 40%, в Корее – на 20%. В РФ с декабря 1999 г. по июнь 2000 г. индекс реального эффективного курса рубля (т. е. взвешенного по структуре внешней торговли) увеличился на 5,5%, а с учетом роста цен производителей рубль укрепился к доллару на 7,5%, к евро – почти на 16%⁷.

Если использовать дефлятор ВВП, то рост реального обменного курса в целом за 2000 г. может составить около 20%⁸. При этом потенциал дальнейшего реального укрепления рубля сохраняется. Ведь реальный обменный курс рубля в настоящее время только достиг уровня 1994 – начала 1995 г., а если соотносить курс к ППС, то рубль сейчас даже слабее, чем в 1995 г., т. е. пока рубль не только не завышен, считают эксперты ЦБР, но все еще остается заниженным.

Безусловно, укрепление национальной валюты было бы желательным. Но поскольку основным источником денежного предложения является активная покупка Банком России валюты для пополнения валютных резервов и для выплаты долга, **в 2000 г. рубль сильно не укрепится.** Предложение же валюты на рынке остается значительным в силу сохранения высоких цен на нефть. Благоприятное состояние торгового баланса как важнейший фактор, определяющий динамику валютного курса в 2000 г., позволило накопить валютные резервы до приемлемого уровня, однако, по расчетам, в случае изменения мировой ценовой конъю-

⁷ Орешкин В., Горбанев М. Сколько стоит рубль? //Коммерсант. 2000. № 116.

⁸ Эксперт. 2000. № 29. С. 12.

юнктуры подушки резервов хватит всего на год. Снижение цен на нефть даже до уровня 1998 г. (9 дол. за баррель) означает примерно 20%-ю девальвацию и падение курса до 33 руб. Это не очень сильное, но все же ослабление рубля. **Такие вариации курса вслед за ценовыми колебаниями неизбежны при сложившейся российской структуре внешней торговли.**

Более того, дело не только в структуре экспорта, а в перегруженности внешнеторговыми операциями общих валютных потоков страны. Если ранее эффект колебаний валют проявлялся в основном через торговые отношения, то сейчас доля капитала, обслуживающего внешнеторговую деятельность, в объемах мировых потоков ограничена лишь 10%. Мировая экономика стала чрезвычайно подверженной влиянию перетоков капитала, в платежных балансах ведущих стран увеличивается доля кредитования и инвестиций.

Думаю, что объективных предпосылок для укрепления рубля в долгосрочной перспективе пока нет из-за слабости институциональных преобразований. Они позволяют создать условия для необратимого сокращения утечки капитала и активного притока прямых и портфельных инвестиций в страну. И только после фундаментального улучшения баланса по капитальным счетам в платежном балансе страны ЦБ будет иметь моральное право начать укрепление рубля методами курсовой и монетарной политики.

Если же сейчас начать активное укрепление рубля путем прекращения рублевых интервенций Центробанка, то при ускорении падения курса доллара начнется бегство уже от долларов, и курс может упасть почти до уровня 1998 г. Этот сценарий эксперты именуют сценарием искусственной финансовой стабилизации. **Столь значительная ревальвация рубля гарантированно остановит промышленный рост.**

Таким образом, **оба варианта (и инфляционного ослабления, и укрепления рубля) могут не привести к желаемой динамике экономического роста.** Итогом оценки возможных исходов стала формулировка валютно-

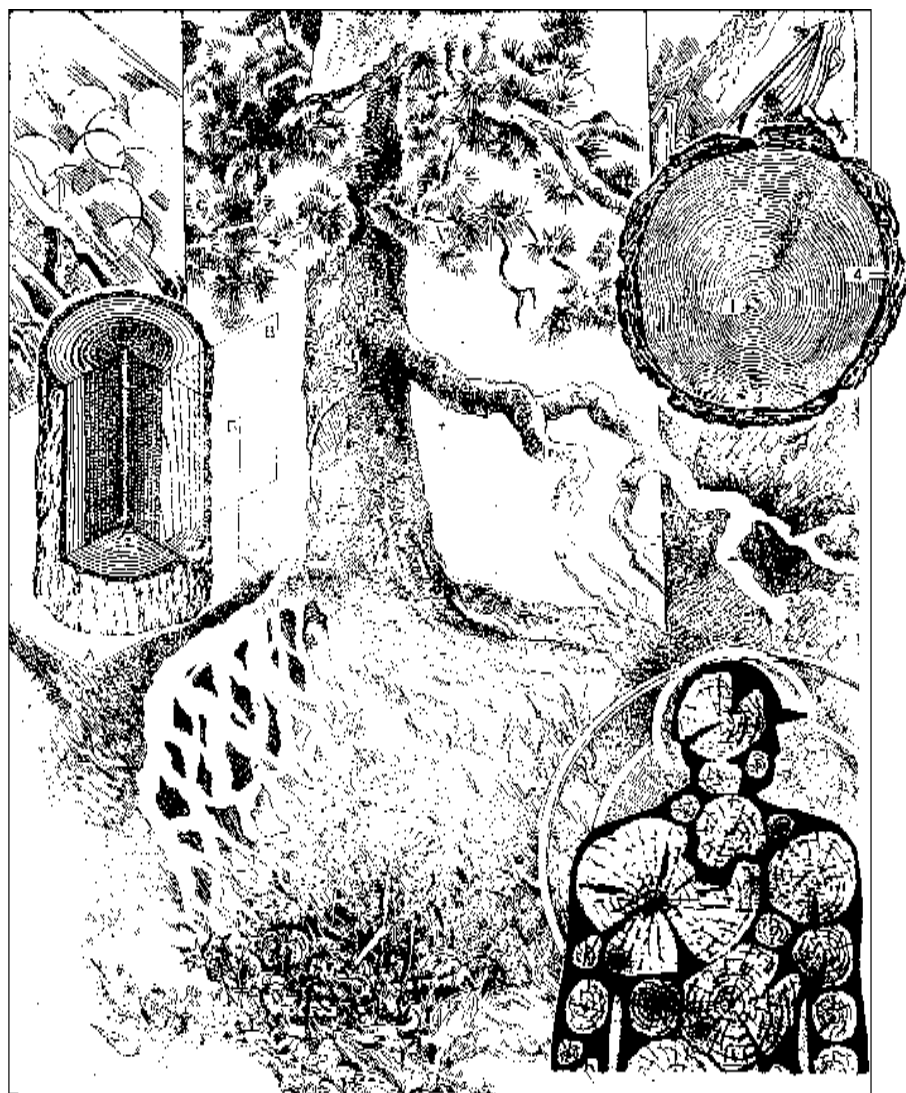
курсовой политики как золотой середины, равновесного и сбалансированного поведения Центробанка, дабы, с одной стороны, не допустить быстрого реального укрепления рубля и опасного сближения с ППС, а с другой – одновременно сдерживать инфляционные тенденции.

Такая стратегия и была сформулирована в основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2000 г. В ней были определены в качестве задач:

- ➔ сглаживание значительных колебаний обменного курса рубля;
- ➔ поддержание золотовалютных резервов на уровне, обеспечивающем доверие к проводимой денежно-кредитной политике и стабильность российской валютно-финансовой системы.

В 2000 г. Центральный банк строго следовал этим целям, попеременно и осторожно проводя то рублевые, то валютные интервенции. В среднесрочной же перспективе номинально рубль в течение ближайших 5–7 лет будет очень плавно девальвировать. Реально же, с учетом инфляции, он будет несколько укрепляться. Иными словами, рубль будет девальвироваться Центробанком быстрее, чем будут расти потребительские цены.

Будет продолжена политика плавающего курса, так как в этом режиме при влиянии мировых товарных рынков предпочтительнее корректировать валютный курс. Кроме того, создаются более благоприятные условия для накопления золотовалютных резервов. Поддержание же режима фиксированного валютного курса может оказаться слишком дорогим с учетом сравнительно небольшой, хотя и растущей величины официальных золотовалютных резервов. Центральный банк надеется обеспечить относительно плавный и предсказуемый характер движения курса рубля и ограничить спекулятивную активность участников валютного рынка.



Срубили – и повезли продавать

**Т. Р. САФИНА,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск**

Леса России занимают около 45% ее огромной площади, и работа лесопромышленного комплекса (ЛПК), включающего лесозаготовительную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасли, существенно влияет на уровень развития страны. Предприятия ЛПК выпускают 3,3% всей промышленной продукции России, а по объему экспорта отрасль занимает 4-е место.

Лесные ресурсы используются далеко не полностью. По научно обоснованным расчетам, можно ежегодно вырубать 542 млн куб. м, а годичный прирост древесины равен 980 млн куб. м. Лесосырьевые ресурсы позволяют обеспечить не только текущие и перспективные внутренние потребности страны в древесине и продуктах ее переработки, но и значительно расширить экспорт лесоматериалов за рубеж.

В среднем расчетная лесосека, составляемая на каждый год, используется лишь на 24%, а по хвойным породам – до 30%. Кроме того, много древесины можно заготавливать во время проведения рубок ухода и санитарных рубок. Однако сейчас из всего этого объема древесины используется лишь 12%.

Хвойные пиломатериалы, производимые в стране, так распределяются по отраслям, %:

- жилищное и промышленное строительство – 33–35;
- ремонтные работы – 15–17;
- производство тары и упаковки – 14–16;
- мебель – 5–6;
- машиностроение – 4;
- остальные потребители – 22–39.

Потеряли больше, чем приобрели

В ходе реформ в отрасли появились новые собственники, расширилась самостоятельность лесопромышленных предприятий, но процесс их разгосударствления, помимо положительных моментов, имел и негативные.

Приватизация проводилась без учета специфики лесопромышленного производства. В результате:

- ❑ разрушены производственные и технологические связи, кооперация между предприятиями;
- ❑ нарушена межотраслевая сбалансированность;
- ❑ ослабла система регулирования экспорта лесопромышленной продукции;
- ❑ образовался серьезный дефицит достоверной статистической информации о состоянии зарубежных рынков сбыта;
- ❑ действия предприятий в ценовой политике теперь не согласованы, поэтому значительная часть экспортной продукции реализуется по демпинговым ценам;
- ❑ исчезла единая для всего лесопромышленного комплекса инвестиционная политика, большинство предприятий сегодня не обеспечены инвестиционными ресурсами и оснащены устаревшим оборудованием;
- ❑ отсутствует бюджетное финансирование для создания межсезонных производственных запасов древесины, сырья и топлива;
- ❑ сохраняется сырьевая направленность российского лесопромышленного экспорта, то есть вывоз бревен, а не конечной продукции.

К сожалению, чаще всего при акционировании лесопромышленные предприятия распадались на десятки абсолютно самостоятельных обществ, которые работают в едином технологическом потоке, но реально не имеют между собой никаких организационных связей. Каждое АО ведет собственную финансовую и техническую политику, не согласовывая ее с другими технологическими партнерами.

И если один из партнеров повышал цену на свою продукцию, а последующие участники технологической цепочки не могли ее оплатить, то у них останавливалась работа, разрушался отлаженный десятилетиями цикл производства.

В трудный период реформ растрачивался научный, кадровый и производственный потенциал, снижались объемы производства. Конечно, можно пойти «назад» и воссоединиться, но приходится не только приспосабливаться к новым, уже сложившимся условиям хозяйствования, но и наверстывать упущенное время, реформировать управленческую систему.

В отрасли наблюдается низкий уровень менеджмента, собственники предприятий не инвестируют средства в развитие производства, слабо проводится маркетинговая и финансовая политика.

В 1991–1998 гг. инвестиции в лесопромышленный комплекс сократились в 7 раз. В настоящее время практически вся инвестиционная политика проводится силами самих лесопромышленных предприятий, которые в сложившейся экономической ситуации все более полагаются на собственные ресурсы и поиск потенциальных инвесторов.

В 1998 г. государственная программа по финансированию ЛПК была выполнена на 37%, не было профинансировано ни одного проекта на конкурсной основе. В последние годы постоянное невыполнение государством своих обязательств привело к тому, что предприятия проявляют все меньший интерес к централизованным источникам инвестиций. В том же 1998 г. от предприятий не было представлено на конкурс ни одного бизнес-плана.

Кроме экономических и структурных проблем в отрасли все более острыми становятся социальные. Большое количество мелких предприятий расположено в удаленных лес-

ных районах, оторваны от центров переработки древесины. Оплата труда лесорубов и лесопереработчиков на 20% ниже, чем в среднем по промышленности, и в 2–3 раза меньше, чем в других сырьевых отраслях.

Работающие на лесопромышленных предприятиях хуже, чем в других отраслях, обеспечены жильем, его инженерная обустроенность низкая: водопровод есть в 37% жилых домов, канализация – в 32%, центральное отопление (от котельных) – в 38%. Экономика предприятий ЛПК отягощена затратами на содержание социальной сферы, ежегодно из необходимых 1 млрд руб. государство компенсирует лишь 200 млн, а в «рекордном» 1998 г. из обещанных Москвой 178,5 млн руб. было получено лишь 1,5%.

Из 10 предприятий 7 убыточны

Проблемы лесопромышленного комплекса зависят от системы и механизма финансирования предприятий, а также от самой структуры комплекса. Многие лесопромышленные предприятия считаются градообразующими, но имеют сезонный характер работы. Это ощутимо осложняет их финансовое положение. Сюда же добавляется быстрый рост цен на топливно-энергетические ресурсы и транспортные перевозки.

Экономические показатели только по крупным предприятиям отрасли неутешительны: быстро растут удельные затраты, падает рентабельность. Если в 1994 г. количество убыточных предприятий было чуть более 1000, то в 1999 г. – почти вдвое больше. В целом по лесной промышленности сейчас удельный вес убыточных предприятий – более 70%.

Лесопромышленный комплекс за годы реформ снизил выпуск продукции в 2–3 раза (табл. 1–2), а имеющийся потенциал используется лишь на 30–40%, причем эти тенденции дополняются еще и ростом сырьевой составляющей производства.

Современная структура лесной промышленности несовершенна и далека от уровня промышленно развитых стран. Преобладает продукция механической переработки при

низком уровне химической и химико-механической переработки древесины – 33%, в то время как в передовых зарубежных странах доля последней – 60–70%.

Таблица 1

Динамика производства отраслей ЛПК, январь–июнь 2000 г. к соответствующему периоду 1999 г.

Отрасль	Индекс промышленного производства
Лесозаготовительная	111,4
Деревообрабатывающая	111,5
Целлюлозно-бумажная	123,1

Машины стареют быстрее людей

Из 3000 предприятий лесопромышленного комплекса **лесозаготовкой** занимаются 1560. В конце 80-х гг. по объему вывозки древесины СССР занимал второе место после США, заготавливая ежегодно более 300 млн куб. м древесины. Сейчас Россию опережают Китай, Индия, Нигерия, Бразилия, Канада и Индонезия, а США, Финляндии, Швеции и странам Балтии Россия уступает и по такому показателю эффективности лесозаготовительного производства, как получение древесины с 1 га лесной территории (0,17 куб. м против 2,5–3,5 куб. м в этих странах).

Размещение объемов лесозаготовок по регионам страны таково: в европейской части России заготавливается 41% всего объема, на Урале – 14, в Сибири – 33 и на Дальнем Востоке – 12%. В лесах Европейско-Уральского региона использование лесосырьевых ресурсов по главному пользованию (рубка леса) – чуть более 40%, а в районах Сибири и Дальнего Востока – 15%.

Остаточный принцип финансирования привел к тому, что в лесозаготовке самый высокий среди отраслей лесного комплекса износ основных производственных фондов – 61,8% в 1998 г., в целом по лесной промышленности – 55,2%. Между тем коэффициент обновления в лесозаготовке самый низкий – 2,6% и самый высокий коэффициент выбытия – 15,1%.

Объемы производства основных видов продукции лесопромышленного комплекса России в 1992 – первом полугодии 2000 гг.

	Объем промышленного производства				Индекс промышленного производства							
	1992	1995	1999	январь–июнь 2000	93/92	94/93	95/94	96/95	97/96	98/97	99/98	январь–июнь 2000/ январь–июнь 1999
Вывозка древесины, млн плотных куб. м	238	116	87,7	49,8	73,5	68,0	97,5	83,4	88,2	91,6	112,1	109,9
Пиломатериалы, в том числе из давальческого сырья, млн куб. м	53,4	26,4	17,4	9,5	76,6	75,1	86,0	83,0	89,5	94,9	93,5	111,5
Фанера клееная, тыс. куб. м	1268	939	1319	757	82,2	85,3	105,6	103,5	97,0	116,9	119,7	117,1
Древесно-волоконистые плиты (ДВП), млн усл. кв. м	427	234	237	134,5	84,8	66,3	97,5	78,6	107,1	98,0	122,8	121,0
Древесно-стружечные плиты (ДСП), тыс. усл. куб. м	4522	2206	1969	1123	87,2	66,6	84,0	66,7	101,2	103,6	127,6	121,9
Целлюлоза, тыс. т	5676	4197	1726	971	77,6	75,3	126,6	73,3	102,9	101,5	53,8	130,3
Бумага, тыс. т	3608	2773	2941	1640	79,9	76,8	125,1	83,0	96,7	110,2	119,9	117,3
В том числе газетная	943	1301	1620	840	89,6	122,6	125,6	70,9	120,8	102,2	142,4	103,1
Картон, тыс. т	2157	1301	1527	883	74,5	74,4	108,8	70,9	120,8	102,2	134,2	129,2
Столы, тыс. штук	8883	3805	3097	1667	88,9	61,8	77,9	70,8	103,5	94,0	118,2	109,7
Стулья, тыс. штук	–	–	3011	1633	–	–	–	–	–	–	102,7	108,9
Кресла, тыс. штук	–	–	273	–	–	–	–	–	–	–	86,3	–
Шкафы, тыс. штук	8428	4344	2458	1380	113,1	65,6	69,5	63,4	89,0	81,5	123,3	102,5
Кровати деревянные, тыс. штук	1909	745	544	294,7	73,0	62,5	85,5	71,3	93,6	92,4	118,5	111,7

В последние годы из-за отсутствия собственных средств почти не проводилось техническое обновление парка лесозаготовительной техники. В возрастной структуре действующего парка лесосечных и транспортных машин 65–80% занимает полностью амортизированная (то есть подлежащая списанию) техника.

Уровень механизации труда в лесозаготовке низкий: на основных работах он составляет 50,3%, а на вспомогательных – всего 34%. Производительность труда находится на уровне 60-х гг. Используемая техника устарела не только физически, но и морально, не отвечает современным требованиям эргономики, экологии, охраны и безопасности труда.

Низкий технический уровень лесозаготовительного производства в значительной степени вызван тем, что цены на лесозаготовительную технику выросли за последние 10 лет на 100–250%, а единственный ее источник – импорт, на что тратится экспортная выручка. Ориентация на импортную технику приведет лишь к повышению экспортной направленности лесопромышленного комплекса. Поэтому преодоление технического и технологического кризиса следует базировать на развитии отечественного машиностроения.

Мебельщики работают, невзирая...

Мебельная отрасль – потребитель продукции деревообрабатывающей промышленности, в основном пиломатериалов и древесных панелей.

В деревообрабатывающей промышленности спад оказался особенно заметным: в 1998 г. относительно 1992 г. объемы производства деловой древесины составили 46%, пиломатериалов – 35, древесных панелей – 47% (см. табл. 1).

После девальвации рубля в 1998 г. производство мебели оказалось в выгодном положении из-за резкого роста цен на импортную мебель. Доля продаж импортной мебели упала в 1999 г. до 25–30% с 35–40% в 1998 г. Однако на внутреннем рынке в выигрышном положении оказались мебельные предприятия, организованные на основе импортных материалов и комплектующих, вследствие более высокого качества продукции.

Материалы и комплектующие для мебельной промышленности – высокотехнологичный продукт. Из-за отсутствия конкурентоспособного российского оборудования доля импортных материалов доходит в себестоимости мебели до 70%. В 1998 г. для мебельной и деревообрабатывающей промышленности было импортировано оборудования и запасных частей на сумму более 25 млн дол., но для модернизации этих отраслей требуется в тысячу раз больше.

Несмотря на все трудности, мебельные предприятия выпустили в 1999 г. продукции на сумму в 13 млрд руб., что в 1,5 раза больше, чем в 1998 г. Мебельная промышленность стала работать более ритмично. Российские мебельщики выигрывают за счет дешевой рабочей силы и неограниченных лесных ресурсов.

В 1999 г. мебельная отрасль была одной из самых динамично развивающихся отраслей экономики. И все же доля подотрасли в общем объеме продукции ЛПК составила лишь 15%, в СССР этот показатель был 25%.

Положительная тенденция 1999 г. сохранилась и в 2000 г. Так, в январе–марте мебели было выпущено на 4 млрд руб., что составило 134% к такому же периоду 1999 г. Рост производства в отрасли, однако, сдерживался недостаточным платежеспособным спросом и относительным дефицитом высококачественных древесно-стружечных плит (ДСП).

В 1990 г. на территории Российской Федерации работали 54 крупных установки по производству ДСП, суммарная мощность которых составляла 5 млн куб. м в год. За прошедшие 10 лет перестали работать 28 установок мощностью 2,7 млн куб. м, а введено было лишь 5 заводов мощностью 0,6 млн куб. м. На оставшихся в эксплуатации мощностях в 1999 г. было выпущено 2 млн куб. м плит – использование составило 70%. Неудовлетворенный внутренний спрос на ДСП заполняется импортными плитами средней плотности.

В настоящее время в эксплуатации находится много оборудования по производству ДСП возрастом более 20–30 лет (20 установок из 31). В связи с большой капиталоемкостью и длительными сроками строительства новых заводов дефи-

цит ДСП в ближайшие 5 лет сохранится, а при росте спроса на мебель — еще и обострится. Следовательно, объем ввоза плит только увеличится.

Отечественные производители вытесняются

В целлюлозно-бумажной отрасли высока концентрация производства: действует около 160 предприятий, на долю 10 крупнейших приходится 70% общего объема выпуска. По сравнению с другими подотраслями ЛПК ситуация здесь стабильная. В первую очередь это связано с тем, что сейчас отрасль можно назвать чистым экспортером.

В 1999 г. средняя зарплата на треть превышала среднюю в лесопромышленном комплексе, а по инвестиционной привлекательности отрасль лидирует среди прочих лесопромышленных отраслей. В 1999 г. на ее долю пришлось 53% всех инвестиций, направленных на предприятия комплекса.

Прирост производства в целлюлозно-бумажной промышленности в первом полугодии 2000 г. составил 23%, по всем продуктам наблюдалась обнадеживающая тенденция; тем не менее их было произведено лишь 54% от уровня 1998 г. Если же сравнить с объемом 1992 г., то производство в 1999 г. составило лишь 30% этого уровня. Поэтому рост за первое полугодие 2000 г. не свидетельствует о расширении производства. Только по производству газетной бумаги налицо положительная тенденция — в 1999 г. ее было произведено 171% от объема 1992 г.

В целлюлозно-бумажной отрасли конкурентоспособность напрямую зависит от выживания мелких и средних предприятий. В зарубежных странах существует множество небольших бумажных производств мощностью от нескольких тысяч до нескольких десятков тысяч тонн продукции. Выпускают они, как правило, высококачественные или специальные сорта бумаги. Именно такие предприятия поставляют в Россию прекрасную бумажную продукцию.

Рынок бумажной продукции вообще невелик по емкости, но существующие спрос и цены на них позволяют покрыть высокую себестоимость продукции маленьких

производств. Чаще всего на них проведены реконструкция и модернизация старых бумагоделательных машин небольшой производительности.

После распада СССР предприятия не имели средств для реконструкции и модернизации. Например, целлюлоза, производство которой к 1998 г. снизилось до 30% относительно 1992 г., является сырьем для бумажной продукции. Экспорт целлюлозы в 1998 г. составил 125% от объема 1992 г. Она не облагается таможенной пошлиной, и даже существует льгота по НДС, но при импорте необходимо заплатить НДС и пошлину.

В результате такой политики цены на целлюлозу на внутреннем рынке России стабильно выше, чем, например, в Финляндии, на 20–25%. При ввозе оборудования, которое в России не производится, платится НДС и пошлина на границе. В итоге российские производители бумажной продукции утрачивают главное конкурентное преимущество – низкую себестоимость производства.

Отсутствует протекционизм со стороны государства – действуют льготы на импорт готовой печатной продукции, то есть нет защиты отечественных производителей – потребителей продукции целлюлозно-бумажной промышленности. Происходит вытеснение с российского рынка отечественных производителей.

Привлекающий и увлекающий экспорт

Лесопродукция традиционно занимала одно из ведущих мест во внешнеторговом обороте России, особым спросом всегда пользовались сосновые пиломатериалы. В годы СССР основу развития лесного экспорта составляли продукты лесозаготовки и деревообработки.

Созданные мощности по выпуску лесобумажной продукции позволяли из года в год наращивать объемы экспорта. Так, в 1998 г. объем экспорта необработанных лесоматериалов России достиг 20 млн куб. м, целлюлозы и бумаги – более 1 млн т и той, и другой (табл. 3).

Основные показатели экспорта продуктов деревообработки

	1992		1995		1998		1999	
	1	2	1	2	1	2	1	2
Всего, млн дол.	...	42379	...	77342	...	72601	...	72954
Круглый лес, тыс. куб. м	10700	...	19020	1032	20074	942,5	27677	1202
Пиломатериалы, млн дол.	...	2800	4967	758,4	...	544,3	...	628,4
Фанера, тыс. куб. м	245,5	87,9	690,6	192,6	739,5	231,5	916,6	234,3
Целлюлоза, тыс. т	398,6	151,2	1361	1010	1056	374,3	1385	390,6
Бумага газетная, тыс. т	148,5	50,7	978,6	550,5	1041	419,3	1144	409,9
Необработанные лесоматериалы, тыс. куб. м	10685	629	18469	...	19996	938,9	...	...
Обработанные лесоматериалы, тыс. куб. м	2802	367	...	...	2849	544,1	...	...

1 – натуральные показатели; 2 – млн дол.

В результате перехода к рыночной экономике и либерализации внешней торговли на мировой рынок вышли многочисленные поставщики лесоматериалов из России, в большинстве своем – непрофессиональные, неспециализированные организации. Так, в 1999 г. поставками лесопродукции занималось свыше 11 тыс. предприятий и организаций.

Уменьшение объемов производства привело к ощутимому снижению внутреннего потребления лесоматериалов. В то же время поставки лесоматериалов в страны СНГ уменьшились в 15 раз, вывоз в страны ближнего зарубежья составляет 7% от уровня 1990 г. Плачевное состояние национальной экономики заставляет субъекты народного хо-

зяйства искать выход на внешний рынок, стремиться к увеличению валютной выручки. По данным Минэкономики РФ, около 71% всей лесопродукции отправляется на экспорт.

Почему упал престиж российских экспортеров?

Среди основных покупателей выделяется Япония, она импортирует 37% российской вывозимой деловой древесины, причем 70% российского экспорта, поступающего на японский рынок, приходит с Дальнего Востока. Для Дальнего Востока это 14% всего производства. Еще 30% экспорта российской древесины попадает в Финляндию, но цена по контрактам составляет в среднем 56% от среднемировой.

Япония важна для России как крупнейший импортер пиломатериалов (12%), затем Великобритания (10%). Здесь Россия сталкивается с интересами европейских конкурентов. На рынок СНГ поступает около 13% российских пиломатериалов, но цены не превышают 31% от среднемировой, что вызвано присутствием бартерных сделок, которые сильно искажают ценовую картину.

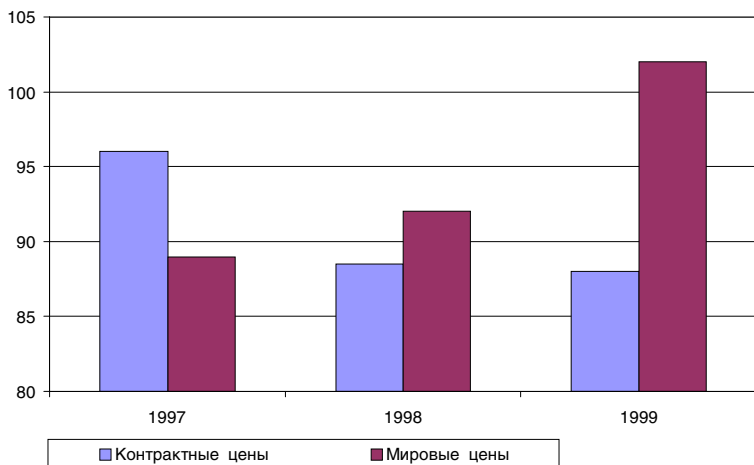
Среди экспорта древесных панелей лидируют поставки клееной фанеры – 73% экспорта, из них 20% идет в США, 14 – в Египет, 10 – Италию и 11% – в Великобританию.

В 1999 г. объем экспорта круглого леса из России вырос в 2,5 раза в натуральном выражении и лишь в 1,9 раза – в денежном. Доля экспорта в производстве на 1999 г. составила по круглому лесу – 32%, по пиломатериалам – 16, целлюлозе – 78%. Снижение доли экспорта целлюлозы произошло в первую очередь за счет уменьшения объемов производства; объем экспорта остался на уровне 1992 г.

По прогнозам экспертов, к 2015 г. ожидается увеличение объемов мирового потребления бумаги и картона до 700 млн т. Поэтому уменьшение объемов производства целлюлозы настораживает, так как по этим же прогнозам введение дополнительных мощностей по производству бумаги и картона в среднем составит 1,3 млн т, а сейчас при полной загрузке мощностей Россия может производить 4,5% от мировых объемов этой продукции.

Если в будущем не изменится промышленная политика, российская целлюлозно-бумажная отрасль утратит свои позиции, и лидерами по экспорту целлюлозно-бумажной продукции станут США, Индонезия, Бельгия и Финляндия.

На рисунке представлена динамика индексов цен. Она неутешительна – при росте мировых цен происходит снижение контрактных, и увеличение валютной выручки идет за счет наращивания объемов, а не за счет улучшения качества продукции. По оценкам некоторых экономистов, из-за такой политики Россия ежегодно теряет 550–600 млн дол.



**Соотношение индексов контрактных и мировых цен
на продукцию российского ЛПК, %**

К сожалению, престиж российского лесного экспорта в последнее время значительно снизился. Среди причин такого положения можно выделить следующие:

- несбалансированность российского лесного рынка;
- ухудшение качества продукции;
- среди лесоэкспортеров оказались многочисленные спекулятивные организации, в результате приватизации ставшие хозяевами лесных ресурсов и производ-

ственных мощностей, они некомпетентны в вопросах международной лесной торговли;

- реэкспорт российских материалов;
- практика ведения бартерных операций, искажающих реальную цену товара;
- монопольное положение российских лесных портов, диктующих лесоэкспортерам свои ставки и тарифы.

В ЛПК России явно преобладает экспорт необработанных лесоматериалов: 60% экспортной выручки приходится на экспорт круглого леса и деловой древесины, а затем следуют пиломатериалы, обеспечивающие лишь 20–25%. К сожалению, это — следствие низких цен на российские продукты, что вызвано как слабой маркетинговой политикой, так и низким их качеством.

Для повышения рентабельности лесного комплекса нужно изменить структуру его производства и экспорта. Выгоднее продавать пиломатериалы, целлюлозу, бумагу и картон, а не круглый лес и деловую древесину. За счет более глубокой переработки вырастут валютная выручка и загрузка мощностей, что в первую очередь приведет к росту занятости в отрасли, а по цепочке межотраслевых связей — к развитию платежеспособного спроса.

Рост объемов экспорта, в первую очередь пиломатериалов, а также поставок отечественных пиломатериалов на внутренний рынок дают возможность, с учетом постоянно повышающихся цен на мировом рынке в среднем на 1,5–2% в год, получить необходимые средства для подъема лесопромышленного комплекса.



Человеческий фактор:

реалии и возможности

(по результатам исследования проблем развития
лесной индустрии Амурской области*)

В. К. ЗАУСАЕВ,
доктор экономических наук,
Е. А. СУРОВЦЕВА,
ведущий экономист,
Дальневосточный научно-исследовательский институт рынка,
Хабаровск

Подъем реального сектора экономики во многом зависит от использования человеческого фактора. Поэтому при исследовании современного состояния лесной индустрии Амурской области была поставлена задача оценить трудовой потенциал отрасли, настрой рабочих коллективов на повышение напряженности труда, формы адаптации к рыночным условиям.

Было опрошено 228 работников лесозаготовительных и деревообрабатывающих предприятий практически всех профессий. Поскольку условия жизни и производства существенно разнятся на Транссибе и БАМе, результаты социологического опроса приведены не только по области, но и по двум этим регионам.

В лесной индустрии, особенно на лесозаготовках, преобладают работники средних и старших возрастов. Так, доля опрошенных до 35 лет составляет 30,8%. Молодежь сюда не идет: труд тяжелый, в основном немеханизированный,

* Исследование проводило в соавторстве Института устойчивых сообществ и Агентства США по международному развитию.



по современным меркам – с невысокой заработной платой, да и ту выплачивают с опозданием на несколько месяцев.

Недостаточно высоки у работников отрасли квалификационный и образовательный уровни. Высшее образование есть только у 9% опрошенных, а 12,6% не закончили даже среднюю школу.

Снижение объемов производства в совокупности со всем остальным подтолкнуло людей на совмещение специальностей. Теперь водитель – это ещё и тракторист, и слесарь, и токарь. Однако высококвалифицированных кадров в каждой профессии становится все меньше. Ушли те, кто смог устроиться на более высокооплачиваемую работу, наиболее активные и мобильные специалисты.

В лесной индустрии работают как коренные амурчане, так и приезжие. На Транссибе местных больше – 62,3%, на БАМе – 32,9%. При общем сохраняющемся миграционном потоке с Дальнего Востока в западном направлении респонденты, скорее, немобильны. Даже при том, что для половины опрошенных Амурская область не является родиной, собираются уезжать только 10,4% опрошенных. С другой стороны, этот показатель не отражает всей гаммы настроений людей. Многие хотели бы переехать куда-нибудь, но не имеют либо финансовых («Откуда взять деньги при нищенской зарплате, которую выплачивают с задержкой минимум в полгода?»), либо моральных («Кому мы там нужны?») возможностей сделать это.

Более глубокий анализ в разрезе районов показал, что на БАМе в целом население менее привязано к месту, чем на Транссибе (рис. 1). Это объясняется спецификой освоения региона: население приезжало сюда со всей страны, рассчитывая в основном только на временное проживание. За такой короткий срок оно не успело еще «прорасти» корнями и стремится к воссоединению с родственниками. Не смогли однозначно ответить на этот вопрос 16,3%. Они хотели бы уехать, но нет финансовых ресурсов. Основные причины переезда – плохое материальное положение семьи и общие условия жизни в регионе (плохой климат, отдаленность от центра страны и т. п.).

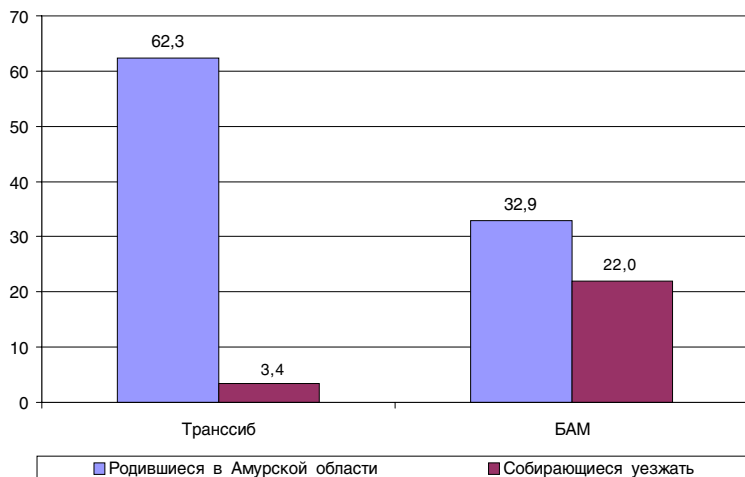


Рис. 1. Привязанность к месту работников лесной индустрии

Условия жизни работников лесной индустрии, особенно лесозаготовителей, никогда не отличались повышенным комфортом. В табл. 1 приведены ответы респондентов на вопрос: «Что Вас не устраивает в районе с точки зрения удобства жизни?».

Таблица 1

Мнение опрошенных о неудобствах своего места жительства, % к числу ответивших

Неудобство	Транссиб	БАМ
Утрата уверенности в завтрашнем дне	66,2	59,5
Нет возможности получить приличное образование	27,6	38,0
Слабо развита система здравоохранения	30,0	35,4
Отсутствует надежная связь с другими регионами	6,2	29,1
Жилье неблагоустроено	19,3	21,5
Нет постоянной работы	13,1	15,2
Не хватает дошкольных учреждений	5,5	6,3

В ходе опроса выяснилось, что жить в области очень трудно. Самая главная проблема – утрата людьми уверенности в завтрашнем дне, чувство обреченности. В районах остались в основном люди старше среднего возраста – молодежь, из-за невозможности получить приличное образование, устроиться на нормальную работу, уезжает. Получить квалифицированную медицинскую помощь на местах очень трудно, для этого нужно ехать в областной центр. У многих жилье не благоустроено, работу найти почти невозможно, появилось чувство оторванности от всего мира. Это не могло не сказаться на настроении людей. Но несмотря ни на что, они продолжают жить и работать здесь, многие нашли свою нишу и надеются только на себя.

При всей сложности сегодняшней жизни семейный уклад в лесных поселках сохраняется. В браке состоят 76% респондентов. Семьи имеют в основном двоих детей, но у 13% их трое, четверо (у 9% семей) и более.

Необходимым условием восстановления лесопромышленных предприятий является соответствующий социально-психологический настрой трудовых коллективов. Нижеприведенные данные вселяют такую надежду (табл. 2).

Таблица 2

**Отношение опрошенных к работе и коллективу, %
к числу ответивших**

Отношение	%
Согласны больше трудиться даже при условии повышения зарплаты только через 2 года	17,4
Относятся к работе с инициативой, стараются внести что-то новое	38,7
Не собираются уходить с работы	74,0
Считают свое предприятие успешным	20,8
Удовлетворены своей работой	50,2
Удовлетворены отношениями в коллективе	70,6
Считают свой коллектив коллективом единомышленников	44,0
Уважают тех людей, кто любит и умеет работать	62,7

Как видим, на предприятиях сохранились работники, которые способны активизировать свою деятельность, творчески подходят к трудовому процессу, уважают тех, кто умеет работать. Молодые работники относятся к работе с большим энтузиазмом, чем люди среднего возраста. Так, 20,1% респондентов до 35 лет согласны работать больше сейчас, даже если зарплату увеличат только через 2 года. Среди опрошенных старшего возраста таких только 15,3%. Молодые работники больше заинтересованы в таком виде стимулирования, как участие в прибыли предприятия.

Сравнение показало, что трудовые коллективы БАМа сплоченнее, чем Транссиба, более оптимистичны по отношению к своему предприятию: согласны во многом претерпевать трудности, надеясь на то, что выход из кризиса когда-нибудь будет. Так, готовы больше трудиться при сохранении прежней зарплаты, но с условием её повышения в будущем 24,7% опрошенных на БАМе и только 13,4% – на Транссибе.

Хорошие отношения в коллективе – основа благоприятного социально-психологического климата, который является реальным внутренним резервом развития предприятия. Так, 44% респондентов охарактеризовали свой коллектив как «коллектив единомышленников». Наибольшим уважением у них пользуются те, кто любит и умеет работать, кто всегда стремится прийти на помощь. На многих предприятиях живет добрая традиция проведения совместных вечеров отдыха. Респонденты считают, что это помогает сохранять дружескую атмосферу в коллективе.

Отношение к работе характеризует и такой показатель, как текучесть кадров. В ближайшее время собираются оставить свое предприятие всего 6,6% опрошенных. Основными причинами служат неудовлетворенность зарплатой, плохие условия работы и организации производства, неверие в возрождение предприятия. Такой низкий показатель можно объяснить невозможностью найти работу в другом месте. Удерживают и чисто практические соображения: необходимость заработать стаж, повысить свою квалификацию и др. (табл. 3). Интересно, что уровень текучести на предприятиях БАМа и Транссиба практически одинаковый.

**Оценка респондентами факторов, влияющих
на их отношение к работе, % к числу ответивших**

Положительные факторы	%	Отрицательные факторы	%
Возможность заработать стаж	32,0	Низкая зарплата	70,5
Профессия соответствует квалификации	25,7	Плохие условия труда	31,4
Интересная работа	24,8	Развал предприятия	30,9
Хорошие отношения в коллективе	23,9	Плохая организация производства	29,1
Все нравится	6,4	Все не нравится	14,0

Главными стабилизирующими факторами являются возможность заработать стаж, чтобы досрочно выйти на пенсию и перебраться в более приспособленные для жизни районы, а также выполнение работы достаточно высокой квалификации. Не последнее место занимают здесь и содержание работ, хорошие отношения в коллективе.

Главными отрицательными факторами отношения опрошенных к своей работе служат низкий уровень зарплат и плохие условия труда. Свою лепту внесли и производственные факторы: развал предприятий и плохая организация производства.

Серьезной проблемой для восстановления трудового потенциала отрасли является низкий уровень жизни лесников. Многие живут за чертой нищеты: 44,8% респондентам не хватает денег даже на питание. На границе бедности – 45,8%, денег хватает только на питание. Средний уровень дохода имеют только 7,4% опрошенных. Это, безусловно, отражается на трудовом потенциале работников, на морально-психологическом климате в семье.

Нестабильность дохода на основном месте работы вынуждает работников искать дополнительный приработок. Для 12,3% респондентов это заработок на второй работе. У 68,5% опрошенных размер дополнительного дохода составляет около 20% семейного бюджета.

Помогает близость к тайге. Грибы, ягоды, в некоторых случаях дичь являются хорошим дополнением семейного бюджета. Для 6% опрошенных это вообще единственный дополнительный источник дохода. Но особенно выручает приусадебный или дачный участок. Благодаря сравнительно лучшим климатическим условиям для сельскохозяйственного производства, более широкому рынку сбыта на Транссибе эти участки играют более важную роль в жизнеобеспечении лесников (рис. 2). Зато лесные и рыбные промыслы, заработок на второй работе более значимы у лесников БАМа.

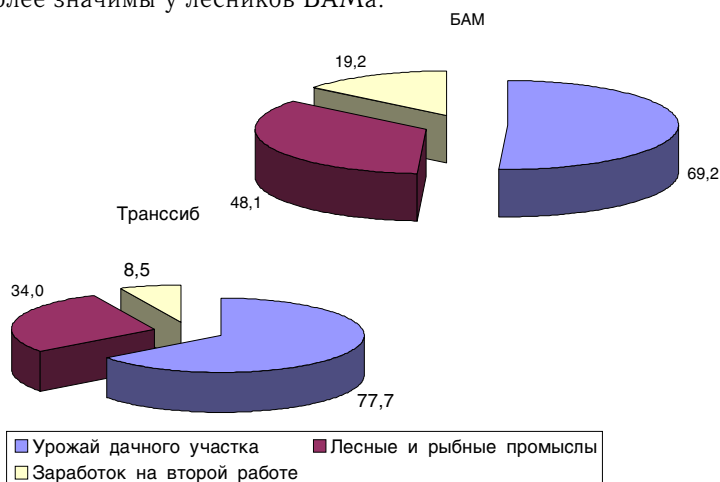


Рис. 2. Распределение ответов о дополнительных доходах работников лесопромышленных предприятий Транссиба и БАМа, % к числу ответивших

Итак, социологические исследования показали, что отрасль нуждается в притоке свежих молодых сил, собственных ресурсов не хватает. Для этого нужны программы привлечения молодежи к работе в лесной индустрии, новые системы мотивации и стимулирования. Нельзя сбрасывать со счета и механизацию труда, особенно на лесосечных работах. Заслуживает внимания и институт стажеров для выпускников вузов. В Амурской области имеются успешные предприятия, на которых молодой специалист может приобрести необходимый менеджерский опыт.



Скорости и тормоза автомобилестроителей

Ю. Ф. МОРДАШОВ,
инженер ОАО «ГАЗ»,
Нижний Новгород

В XX веке произошла эволюция проблемы качества: от качества товаров – к качеству жизни. Та же закономерность видна и в развитии автомобилестроения. В его развитии можно выделить три этапа: 1) конструкторский (начало – середина XX в.), 2) технологический (середина – конец XX в.), 3) информационный (конец XX – начало XXI в.).

Три этапа автомобилестроения

На первом этапе происходило формирование автомобильной промышленности стран мира. Разработка очередного автомобиля зависела от инициативы специалиста, его изобретательности. Существовал рынок продавца, на котором производитель выяснял качество своего автомобиля.

Второй этап характеризовался переменами в технологии автомобилестроения. Эта отрасль у нас ассоциируется с конвейером, монотонным изнурительным трудом, использованием дешевой рабочей силы. Автомобиль – продукт массового производства, которое поставило на конвейер разработку и производство продукта, управление и подготовку кадров.

Ежегодно в мире выпускается более 50 миллионов автомобилей, на изготовление которых расходуется значительная доля мировых материальных и энергетических ресурсов. Целью эволюции технологий было повышение производительности, экономичности и рентабельности производства.



Так, изменилось оборудование для механической обработки деталей. От разделения операций обработки и изготовления одной детали на большом числе специальных металлообрабатывающих станков автозаводы перешли к гибким технологиям на базе обрабатывающих центров и станков с ЧПУ. Производительность оборудования возросла в 1000 раз.

Например, производительность автоматов холодной обработки металла – 200 деталей в минуту. Новые технологии – литье под давлением, холодная обработка металлов и порошковая металлургия – позволяют экономить материалы. Раньше, при механической обработке деталей, до половины материалов уходило в стружку. Новые технологии безотходны и не требуют последующей обработки.

Формируется рынок, на котором потребитель выбирает автомобиль. Появляются международные требования безопасности к конструкции автомобиля. Повышенные требования рынка к стабильности качества вызвали сертификацию продукции и производства.

На *третьем* этапе развития автомобилестроения – информационном – стали обращать внимание на безопасность и экологию. Автомобиль превратился в источник повышенной опасности: число погибших людей в дорожно-транспортных происшествиях можно сравнивать с потерями на войне. Поэтому требования безопасности при проектировании автомобиля стали приоритетными.

Повысились экологические требования к конструкции автомобиля, к технологическим процессам, появились такие безотходные технологии, при которых использование новых материалов при изготовлении автомобиля обеспечивает его полную утилизацию.

Автомобильный интернационал

Качество автомобилей в значительной степени зависит от доводки узлов и агрегатов. Доводка – многократно повторяемый процесс, включающий проектирование, изготовление и испытание образцов. Объем доводочных ра-

бот новых узлов и агрегатов автомобилей огромный и включает стендовые, дорожные и эксплуатационные испытания.

Успех этих работ зависит от сокращения времени между проектированием и испытаниями вариантов узлов и агрегатов, от изготовления достаточного количества образцов для проведения испытаний в полном объеме в сравнении с лучшими аналогами.

Доводка узлов и агрегатов – трудоемкий процесс, он длится от 5 до 7 лет, доводка двигателя – 10 лет. Однако период времени от начала разработки нового автомобиля до начала его производства ограничен по времени – не более 5 лет. За рубежом фирмы сокращают это время до 3 лет.

При увеличении срока доводочных работ и подготовки производства новая модель автомобиля может морально устареть. Поэтому проектирование нового автомобиля и доводку узлов и агрегатов автомобилей разделили. Фирмы стали проектировать узлы и агрегаты задолго до начала проектирования нового автомобиля и проводить их испытания на старых моделях.

Затем были созданы фирмы, специализирующиеся на производстве узлов и агрегатов для различных классов автомобилей. Например, на тормозных узлах специализируются фирмы «Вестингауз», «Вендикс», «АТЕ», «Локхид», «Гёрлинг».

В 1995 г. появилась «Делфи отомотив», крупнейшая корпорация комплектующих изделий и технологий автомобилестроения. Основанная на предприятиях «Дженерал моторс», корпорация «Делфи» имеет номенклатуру продукции из 170 типов изделий, поставляемых корпорациям автомобилестроительной «большой тройки» США и автомобильным фирмам всего мира, включая такие крупные, как «Мерседес бенц», «Рено», «ФИАТ».

Сейчас новая модель автомобиля реально имеет 30–40% новых узлов и деталей, в основном относящихся к кузову или кабине. Остальное приобретается на рынке комплектующих.

Мировой автомобильный рынок стремится к интернационализации и стиранию границ. Кооперация на американском

рынке достигла такого уровня, что понятие «американский автомобиль» все менее связывается с Америкой. Нужны немалые усилия, чтобы установить происхождение каждой разработки.

Сейчас в США действует правило, в соответствии с которым автомобиль любой фирмы считается «американским», если он на 75% состоит из комплектующих и материалов американского происхождения. Интервенция финансовых потоков создает новые рабочие места, укрепляет экономику и повышает жизненный уровень в развивающихся странах.

В России осваивают первый этап

Автомобильные компании все больше превращаются в автосборочные заводы, оставляя за собой общую маркетинговую и техническую политику, финансовые операции, разработку новой техники, планирование, подготовку производства и его организацию, а также контроль качества. Все остальные виды деятельности компании в развитых странах максимально стараются переложить на поставщиков и партнеров.

Декларативные заявления зарубежных компаний об отказе от доводки новых моделей автомобилей основаны на передаче этого процесса компаниям, поставляющим комплектующие изделия. Эти компании поставляют сегодня уже не отдельные комплектующие, а целые подсистемы в сборе. Например: целую «тележку» в сборе с двигателем, трансмиссией, подвесками, системами питания и тормозов.

Автомобильные компании проводят компьютерную аналитическую отработку автомобиля, используя результаты собственных многолетних исследований и результаты исследований поставщиков комплектующих изделий.

Машиностроение в СССР имело низкий уровень кооперации, поскольку было разделено по отраслям промышленности. Значительная часть предприятий, работавших на военно-промышленный комплекс, была засекречена. А зарубежные фирмы одновременно разрабатывали изделия для автомобильной, авиационной и военной отраслей.

Автомобильные заводы в СССР были вынуждены производить станки, инструментальную оснастку, приборы, испытательные стенды. Производство многих видов продукции было даже не серийным, а штучным. Автомобилестроение в России задержалось на первом этапе развития мирового автомобилестроения.

В стране отсутствуют инжиниринговые фирмы по разработке комплектующих изделий и технологий. Большинство российских заводов для нового автомобиля разрабатывают не только кузов, но и силовой агрегат, шасси, а также комплектующие изделия. Поэтому доводка узлов и агрегатов продолжается даже после начала производства.

Конструктивные изменения – беда массового производства. Они приводят к изготовлению новой технологической и инструментальной оснастки, большим затратам. Хочу напомнить, что изменение конструкции после начала производства свидетельствует прежде всего о недостаточной доводке автомобиля.

Западные фирмы заканчивают доводку автомобиля до начала подготовки производства. При подготовке производства внедряются новейшие технологии. Конструктивные изменения на весь период производства новой модели автомобиля не проводятся, поскольку считаются экономически не оправданными. Как исключение проводятся конструктивные изменения с целью устранения дефектов узлов и агрегатов автомобилей, выявленных в процессе эксплуатации.

Научиться уважать клиента

Сертификация – это требование рынка. Даже в странах третьего мира несертифицированная продукция ценится гораздо ниже, чем могла бы, а европейский рынок для нее вообще закрыт. Однако сертификацию, по существу, проходят только новые автомобили. Естественно, она не гарантирует, что в эксплуатации сертификационные свойства сохранятся.

Сертификацию получают не серийные, а «парадные» характеристики. Свойства же автомобиля в эксплуатации могут оказаться очень далекими от «парадных».

Зарубежные фирмы при разработке автомобиля ориентируются на перспективные нормативы. Так, например, разрабатываемые ими двигатели по токсичности соответствуют нормативам «Евро-3», внедрение которых планируется в будущем. Кроме того, зарубежные фирмы выработали собственные методы и критерии оценки свойств автомобиля для того, чтобы разрабатываемые ими автомобили были конкурентоспособны.

Большое значение в процессе доводки автомобиля придается субъективным оценкам шума и вибрации, плавности хода, устойчивости и управляемости автомобиля, его тормозным характеристикам. Например, в германском концерне «Ауди» большое внимание уделяется оценке запаха автомобиля. Уже более 10 лет поставляемые в г. Ингольштадт комплектующие из пластика проверяют пять специалистов — «команда нюхачей». Они безжалостно вычеркивают из заявок дурно пахнущие детали.

Так что сертификация — необходимое, но не достаточное условие для создания высококачественного продукта. Зарубежные фирмы ориентированы на обслуживание. Главный их девиз: «клиент всегда прав».

В России сложился исторически иной подход к проблеме: авторитарно-бюрократическая система игнорировала потребителя. Автомобильный завод не отвечал за качество автомобиля в целом и за качество некоторых агрегатов и комплектующих изделий, которые он сам не производил (двигатель, шины, аккумуляторная батарея и т. д.). Это оговаривалось в руководстве по эксплуатации автомобиля, поэтому потребитель должен был направлять рекламации на заводы-изготовители этих изделий.

В свою очередь потребитель предпочитал обращаться с претензиями к руководству завода, партийным и общественным организациям, но не в судебные органы. И зачастую потребитель добивался удовлетворения своих претензий, даже если был не прав. Поэтому для России актуально поставить обслуживание на правовую основу и научиться хотя бы уважать клиента.

Проблемы качества – проблемы управления

Одним из достижений XX в. является массовое производство – высшая форма специализации производства и общественного разделения труда. В автомобилестроении это – синхронная работа тысяч предприятий, обеспечивающих стабильность процесса изготовления автомобиля, от переработки сырья, изготовления деталей и комплектующих изделий до сборки товарного автомобиля.

Индикатором устойчивости массового производства надо считать безостановочную работу тысяч предприятий, а любые остановки приводят к значительным потерям многотысячного коллектива сборочного завода.

Если в Западной Европе автомобильные заводы были недогружены на 30%, то в СССР заводы работали с перегрузкой. Если в Западной Европе фирмы поставляли на автомобильные заводы комплектующие изделия точно в срок, то в СССР о поставках комплектующих заботились сами автомобильные заводы. Эта традиция сохранилась до настоящего времени.

Как обеспечить безостановочную работу главного конвейера? На мой взгляд, для России это фантастическая задача. В нашем нестабильном обществе, в котором царят инфляция и хаос, просто не может быть стабильного производства. Если в советское время плохое снабжение было вызвано нехваткой металла и сырья, нестабильной работой заводов по производству комплектующих изделий, то в настоящее время в условиях «рыночной» экономики каждый день встает вопрос о возможном прекращении поставок металла, сырья и комплектующих изделий.

В развитых странах требования рынка вызвали сертификацию не только продукции, но и производства. Сертификация производства – это информационная система, регламентирующая поведение персонала предприятия по организации производства и технологии изготовления деталей, контролю качества сырья и материалов, готовой продукции, обслуживанию и ремонту оборудования.

Таким образом, сертификация – это не формальное внедрение международных стандартов, а решение проблем управления: достоверности информации и стабильности производства, технологической и производственной дисциплины. Вопрос в том, в какой степени на производстве решены эти проблемы и выполняются существующие требования к качеству продукции.

В одном случае это лишь бюрократическая работа в течение года, а в другом – многолетняя работа по наведению порядка и дисциплины на производстве. Проблемы качества – это проблемы управления производством.

Различают два направления управления – рационалистическое и поведенческое. Рационалистическое развивалось в жестко организованных или бюрократизированных системах управления, поведенческое, мобилизующее «человеческий фактор», – в условиях рыночных отношений. В США к управлению образцовыми компаниями вместо менеджеров-экономистов пришли менеджеры-психологи.

Все трудности впереди

Сейчас много говорят о том, что наша экономика на подъеме, увеличивается выпуск продукции на автомобильных заводах. Однако в нынешних условиях расширение производства и увеличение выпуска продукции – еще не свидетельство эффективной работы предприятия.

Зарубежные специалисты называют нашу экономику виртуальной потому, что она базируется на иллюзорных базовых экономических параметрах: цены, объемы продаж, заработная плата, налоги, бюджет. В нашей экономике цены назначаются произвольно, так как почти никто не рассчитывается деньгами, почти никто не платит вовремя, образуются огромные долги, которые никак не могут быть выплачены в разумные сроки, обещанная заработная плата не выдается. Поэтому оценить реальную экономическую эффективность, ответить на вопрос – сколько это стоит – почти невозможно.

Как же оценить реальную эффективность работы предприятия? По мнению Бориса Немцова, вице-спикера Госу-

дарственной Думы, чтобы оценить успехи организации, достаточно ответить на такие вопросы. Улучшилась ли дисциплина? Стали ли меньше пить и воровать? К сожалению, ответ будет отрицательный.

В СССР развитие научных знаний тормозила идеология. Исследовательская база учебных заведений была слабой, а сами исследования были оторваны от производства и носили больше теоретический характер. В период же перестройки резко сократилось издание научной и технической литературы.

Подготовка специалистов в российских вузах для условий рыночных отношений неудовлетворительна, если исходить из мирового опыта автомобилестроения и представления о массовом производстве. Учебные заведения по-прежнему готовят специалистов-изобретателей, столь полезных на первом этапе развития автомобилестроения.

На втором же этапе надо удовлетворять запросы потребителей: не создавать изобретения, а производить готовый продукт миллионным тиражом. Нужно переосмыслить прошлое.

Сделаны лишь первые шаги к рынку. И все трудности еще впереди.





МЕХАНИЗМ ОСВОЕНИЯ НЕДР: ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ*

Е. М. КОЗАКОВ,
доктор экономических наук,
В. Н. БЕЛЯЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики Уральского отделения РАН,
Екатеринбург

Классификация интересов

В современных условиях хозяйствования основополагающим принципом отношений сторон, причастных к освоению недр, должен стать принцип согласования их интересов. Достичь здесь правильного соотношения – сложнейшая задача. При этом мы исходим из следующего постулата: **приоритетным условием освоения недр является повышение качества жизни местного населения в районе разработки месторождений.**

Мы полагаем, что если все участники освоения месторождений полезных ископаемых помимо своих утилитарных интересов осознают приоритетность «человеческого начала», то в результате длительной и кропотливой работы в поисках компромиссов может быть найдено взаимоприемлемое решение. Варианты же, не обеспечивающие пусть минимального улучшения качества жизни, должны быть изначально отвергнуты.

* Статья напечатана в рамках исследований Российского гуманитарного научного фонда (грант № 99-02-00212а).



В таблице в обобщенном виде показано, как меняются различные интересы в зависимости от того, на какой стадии находится сам процесс изучения и освоения месторождений. В качестве основных субъектов недропользования рассматриваются федеральные и региональные органы власти, недропользователи (инвесторы), корпоративные и общественные организации. В последнюю группу объединены организации, предприятия, предпринимательские и коммерческие структуры, общественные движения и другие субъекты, не занятые непосредственно добычей полезных ископаемых.

Однако когда горнодобывающие предприятия являются градообразующими, жизнедеятельность субъектов данной группы в определяющей степени зависит от масштабов и эффективности разработки месторождений.

Рассмотрим более подробно представленные в таблице интересы субъектов недропользования и возможности их согласования в современных условиях.

Поиск и разведка месторождений

Период геологического изучения недр почти полностью исключает противоречия между субъектами недропользования. Все заинтересованы и в наиболее полной и достоверной оценке разведанного минерально-сырьевого потенциала, и в минимальных затратах. Однако в то время как федеральные власти стремятся прежде всего определить запасы стратегического и импортозамещающего сырья и представить в целом картину планомерного воспроизводства минерально-сырьевой базы страны, для региональных правительств предпочтительным является обследование месторождений, представляющих интерес для развития экономики данной территории.

Это противоречие усугубляет принятый в законе «О недрах» принцип совместного владения земными богатствами Федерацией и ее субъектами. В нем недостает правовой определенности и четкости. По нашему мнению, стратегические вопросы изучения недр должны оставаться прерога-

Интересы основных участников процесса освоения недр

Стадия изучения и освоения месторождений	Федеральные органы власти	Региональные органы власти	Недропользователи, инвесторы	Корпоративные и общественные организации
Поиск и разведка месторождений полезных ископаемых	Геологическое изучение недр. Воспроизводство минерально-сырьевой базы страны. Поиски стратегического и импортозамещающего сырья	Поиск и разведка важных для экономики территории месторождений полезных ископаемых	Наиболее полное представление о запасах полезных ископаемых и их технологических свойствах. Минимизация риска вложений	Возможное оживление экономики в связи с открытием новых месторождений. Выявление и снижение отрицательных экологических и социальных последствий разведки
Допуск к освоению месторождений (лицензирование, тендеры, конкурсы, аукционы)	Вовлечение в оборот важных для государства видов месторождений, пополнение федерального бюджета, формирование конкурентной среды, обеспечение экономической безопасности страны, развитие ее производительных сил	Привлечение капитала в освоение месторождений, в развитие инфраструктуры и социальной сферы территории. Создание благоприятных экологических и социальных условий недропользования. Пополнение регионального бюджета	Получение в пользование экономичных месторождений с подготовленной производственной и социальной инфраструктурой при минимальных экологических и социальных ограничениях	Наиболее полный и достоверный учет социальных, экологических и экономических последствий освоения недр на территории
Разработка месторождений полезных ископаемых	Удовлетворение внутренних потребностей в минеральном сырье, увеличение экспортного потенциала, пополнение федерального бюджета, государственный мониторинг освоения недр	Социально-экономическое развитие региона. Обеспечение наполняемости регионального бюджета и занятости населения. Формирование и реализация государственной политики разработки месторождений в регионе в интересах населения	Получение дохода. Сокращение затрат в социальную и экологическую сферы. Уменьшение налогового бремени. Оптимизация вертикальных и горизонтальных технологических взаимосвязей с потребителями и смежниками	Общественный контроль за реализацией согласованных мероприятий по преодолению негативных последствий освоения недр. Отстаивание интересов корпоративных структур, не занятых добычей полезных ископаемых

тивной федеральных органов управления. Что касается финансирования геологоразведочных работ, относящихся к локальным месторождениям, представляющим повышенный интерес для находящихся на территории субъектов, то оно должно осуществляться в основном за счет региональных бюджетов и заинтересованных инвесторов.

Геологоразведка твердых полезных ископаемых не порождает разногласий между общественными корпоративными организациями, расположенными на данной территории. Как правило, все они заинтересованы в оживлении экономики. Проблемы могут возникнуть, когда работы проводятся на приватизированных земельных участках, в заповедных зонах и т. д.

Сложнее обстоит дело, когда начинают подступать к углеводородному сырью на северных территориях в ареалах проживания коренных малочисленных народов, там, где испокон веков существует традиционное природопользование. Механизмы согласования интересов в подобных случаях сейчас отрабатываются в Ямало-Ненецком, Ханты-Мансийском округах и других субъектах Федерации.

Допуск к освоению месторождений

Федеральные власти к разработке месторождений предпочитают привлекать стратегических инвесторов. Это способствует:

- ✓ вовлечению в промышленный оборот минеральных ресурсов;
- ✓ пополнению федерального бюджета;
- ✓ развитию производительных сил;
- ✓ обеспечению экономической безопасности страны;
- ✓ формированию и развитию конкурентной среды и пр.

Интересы региональных органов власти при выборе инвестора ограничиваются созданием новых рабочих мест, формированием социальной инфраструктуры, пополнением регионального бюджета и т.п. Свою приоритетную задачу региональные органы управления видят в обеспечении бла-

гоприятных экологических и социальных условий. Ее выполнение требует широкого и конструктивного взаимодействия местных властных структур с общественными организациями, такими как движение «зеленых» и им подобными, заинтересованными в достоверном учете социальных, экологических и экономических последствий, возникших в результате освоения недр на территории. Эти интересы объективно противоречат интересам потенциальных инвесторов, которые хотят получить в пользование высокоэкономичные месторождения при минимальных экологических и социальных ограничениях и соответственно – минимальных издержках.

Допуск инвесторов предполагает некоторые процедуры, имеющие разрешительный характер. В основу лицензирования положена система конкурсного отбора недропользователей. Организационный этап лицензирования должен быть абсолютно «прозрачным» и исключать какие-либо злоупотребления, для чего лицензированию должен предшествовать комплекс специальных технологических, экологических и социально-экономических исследований.

Анализ работы конкурсных комиссий позволяет утверждать, что пока в определении победителей конкурсов немало субъективизма.

Наконец, после выдачи лицензии наступает этап контроля за соблюдением условий лицензионного соглашения. У нас существует большое число контролирующих организаций, функции которых нередко совпадают. Владельцы лицензий стремятся к наведению элементарного порядка в системе государственного контроля.

Разработка полезных ископаемых

И вот месторождение обрело собственника. С этого момента начинается проектирование разработки месторождения. Ему предшествует комплекс маркетинговых, технологических и социально-экономических исследований. Жизнь месторождения можно разделить на три этапа – строительство и достижение проектных показателей, стабиль-

ная добыча и затухание. На каждом этапе интересы субъектов недропользования корректируются и уточняются. Так, в период создания производственных мощностей интересы всех участников на первый взгляд должны совпадать, поскольку все заинтересованы в скорейшем достижении проектных показателей. Между тем налоговый пресс негативно сказывается на сроках строительства и достижения проектных параметров.

Абсолютно правильно поступают власти отдельных субъектов Федерации (например, Новгородской области), которые **вплоть до достижения проектных технико-экономических показателей не взимают с застройщика причитающиеся налоги**. К сожалению, подобные примеры согласования интересов властей и субъектов хозяйствования в горнодобывающей промышленности крайне редки.

В период стабильной работы для ответственного недропользования важнейшая задача — обеспечение возможностей планомерного воспроизводства добычи минерального сырья (ввод в эксплуатацию новых компенсирующих скважин, вскрытие нижележащих пластов полезных ископаемых, создание емкостей для отходов горнодобывающего производства и т.п.).

Нынешняя налоговая система лишает предприятия средств и не дает выполнить эти задачи. Пока наша добывающая промышленность эксплуатирует в основном запасы, подготовленные к разработке еще в советские времена. **Сохранение подобной рассогласованности интересов недропользователей и государства приведет к тому, что в ближайшие 5–7 лет мы вообще окажемся без вскрытых запасов полезных ископаемых**, т.е. без подготовленной к эксплуатации минерально-сырьевой базы.

В момент окончания разработки месторождений оказались несогласованными стратегические интересы горнопромышленных регионов и недропользователей. В этот период неизбежны структурные преобразования на территории, обусловленные ликвидацией горнодобывающих предприятий. В централизованной плановой системе эту задачу

решало государство. В странах с развитой рыночной экономикой стабильная рентабельность горного предприятия позволяет производить **специальные отчисления в так называемые «фонды потомков»**. Средства этих целевых фондов используются на создание компенсирующих рабочих мест, чтобы трудоустроить тех, кто никуда не уезжает, или помочь переселению в другие края оставшихся без работы горняков и членов их семей.

В России подобных фондов почти нет, и это противоречие сегодня в наиболее острой форме проявляется в наших угледобывающих регионах при ликвидации нерентабельных шахт и разрезов.

Широкий общественный резонанс получили акции протеста горняков Кузбасса и Воркуты против непродуманной и неподготовленной реструктуризации угольной промышленности в этих регионах. Однако и на Урале положение не лучше. Минтопэнерго РФ решило полностью прекратить добычу угля в Кизеловском бассейне Пермской области и в АО «Вахрушевуголь» в Свердловской области. Решено также провести ликвидацию некоторых угольных предприятий Челябинской области.

Если судить с позиций отраслевиков, то решения эти обоснованны: добыча угля на ликвидируемых предприятиях в рыночных условиях действительно нерентабельна. Однако региональные социально-экономические проблемы при этом не решаются, поскольку нет целостных согласованных программ структурных преобразований экономики и социальной сферы территории, а государственная поддержка оставшихся ни с чем рабочих ограничивается погашением задолженностей по заработной плате, выдачей пенсионерам выходных и единовременных пособий. Выделяются средства на технические работы по ликвидации шахт и разрезов. При этом вопросы организации новых производств на основе структурных преобразований в регионе остаются нерешенными.

В Институте экономики УрО РАН разработана и апробирована в АО «Вахрушевуголь» и на территориях функционирования этого акционерного общества — в Карпинском,

Волчанском и Артемовском муниципальных образованиях – **методика оценки реконструкционных мероприятий с учетом интересов находящихся на территории субъектов.**

Рассмотрено три сценария структурных преобразований: *первый* – единовременное прекращение в течение двух лет добычи угля в соответствии с решением Минтопэнерго; *второй* – постепенная в течение 7–10 лет доработка запасов на действующих месторождениях с осуществлением крупномасштабной диверсификации производства; *третий* – доработка запасов угля на действующих месторождениях с одновременным вводом в эксплуатацию взамен выбывающих мощностей малых разрезов, основанных на базе разведанных мелких месторождений.

Одновременно на территории осуществляется частичная диверсификация производства. В связи с этим Министерством топлива и энергетики произведена оценка разрабатываемых месторождений на десятилетний период с учетом социальных (для населения); бюджетных (для муниципальных образований); финансово-экономических (для предприятий и предпринимателей); инвестиционных (для финансовых и инвестиционных институтов в регионе) и экологических последствий.

Тем, кто собирается проводить в производственной организации на действующих месторождениях структурные преобразования, необходимо обратить внимание на следующие приоритетные направления:

- повышение качества жизни местного населения;
- сохранение за работниками шахт уже имеющихся и создание новых рабочих мест;
- обеспечение социально-экономического развития территории;
- бездефицитность местного бюджета;
- обеспечение условий для рентабельной работы градообразующих предприятий;
- минимизация ущерба, который могут понести шахтеры и их семьи от ликвидации горных производств;
- снижение экологической нагрузки на территорию.

В результате проведенного анализа стала абсолютно очевидной экономическая нецелесообразность и социальная **недопустимость реализации первого сценария.**

Институциональные преобразования в сфере собственности выдвинули на первый план необходимость **детального анализа и учета интересов собственников действующих горнодобывающих предприятий.** Общеизвестно, что большое число предприятий оказалось в руках так называемых «неэффективных» собственников, не способных (или в угоду сиюминутной выгоде не желающих) разумно, с учетом интересов трудовых коллективов и государства распоряжаться «свалившимся» на них капиталом.

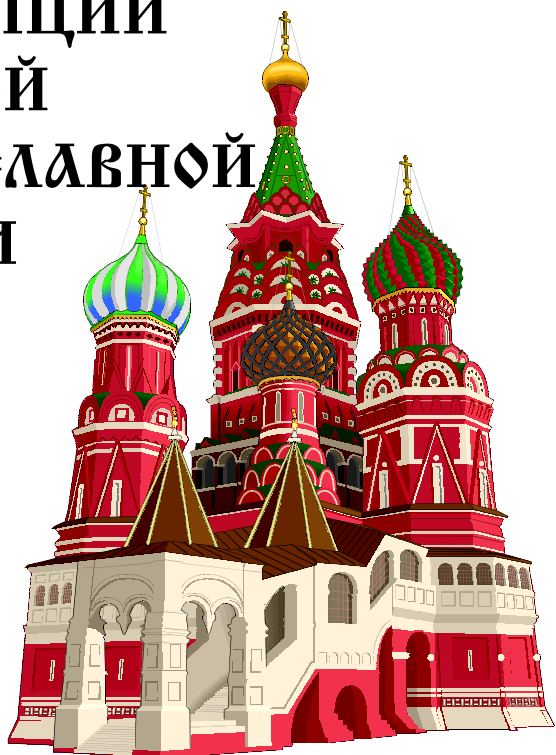
В этих условиях политика государства должна объективно соответствовать интересам и собственников, и трудовых коллективов. Органы власти всех уровней должны способствовать укреплению и повышению эффективности хозяйственных связей. Это возможно благодаря взаимному владению акциями.

Формирование действенного механизма согласования интересов требует в качестве первоочередной меры законодательного установления договорных отношений между крупными акционерами и территорией, введения в совет директоров градообразующих акционерных обществ представителей государственной власти и местного самоуправления, максимальной обоснованности и прозрачности принимаемых решений.

И самое главное — от этих решений не должно страдать местное население.



ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ



Юбилейный Архиерейский Собор Русской Православной Церкви, проходивший 13–16 августа 2000 г. в Москве, принял «Основы социальной концепции Русской Православной Церкви». Предлагаем нашим читателям некоторые разделы (публикуются с незначительными сокращениями).

© 2000 Служба коммуникации Отдела внешних церковных отношений Московского Патриархата

© ЭКО 2000 г.



II. Церковь и нация

II.1. Ветхозаветный народ израильский был прообразом народа Божия – новозаветной Церкви Христовой. Искупительный подвиг Христа Спасителя положил начало бытию Церкви как нового человечества – духовного потомства праотца Авраама. Своей Кровью Христос «искупил нас Богу из всякого колена и языка, и народа и племени» (Откр 5. 9). Церковь по самой своей природе имеет вселенский и, следовательно, наднациональный характер. В Церкви «нет различия между Иудеем и Еллином» (Рим. 10. 12). Как Бог не есть Бог иудеев только, но и тех, кто происходит из языческих народов (Рим 3. 29), так и Церковь не делит людей ни по национальному, ни по классовому признаку, в ней «нет ни Еллина, ни Иудея, ни обрезания, ни необрезания, варвара. Скифа, раба, свободного, но все и во всем Христос» (Кол. 3. 11).

В современном мире понятие «нация» употребляется в двух значениях – как этническая общность и как совокупность граждан определенного государства. Взаимоотношения Церкви и нации должны рассматриваться в контексте как первого, так и второго смысла этого слова.

В Ветхом Завете для обозначения понятия «народ» используются слова 'am и goy. В еврейской Библии оба термина получили вполне конкретное значение: первым обозначался народ израильский богоизбранный; вторым, во множественном числе (goyim), – народы языческие. В греческой Библии (Септуагинте) первый термин передавался словами laos (народ) или demos (народ как политическое образование); второй – словом ethnos (нация; мн. ethne – язычники).

Будучи по природе вселенской, Церковь одновременно является единым организмом, телом (1 Кор. 12. 12). Она – община чад Божиих, «род избранный, царственное священство, народ снятый, люди взятые в удел... некогда не народ, а ныне народ Божий» (1 Пет. 2. 9–10). Единство этого нового народа обеспечивается не национальной, культурной или языковой общностью, но верой во Христа и Крещением. Новый народ Божий «не имеет здесь постоянного града, но ищет будущего» (Евр. 13. 14). Духовная родина всех христиан – не земной, но «вышний» Иерусалим (Гал. 4. 26).

Евангелие Христово проповедуется не на священном языке, доступном одному народу, но на всех языках (Деян. 2. 3–11). Евангелие проповедуется не затем, чтобы один избранный народ сохранил истинную веру, но дабы «пред именем Иисуса преклонилось всякое колено небесных, земных и преисподних, и всякий язык исповедал, что Господь Иисус Христос в славу Бога Отца» (Фил. 2. 10–11).

II.2. Вселенский характер Церкви, однако, не означает того, чтобы христиане не имели права на национальную самобытность, национальное самовыражение. Напротив, Церковь соединяет в себе вселенское начало с национальным. Так, Православная Церковь, будучи вселенской, состоит из множества Автокефальных Поместных Церквей. Православные христиане, сознавая себя гражданами небесного отечества, не должны забывать и о своей земной родине. Сам Божественный Основатель Церкви, Господь Иисус Христос, не имел земного пристанища (Мф. 8. 20) и указывал на то, что принесенное Им учение носит не локальный и не национальный характер: «Наступает время, когда и не на горе сей, и не в Иерусалиме будете поклоняться Отцу» (Ин. 4. 21). Он, впрочем, отождествлял Себя с народом, к которому принадлежал по человеческому рождению. Беседуя с самарянкой, Он подчеркивал Свою принадлежность к иудейской нации: «Вы не знаете, чему кланяетесь, а мы знаем, чему кланяемся, ибо спасение от Иудеев» (Ин. 4. 22). Иисус был лояльным подданным Римской империи и платил налоги в пользу кесаря (Мф. 22. 16–21). Апостол Павел, в своих посланиях учивший о наднациональном характере Церкви Христовой, не забывал о том, что по рождению он – «Еврей от Евреев» (Фил. 3. 5), а по гражданству – римлянин (Деян. 22. 25–29).

Культурные отличия отдельных народов находят свое выражение в литургическом и ином церковном творчестве, в особенностях христианского жизнеустройства. Все это создает национальную христианскую культуру.

Среди святых, почитаемых Православной Церковью, многие прославились любовью к своему земному отечеству и преданностью ему. Русские агиографические источники вос-

хваляют святого благоверного князя Михаила Тверского, который «положил душу свою за свое отечество», сравнивая его подвиг с мученическим подвигом святого великомученика Димитрия Солунского, «благаго отечестволюбца... рекша про отчину свою Селунь град: Господи, аще погубиши град сей, то и аз с ними погибну, аще ли спасеши и, то и аз спасен буду». Во все эпохи Церковь призывала своих чад любить земное отечество и не щадить жизни для его защиты, если ему угрожала опасность.

Церковь Русская многожды благословляла народ на участие в освободительной войне. Так, в 1380 году преподобный Сергей, игумен и чудотворец Радонежский, благословил русское войско во главе со святым благоверным князем Димитрием Донским на битву с татаро-монгольскими завоевателями. В 1612 году святитель Гермоген, Патриарх Московский и всея Руси, благословил народное ополчение на борьбу с польскими интервентами. В 1813 году, во время войны с французскими захватчиками, святитель Московский Филарет говорил своей пастве: «Уклоняясь от смерти за честь веры и за свободу Отечества, ты умрешь преступником или рабом; умри за веру и Отечество – ты примешь жизнь и венец на небе».

Святой праведный Иоанн Кронштадтский так писал о любви к земному отечеству: «Люби отечество земное... оно тебя воспитало, отличило, почтило, всем довольствует, но особенно люби отечество небесное... то отечество несравненно дороже этого, потому что оно свято и праведно, нетленно. Это отечество заслужено тебе бесценной кровью Сына Божия. Но чтобы быть членами того отечества, уважай и люби (его) законы, как ты обязан уважать и уважаешь законы земного отечества».

II.3. Христианский патриотизм одновременно проявляется по отношению к нации как этнической общности и как общности граждан государства. Православный христианин призван любить свое отечество, имеющее территориальное измерение, и своих братьев по крови, живущих по всему миру. Такая любовь является одним из способов исполне-

ния заповеди Божией о любви к ближнему, что включает любовь к своей семье, соплеменникам и согражданам.

Патриотизм православного христианина должен быть действенным. Он проявляется в защите отечества от неприятеля, труде на благо отчизны, заботе об устройении народной жизни, в том числе путем участия в делах государственного управления. Христианин призван сохранять и развивать национальную культуру, народное самосознание.

Когда нация, гражданская или этническая, является полностью или по преимуществу моноконфессиональным православным сообществом, она в некотором смысле может восприниматься как единая община веры – православный народ.

II.4. В то же время национальные чувства могут стать причиной греховных явлений, таких как агрессивный национализм, ксенофобия, национальная исключительность, межэтническая вражда. В своем крайнем выражении эти явления нередко приводят к ограничению прав личностей и народов, войнам и иным проявлениям насилия.

Православной этике противоречит деление народов на лучшие и худшие, принижение какой-либо этнической или гражданской нации. Тем более несогласны с Православием учения, которые ставят нацию на место Бога или низводят веру до одного из аспектов национального самосознания.

Противостоя таким греховным явлениям, Православная Церковь осуществляет миссию примирения между вовлеченными во вражду нациями и их представителями. Так, в ходе межэтнических конфликтов она не выступает на чьей-либо стороне, за исключением случаев явной агрессии или несправедливости, проявляемой одной из сторон.

VI. Труд и его плоды

VI.1. Труд является органичным элементом человеческой жизни. В книге Бытия говорится, что вначале «не было че-

ловека для возделывания земли» (Быт. 2. 5); создав райский сад, Бог поселяет в нем человека, «чтобы возделывать и хранить его» (Быт. 2. 15). Труд – это творческое раскрытие человека, которому в силу изначального богоподобия дано быть сотворцом и соработником Господа. Однако после отпадения человека от Творца изменился характер труда: «В поте лица твоего будешь есть хлеб, доколе не возвратишься в землю, из которой ты взят, ибо прах ты и в прах возвратишься» (Быт. 3. 19). Творческая составляющая труда ослабла; он стал для падшего человека преимущественно способом добывания средств к жизни.

VI.2. Слово Божие не только обращает внимание людей на необходимость ежедневного труда, но и задает его особый ритм. Четвертая заповедь гласит: «Помни день субботний, чтобы святить его. Шесть дней работай и делай всякие дела твои; а день седьмой – суббота Господу Богу твоему: не делай в оный никакого дела ни ты, ни сын твой, ни дочь твоя, ни раб твой, ни рабыня твоя, ни скот твой, ни пришлец, который в жилищах твоих» (Исх. 20. 8–10). Этим повелением Творца процесс человеческого труда соотносится с божественным творчеством, положившим начало мирозданию. Ведь заповедь субботствования обосновывается тем, что при сотворении мира «благословил Бог седьмой день, и освятил его, ибо в оный почил от всех дел Своих, которые Бог творил и созидал» (Быт. 2. 3). Сей день должен быть посвящен Господу, с тем чтобы повседневные заботы не могли отвратить человека от Творца. Вместе с тем деятельные проявления милосердия и бескорыстная помощь ближним не являются нарушением заповеди: «Суббота для человека, а не человек для субботы» (Мк. 2. 27). В христианской традиции с апостольских времен днем, свободным от труда, стал первый день седмицы – день Воскресения Христова.

VI.3. Совершенствование орудий и методов труда, его профессиональное разделение и переход от простых его форм к более сложным способствуют улучшению материальных условий жизни человека. Однако обольщение достижениями цивилизации удаляет лю-

дей от Творца, ведет к мнимому торжеству рассудка, стремящегося обустроить земную жизнь без Бога. Реализация подобных устремлений в истории человечества всегда заканчивалась трагически.

В Священном Писании сказано, что первыми строителями земной цивилизации были потомки Каина: Ламех и его дети изобрели и произвели первые орудия из меди и железа, переносные шатры и различные музыкальные инструменты, они явились родоначальниками многих ремесел и искусств (Быт. 4. 20–22). Однако они вместе с другими людьми не избежали соблазнов... «Всякая плоть извратила путь свой на земле» (Быт. 6. 12), а потому по воле Творца цивилизацию каинитов завершает потоп. Наиболее ярким библейским образом безуспешной попытки падшего человечества «сделать себе имя» является строительство вавилонской башни «высотой до небес». Столпотворение предстает символом объединения усилий людей для достижения богопротивной цели. Господь карает гордецов: смешивая языки, Он лишает их возможности взаимопонимания и рассеивает по всей земле.

VI.4. С христианской точки зрения труд сам по себе не является безусловной ценностью. Он становится благословенным, когда являет собой соработничество Господу и способствует исполнению Его замысла о мире и человеке. Однако труд не богоугоден, если он направлен на служение эгоистическим интересам личности или человеческих сообществ, а также на удовлетворение греховных потребностей духа и плоти.

Священное Писание свидетельствует о двух нравственных побуждениях к труду: трудиться, чтобы питаться самому, никого не отягощая, и трудиться, чтобы подавать нуждающемуся. Апостол пишет: «Лучше трудись, делая своими руками полезное, чтобы было из чего уделять нуждающемуся» (Еф. 4. 28). Такой труд воспитывает душу и укрепляет тело человека, дает христианину возможность проявлять свою веру в богоугодных делах милосердия и любви к ближним (Мф. 5. 16; Иак. 2. 17). Всем памятливы слова апостола Павла: «Если кто не хочет трудиться, тот и не ешь» (2 Фес. 3. 10).

Этическое значение трудовых процессов постоянно подчеркивали отцы и учителя Церкви. Так, Климент Александрийский называл труд «школой общественной справедливости». Святитель Василий Великий утверждал, что «намерение благочестия не должно служить предлогом лени и бегства от работы, а побуждением к еще большему трудам». А святой Иоанн Златоуст призывал считать «бесчестием не работу, но праздность».

Пример трудового подвижничества явили иноки многих монастырей. Их хозяйственная деятельность во многом была образцом для подражания, а основатели крупнейших иноческих обителей имели, наряду с высочайшим духовным авторитетом, и славу великих тружеников. Широко известны примеры усердного труда преподобных Феодосия Печерского, Сергия Радонежского, Кирилла Белозерского, Иосифа Волоцкого, Нила Сорского и других русских подвижников.

VI.5. Церковь благословляет всякий труд, направленный ко благу людей; при этом не отдается предпочтения никакому из видов человеческой деятельности, если таковая соответствует христианским нравственным нормам. В притчах Господь наш Иисус Христос постоянно упоминает о разных профессиях, не выделяя ни одну из них. Он говорит о труде сеятеля (Мк. 4. 3–9), слуг и домоправителя (Лк. 12. 42–48), купца и рыбаков (Мф. 13. 45–48), управителя и работников в винограднике (Мф. 20. 1–16). Однако современность породила развитие целой индустрии, специально направленной на пропаганду порока и греха, удовлетворение пагубных страстей и привычек, таких, как пьянство, наркомания, блуд и прелюбодеяние. Церковь свидетельствует о греховности участия в такой деятельности, поскольку она развращает не только трудящегося, но и общество в целом.

VI.6. Работающий вправе пользоваться плодами своего труда: «Кто, насадив виноград, не ест плодов его? Кто, пася стадо, не ест молока от стада?.. Кто пашет, должен пахать с надеждою, и кто молотит, должен молотить с надеждою получить ожидаемое» (1 Кор. 9. 7,10). Церковь учит, что отказ в оплате честного труда является не только преступлением против человека, но и грехом перед Богом.

Священное Писание говорит: «Не обижай наемника... В тот же день отдай плату его... чтоб он не возопил на тебя к Господу, и не было на тебе греха» (Втор. 24. 14–15); «Горе тому, кто... заставляет ближнего своего работать даром и не отдает ему платы его» (Иер. 22. 13); «Вот, плата, удержанная вами у работников, пожавших поля ваши, вопиет, и вопли жнецов дошли до слуха Господа Саваофа» (Иак. 5. 4).

Вместе с тем **заповедь Божия повелевает трудящимся заботиться о тех людях, которые по различным причинам не могут сами зарабатывать себе на жизнь**, – о немощных, больных, пришельцах (беженцах), сиротах и вдо-

вах — и делиться с ними плодами труда, «чтобы Господь, Бог твой, благословил тебя во всех делах рук твоих» (Втор. 24. 19–22).

Продолжая на земле служение Христа, Который отождествил Себя именно с обездоленными, **Церковь всегда выступает в защиту безгласных и бессильных. Поэтому она призывает общество к справедливому распределению продуктов труда**, при котором богатый поддерживает бедного, здоровый — больного, трудоспособный — престарелого. Духовное благополучие и самосохранение общества возможны лишь в том случае, если обеспечение жизни, здоровья и минимального благосостояния всех граждан считается безусловным приоритетом при распределении материальных средств.

VII. Собственность

VII.1. Под собственностью принято понимать «общественно признанную форму отношения людей к плодам труда и естественным ресурсам. В число основных полномочий собственника обычно включают право владения и пользования, право управления и получения дохода, право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение объектов собственности.

Церковь не определяет прав людей на собственность. Однако материальная сторона человеческой жизни не остается вне ее поля зрения. Призывая искать прежде всего «Царства Божия и правды Его» (Мф. 6. 33), Церковь помнит и о потребностях в «хлебе насущном» (Мф. 6. 11), полагая, что **каждый человек должен иметь достаточно средств для достойного существования. Вместе с тем Церковь предостерегает от чрезмерного увлечения материальными благами, осуждая тех, кто обольщается «заботами, богатством и наслаждениями житейскими»** (Лк. 8. 14). В позиции Православной Церкви по отношению к собственности нет ни игнорирования материальных потребностей, ни противоположной крайности, превозносящей устремление людей к достижению

материальных благ как высшей цели и ценности бытия. Имущественное положение человека само по себе не может рассматриваться как свидетельство о том, угоден или неугоден он Богу.

Отношение православного христианина к собственности должно основываться на евангельском принципе любви к ближнему, выраженному в словах Спасителя: «Заповедь новую даю вам, да любите друг друга» (Ин. 13. 34). Эта заповедь является основой нравственного поведения христиан. Она должна служить для них и, с точки зрения Церкви, для остальных людей императивом в сфере регулирования межчеловеческих отношений, включая имущественные.

По учению Церкви, люди получают все земные блага от Бога, Которому и принадлежит абсолютное право владения ими. Относительность права собственности для человека Спаситель многократно показывает в притчах: это или виноградник, данный в пользование (Мк. 12. 1–9), или таланты, распределенные между людьми (Мф. 25. 14–30), или имение, отданное во временное управление (Лк. 16. 1–13). Выражая присущую Церкви мысль о том, что абсолютным собственником всего является Бог, святитель Василий Великий спрашивает: «Скажи же мне, что у тебя собственного? Откуда ты взял и принес в жизнь?». Греховное отношение к собственности, проявляющееся в забвении или сознательном отвержении этого духовного принципа, порождает разделение и отчуждение между людьми.

VII.2. Материальные блага не могут сделать человека счастливым. Господь Иисус Христос предупреждает: «Берегитесь любостяжания, ибо жизнь человека не зависит от изобилия его имени» (Лк. 12. 15). Погоня за богатством пагубно отражается на духовном состоянии человека и способна привести к полной деградации личности. Апостол Павел указывает, что «желающие обогащаться впадают в искушение и в сеть и во многие безрассудные и вредные похоти, которые погружают людей в бедствие и пагубу. Ибо корень всех зол есть сребролюбие, которому предавшись, некоторые уклонились от веры и сами себя подвергли многим скорбям. Ты же, человек Божий, убегай сего» (1 Тим.

6. 9–11). В беседе с юношей Господь сказал: «Если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение твое и раздай нищим; и будешь иметь сокровище на небесах; и приходи и следуй за Мною» (Мф. 19. 21). Затем Христос разъяснил эти слова ученикам: «Трудно богатому войти в Царство Небесное... удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царство Божие» (Мф. 19. 23–24). Евангелист Марк уточняет, что в Царство Божие трудно войти именно тем, кто уповает не на Бога, а на материальные блага, – «надеющимся на богатство» (Мк. 10. 24). Лишь «надеющийся на Господа, как гора Сион, не подвижется, пребывает вовек» (Пс. 124. 1).

Впрочем, и богатый может спастись, ибо «невозможное человекам возможно Богу» (Лк. 18. 27). В Священном Писании не содержится порицания богатства как такового. Состоятельными людьми были Авраам и ветхозаветные патриархи, праведный Иов, Никодим и Иосиф Аримафейский. Владея значительным имуществом, не согрешает тот, кто использует его согласно с волей Бога, Которому принадлежит все сущее, и с законом любви, ибо радость и полнота жизни – не в приобретении и обладании, но в дарении и жертве. Апостол Павел призывает «памятовать слова Господа Иисуса, ибо Он Сам сказал: блаженнее давать, нежели принимать» (Деян. 20. 35). Святитель Василий Великий считает вором того, кто не отдает часть своего имущества в качестве жертвенной помощи ближнему. Эту же мысль подчеркивает святой Иоанн Златоуст: «Не уделять из своего имущества есть также похищение». **Церковь призывает христианина воспринимать собственность как дар Божий, данный для использования во благо себе и ближним.**

В то же время **Священное Писание признает право человека на собственность и осуждает посягательство на нее.** В двух из десяти заповедей Десятисловия прямо сказано об этом: «Не кради... Не желай дома ближнего твоего, не желай жены ближнего твоего, ни поля его, ни раба его, ни рабыни его, ни вола его, ни осла его, ни всякого скота его, ничего, что у ближнего твоего» (Исх. 20. 15,17).

В Новом Завете такое отношение к собственности сохранилось и приобрело более глубокое нравственное обоснование. В Евангелии об этом сказано так: «Заповеди: “не кради”... “не пожелай чужого”... и все другие заключаются в сем слове: “люби ближнего твоего, как самого себя”» (Рим. 13. 9).

VII.3. Церковь признает существование многообразных форм собственности. Государственная, общественная, корпоративная, частная и смешанные формы собственности в разных странах получили различное укоренение в ходе исторического развития. Церковь не отдает предпочтения ни одной из этих форм. При каждой из них возможны как греховные явления – хищение, стяжательство, несправедливое распределение плодов труда, так и достойное, нравственно оправданное использование материальных благ.

Все большую значимость приобретает интеллектуальная собственность, объектами которой являются научные труды и изобретения, информационные технологии, художественные произведения и другие достижения творческой мысли. **Церковь приветствует творческий труд, направленный на благо общества, и осуждает нарушение авторских прав на интеллектуальную собственность.**

Вообще **отторжение и передел собственности с попранием прав ее законных владельцев не могут быть одобрены Церковью.** Исключением может быть такое отторжение собственности на основе соответствующего закона, которое, будучи обусловлено интересами большинства людей, сопровождается справедливой компенсацией. Опыт отечественной истории показывает, что нарушение этих принципов неизбежно приводит к социальным потрясениям и страданиям людей.

В истории христианства объединение имущества и отказ от личных собственнических устремлений были характерны для многих общин. Такой характер имущественных отношений способствовал укреплению духовного единства верующих и во многих случаях был экономически эффективным, примером чему могут служить православные мо-

настыри. Однако отказ от частной собственности в первоапостольской общине (Деян. 4. 32), а позднее в общежительных монастырях носил исключительно добровольный характер и был связан с личным духовным выбором.

VII.4. Особую форму собственности представляет имущество религиозных организаций. Она приобретается различными путями, однако основным компонентом ее формирования является добровольная жертва верующих людей. Согласно Священному Писанию, жертва является святой, то есть в прямом смысле принадлежащей Господу; жертвователь подает Богу, а не священнику (Лев. 27. 30, Езд. 8. 28). Жертва – это добровольный акт, совершаемый верующими в религиозных целях (Неем. 10. 32). Жертва призвана поддерживать не только служителей Церкви, но и весь народ Божий (Флп. 4. 14–18). Жертва, как посвященная Богу, неприкосновенна, а всякий похищающий ее должен возратить больше, чем похитил (Лев. 5. 14–15). **Пожертвование стоит в ряду основных заповедей, данных человеку Богом (Сирах. 7. 30–34).** Таким образом, жертвования являются особым случаем экономических и социальных отношений, а потому на них не должны автоматически распространяться законы, регулирующие финансы и экономику государства, в частности, государственное налогообложение. Церковь заявляет, что если тот или иной ее доход носит предпринимательский характер, то он может быть облагаем налогами, но любые посягательства на жертвования верующих являются преступлением перед людьми и Богом.

Полные тексты документов Юбилейного Архиерейского Собора Русской Православной Церкви размещены на официальном сайте Московского Патриархата в сети Интернет:

<http://www.russian-orthodox-church.org.ru>,
а также опубликованы в № 8
«Информационного бюллетеня ОВЦС МП».



АДМИНИСТРАТИВНО- ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЛЕНИЕ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ СИБИРИ

А. П. СУХОДОЛОВ,
администрация Иркутской области

В 2000 г. президент РФ подписал указ об образовании в России нескольких крупных административных округов. В частности, территории за Уралом объединены в Сибирский и Дальневосточный округа. Указ вызвал бурную политическую реакцию. Возможно, еще и потому, что российское законодательство довольно долго оставалось неизменным в сфере территориально-административного регулирования. Между тем пересмотр границ административного управления происходил в азиатских землях Российской империи довольно часто...

В XVI в., когда русские только начали осваивать обширные территории за Уралом, эти земли управлялись из столицы Посольским приказом, а с XVII в. – Приказом Казанского дворца.

Вскоре быстрое присоединение к империи новых сибирских земель, которыми надо было управлять, заставило создать специальный Сибирский приказ, наделенный гораздо большими полномочиями в отношении подведомственных восточных земель.

© ЭКО 2000 г.



Основной административной единицей в Сибири был уезд, во главе которого стоял воевода, назначаемый Приказом и подчиненный ему. Создание уездов на новых землях происходило по мере их освоения и присоединения к России.

В начале XVIII в. была утверждена единая Сибирская губерния, во главе которой стоял генерал-губернатор – высшее должностное лицо местной сибирской администрации, обладающее гражданской и военной властью. Во вновь образованной губернии сохранили прежнее уездное деление.

Административным губернским центром стал Тобольск, а находившийся в столице Сибирский приказ утратил прежнее значение и был реформирован в Московскую канцелярию Сибирской губернии. Основные функции управления обширной территорией перешли к Сибирскому генерал-губернатору, которому были подчинены все уезды.

Сибирский генерал-губернатор имел гораздо больше полномочий, чем его коллеги в европейской России. Это было вызвано как удаленностью территории, так и необходимостью самостоятельно, на месте, решать многие вопросы, не свойственные губерниям Центральной России. Например, взаимоотношения с коренным местным населением, урегулирование приграничных споров, надзор за прибывающими в Сибирь ссыльными, переселенческие вопросы.

В 1730 г. Сибирский приказ был восстановлен, но из его компетенции изъяли права надзора за горными, металлургическими и мануфактурными предприятиями, управления ямской и военной службой на территории Сибири, а также поддержание дипломатических отношений с сопредельными странами. В тот период Сибирский приказ руководил лишь деятельностью сибирской администрации.

В 1736 г. единую Сибирскую губернию разделили на две независимые друг от друга административные территории. С этого времени сибирский генерал-губернатор управлял уже не всей Сибирью, а лишь Тобольской и Енисейской провинциями. Восточная часть Сибири, простирающаяся от Приангарья до Тихого океана, выделилась в самостоятельную Иркутскую провинцию, управление которой осуществлял особый вице-губернатор Сибири, подчиненный

непосредственно Сибирскому приказу. Так было положено начало административному делению Сибири на Западную и Восточную. С 1764 г. Иркутская провинция стала самостоятельной огромной губернией, восточные границы которой простирались до Аляски.

В 1783–1796 гг. Сибирь находилась под управлением Тобольского, Колыванского и Иркутского генерал-губернаторов. Однако наместническое деление вскоре было упразднено, и к началу XIX в. Сибирь вернулась к губернской му делению на Тобольскую и Иркутскую.

В 1822 г. по инициативе М. Сперанского провели очередную реформу управления, учитывающую географические и экономические различия регионов, исторические и этнические особенности управления обширной территорией. Был подготовлен и принят ряд важнейших для региона законодательных актов, намечено наиболее рациональное районирование огромного края. Теперь Сибирь представляла собой два генерал-губернаторства – *Западно-Сибирское* и *Восточно-Сибирское*, с административными центрами в Тобольске (с 1839 г. – в Омске) и в Иркутске.

Западно-Сибирское генерал-губернаторство включало в себя Тобольскую и Томскую губернии, а также Омскую область. В состав Восточно-Сибирского генерал-губернаторства входили Иркутская и вновь образованная Енисейская губернии, а также Якутская область. Причем границы этих двух вновь образованных территорий почти полностью совпадали с современными границами Красноярского края и Республики Саха (Якутия), что говорит о жизнеспособности проводившегося в те годы районирования, основанного на тщательном экономико-географическом анализе.

Из-за слабого развития экономики восточных районов самостоятельных дальневосточных областей в те годы еще не существовало, поэтому были созданы лишь три особых управления: Охотское, Камчатско-Приморское и Троицкосавское.

Учрежденное в 1882 г. *Степное генерал-губернаторство* объединило Акмолинскую, Семипалатинскую и Тургайскую области (ныне эти территории отошли к Казахстану). Одновременно было упразднено Западно-Сибирское

генерал-губернаторство, а Тобольская и Томская губернии переведены на одинаковое положение с губерниями европейской России с непосредственным подчинением столице. В том же году из ведения Восточно-Сибирского генерал-губернаторства выделены как самостоятельные Амурская и Приморская области с образованием *Приамурского генерал-губернаторства*.

Через несколько лет, в июне 1887 г., учреждено *Иркутское генерал-губернаторство*, в состав которого вошли Енисейская и Иркутская губернии, Якутская и Забайкальская области.

Правила об устройстве Иркутского и Приамурского генерал-губернаторств, Тобольской и Томской губерний были изданы в 1892 г.

К 1914 г. Сибирь делилась на *три генерал-губернаторства*: *Иркутское* (Иркутская и Енисейская губернии, Забайкальская и Якутская области), *Приамурское* (Амурская, Приморская, Камчатская и Сахалинская), *Степное* (Акмолинская, Семипалатинская и Тургайская области) и *две отдельных самостоятельных губернии*: *Тобольскую и Томскую*.

Две губернии, расположенные на западе Сибири (Тобольская и Томская), а также три степные области (Акмолинская, Семипалатинская и Тургайская) относились к Западной Сибири. Все остальные сибирские территории именовались Восточной Сибирью.

В начале XX в. экономическое развитие Сибири привело к выделению еще нескольких *самостоятельных районов*. За Амурской и частью Приморской области закрепилось название *Приамурье*. Камчатская, Сахалинская и часть Приморской области были условно отнесены к *Дальнему Востоку*. В Западной Сибири особо продуктивные земельные районы, расположенные на целинных степных землях, выделились в *Степной край*.

Сложившееся к 1917 г. административно-территориальное деление отражало экономико-географическую разнородность Сибири, тенденции хозяйственного развития отдельных экономических районов (см. таблицу).

Административно-территориальное деление Сибири в 1912 г.

Административная территория	Площадь территории		Численность населения	
	тыс. км ²	%	млн чел.	%
Западно-Сибирские губернии				
Тобольская	1244	9,5	3,7	29,4
Томская	808	6,3	2,0	15,9
Западно-Сибирские степные области				
Акмолинская	511	3,9	1,5	11,9
Семипалатинская	480	3,7	0,9	7,1
Тургайская	424	3,3	0,7	5,6
Восточно-Сибирские губернии				
Енисейская	2450	18,8	1,0	7,9
Иркутская	838	6,4	0,8	6,3
Восточно-Сибирские области				
Якутская	3554	27,3	0,9	7,1
Забайкальская	575	4,4	0,3	2,4
Дальневосточные области				
Приморская	512	3,9	0,5	4,0
Амурская	420	3,2	0,3	2,4
Камчатская	1214	93	0,04	0,3
<i>Всего</i>	13030	100,0		100,0

После революции административно-территориальное деление в Сибири, как и во всей России, было радикально изменено. Но эта тема – разговор отдельный.



Ядерное оружие на столах академиков

Жорес А. МЕДВЕДЕВ,
писатель,
Лондон

Атомная бомба была искусственным созданием человека. Плутоний в природе не встречается, а уран-235 имеется лишь в небольших количествах. Идея водородной бомбы основана на физическом явлении, которое наиболее распространено во Вселенной, – ядерный синтез, когда образуются ядра атомов более тяжелых элементов за счет слияния ядер легких элементов. Именно так возникли почти все элементы земной коры.



Музей ядерного оружия в Арзамасе-16. Справа – первая атомная бомба. Слева – водородная бомба Сахарова.

© ЭКО 2000 г.



Вместо новых звезд – мощные бомбы

Интерес к проблемам ядерного синтеза возник в 1930-е гг., особенно после того, как Ганс А. Бете, немецкий физик, эмигрировавший в 1934 г. в США, разработал теорию происхождения энергии звезд, включая Солнце. Согласно этой теории, в настоящее время достаточно хорошо подтвержденной, энергия звезд – это в основном энергия ядерного синтеза, выделяемая при соединении четырех ядер водорода с образованием одного ядра гелия. Из водорода состоит 75% всей материи во Вселенной.

При взрыве урановой, или водородной бомбы в эпицентре взрыва температура может подниматься до нескольких миллионов и даже десятков миллионов градусов. Многие физики понимали, что атомная бомба может быть детонатором для более сложной бомбы, однако такая бомба казалась совершенно ненужной.

Если атомная бомба мощностью в 15–20 килотонн тринитролуола могла разрушить большой город и убить сотни тысяч человек, то зачем нужна бомба в тысячу раз более мощная? При каких обстоятельствах можно было бы оправдать применение бомб, которые убивают не сотни тысяч людей, а сразу десятки миллионов?

Но среди американских физиков, занятых практической разработкой атомной бомбы, оказался достаточно авторитетный физик Эдвард Теллер, который еще в 1942 г. решил сконцентрировать свои усилия именно на создании водородной бомбы.

Любые тайны скрывать трудно

Первые расчеты Теллера показали, что температура в несколько миллионов градусов от взрыва атомной бомбы не сможет вызвать слияние ядер обычного «легкого» водорода. Но эта температура могла быть вполне достаточной для того, чтобы слились ядра «тяжелого» изотопа водорода, дейтерия, и образовался «легкий» изотоп гелия.

При этом выделяется огромное количество энергии. Несмотря на колоссальную мощность, водородная бомба по

своим размерам могла быть не больше атомной. Более того, взрывной потенциал водородной бомбы, которую уже в проекте стали называть «супер-бомба», оказывался намного дешевле атомной при расчете на каждую килотонну мощности взрыва. И можно было затратить меньше средств, чтобы разрушить большой город одной водородной бомбой, вместо использования для этой же цели нескольких атомных. К тому же не образуются радиоактивные продукты деления, загрязняющие атмосферу.

После окончания второй мировой войны, в сентябре 1945 г., большинство физиков, работавших в лаборатории Лос-Аламос, где были созданы атомные бомбы, сброшенные на Японию, стали возвращаться в свои прежние университеты и лаборатории, предпочитая «свободную» жизнь, возможность публикаций, путешествий и преподавания. Лос-Аламосу грозила консервация.

В этих условиях Теллер, который был поглощен идеей водородной бомбы, решил обеспечить лабораторию новыми грантами от правительства. В апреле 1946 г. Теллер организовал в Лос-Аламосе секретный семинар по проблемам создания водородной, или термоядерной бомбы. В работе семинара приняли участие около 40 ученых, среди которых был и Клаус Фукс.

Фукс, начавший работу в британском атомном проекте в 1941 г., приехал в США в 1944 г. В том же году США и Великобритания решили объединить свои усилия по созданию атомных бомб. Великобритания тогда лидировала в разработках урановых бомб, а США – в разработке водородной бомбы.

В конце 1946 г. британская группа, участвовавшая в атомном проекте, вернулась в Англию, и Фукс возобновил работу в британском атомном центре в Харуэлле, а также и свои прежние связи с советской разведкой в Англии. Благодаря этому о семинаре по водородной бомбе, состоявшемся в Лос-Аламосе, стало известно и советскому руководству. Детали того, как поступали в СССР сведения об американских исследованиях по водородной бомбе, малоизвестны, так как значительная часть сведений засекречена.

Новый профиль требует нового руководства

В общей форме о новом направлении исследований в Лос-Аламосе И. В. Курчатов и другие ведущие участники уранового проекта в СССР знали уже с лета 1946 г. Потенциальная возможность создания термоядерного оружия была очевидна и советским физикам. Однако для ее практической разработки нужно было сначала создать атомную бомбу, для которой к этому времени в СССР еще не было никакой промышленной базы.

Термоядерные реакции, которые происходили при астрономических, «звездных» температурах, нельзя было проверить экспериментально, и все разработки в этой области требовали колоссального количества расчетов. Было принято решение о мобилизации для теоретических расчетов почти всех математических институтов и отделов Академии наук СССР. Координировать эту работу было поручено молодому талантливому физики Я. Б. Зельдовичу. Он руководил теоретическим отделом Института химической физики. Был привлечен к расчетам и теоретический отдел Института физических проблем во главе с Л. Д. Ландау.

Директор этого института П. Л. Капица после конфликта с Л. П. Берией к концу 1945 г. отказался от работ по атомной бомбе и достаточно откровенно объяснил свои мотивы в двух подробных письмах И. В. Сталину. Отстранение Капицы от работ по атомной бомбе с осени 1945 г. не повлекло, однако, его освобождения от руководства институтом.

Участие этого института в создании атомной бомбы не было ключевым. Начатые в 1946 г. подготовительные шаги на пути к созданию водородной бомбы уже не могли игнорировать научный потенциал Института физических проблем, которым руководил П. Л. Капица.

С самого начала было очевидно, что в конструкцию водородной бомбы должен входить жидкий или даже твердый дейтерий. Технология получения больших количеств жидких газов, в основном кислорода и гелия, была разработана именно в Институте физических проблем на уникальных

установках, изобретателем которых был Капица. Исследования физических свойств газов, сжиженных охлаждением до температур, близких к абсолютному нулю, принесли Капице мировую славу.

Для изменения профиля института – от решения проблем жидкого кислорода и гелия к разделению изотопов водорода, выделению дейтерия и получению его в жидкой форме и в форме тяжелой воды – было необходимо сменить и руководство этого института.

Полностью копировать американский проект

Капица был привлечен к работе по созданию атомной бомбы вскоре после назначения Курчатова общим руководителем всей проблемы в феврале 1943 г. Мобилизуя ученых для решения поставленной задачи, Курчатов делал это не через собственные решения, а подготавливая проекты постановлений Совнаркома. Это было неизбежно для вовлечения в атомный проект и, соответственно, под контроль Курчатова тех физиков, которые по своему опыту, авторитету и академическому положению были в то время выше молодого и мало известного профессора.

Главное преимущество Курчатова перед его более знаменитыми коллегами состояло в том, что он был полностью осведомлен через анализ данных разведки о всех достижениях в этой области в Великобритании и США. По линии Государственного комитета обороны атомным (или «урановым») проектом руководили в то время В. М. Молотов и М. Г. Первухин.

20 марта 1943 г. Курчатов направил Первухину докладную записку «О необходимости привлечения к работам Л. Д. Ландау и П. Л. Капицы». Им предстояло стать консультантами лаборатории Курчатова «по вопросам разделения изотопов» (Капица) и «по расчетам развития взрывного процесса в урановой бомбе» (Ландау).

20 августа 1945 г., после взрыва американских атомных бомб над японскими городами Хиросима и Нагасаки, для ускорения всех работ в СССР по созданию атомной бомбы был создан Специальный комитет по атомной энергии, воз-

главлявшийся Берией и наделенный чрезвычайными полномочиями. В этот комитет вошли лишь два ученых — Капица и Курчатов. Остальные члены комитета представляли руководство страны: Политбюро, Правительство, НКВД и промышленные наркоматы — боеприпасов и химической отрасли.

В тот период существовала директива Сталина и Берии полностью копировать американский проект плутониевой бомбы, почти все детали которого были получены советской разведкой от Клауса Фукса и Бруно Понтекорво, работавших в Лос-Аламосе. Но Капица, в отличие от Курчатова и его ближайших сотрудников, не был допущен к изучению, анализу и оценке огромного количества поступавших в НКВД разведывательных материалов.

Это создавало неизбежный конфликт между Капицей и Курчатовым, а также и другими членами спецкомитета. Капица исходил из того, что многие проблемы, например в области разделения изотопов урана, нужно сначала решать как научные. Курчатов, Берия и другие, однако, знали, что эти проблемы уже решены, и задача состоит лишь в проверке и уточнении отчетов разведки, полученных из США.

«Быть слепым исполнителем я не могу»

3 октября 1945 г. Капица через секретную экспедицию Кремля отправил Сталину письмо с осторожной критикой Берии и с просьбой об «освобождении от всех назначений по СНК, кроме моей работы в Академии наук». Никаких последствий это письмо не имело, и Капицу продолжали приглашать на заседания спецкомитета. 25 ноября Капица посылает Сталину обстоятельное письмо, безусловно, продуманное до мелочей с учетом психологии Сталина, которую Капица понимал «заочно».

Он обращался к Сталину как равный к равному, как лидер науки к лидеру государства. Такого рода писем Сталин не получал ни от кого. При упоминании о других государственных деятелях Капица делает очевидным, что они фигуры второстепенные, простые исполнители заданий, что

они по-настоящему проблем атомной бомбы не понимают. Особенно Берия.

«...У него дирижерская палочка в руках... но дирижер должен не только махать палочкой, но и понимать партитуру. С этим у Берия слабо... Черкать карандашом по проектам постановлений в председательском кресле — это еще не значит руководить проблемой... У меня с Берия совсем ничего не получается. Его отношение к ученым мне совсем не по нутру».

Оценив достаточно критически работу спецкомитета и технического совета по атомной бомбе, Капица высказал в этом письме ряд, безусловно, полезных и для Сталина характеристик и рекомендаций. Никто другой не смог бы ввести Сталина в курс дела с такой прямоотой. Капица уже без намеков заявил о том, что он хочет уйти из всех атомных комитетов и советов. «Быть слепым исполнителем я не могу, так как я уже вырос из этого положения».

Через две недели Капица был формально освобожден от работы по атомной бомбе, но оставлен на всех своих академических должностях. Уход Капицы из атомного проекта был, по-видимому, облегчением и для Курчатова. Ему теперь было легче исполнять роль «сверхгения», быстро решающего многие сложные проблемы атомной физики без уравнений, расчетов и без экспериментов, на которых настаивал Капица.

Капицу оставили в покое. Казалось, что отставка Капицы из военных атомных ведомств осталась без последствий. Но неожиданно 17 августа 1946 г. Сталин подписал решение Совета Министров СССР об освобождении П. Л. Капицы со всех государственных и научных постов. Директором Института физических проблем, созданного Капицей, был назначен сотрудник Курчатова, член-корреспондент АН СССР А. П. Александров.

«Опала» Капицы продолжалась почти девять лет и закончилась лишь после того, как все основные проблемы в разработке термоядерного оружия были решены. Капица смог вернуться к своим традиционным исследованиям, и его открытия были вскоре удостоены Нобелевской премии.

Водородную бомбу создавали математики

По первоначальной теории Теллера давление в несколько сотен тысяч атмосфер можно было создать имплозией обычных взрывчатых веществ. Имплозия – взрыв множества зарядов, расположенных сферически на равных расстояниях от плутониевого или уранового «шариков», их размер – с крупное яблоко.

Доказать все это можно было лишь фантастически большим количеством расчетов, и отсутствие в то время быстродействующих компьютеров крайне замедляло разработку водородной бомбы.

Эта же трудность тормозила и теоретическую работу в СССР. По компьютерам, которые были известны тогда в СССР как «электронные вычислительные машины», Советский Союз очень отставал от США.

Но этот недостаток преодолевался вовлечением в расчеты значительно большего числа математиков, каждый из которых получал отдельную задачу, не представляя общей картины и даже цели, с которой его расчеты будут использоваться. Был резко расширен прием студентов на все физико-



Э. ТЕЛЛЕР

математические факультеты университетов. По числу математиков СССР к 1950 г. лидировал во всем мире.

Проблема атомной бомбы решалась в основном физиками из научной школы академика А. Ф. Иоффе, создавшего Ленинградский физико-технический институт. Это были физики-экспериментаторы, а не теоретики. Но для начальных разработок водородной бомбы нужны были главным образом физики-теоретики и математики.

Это направление было представлено московскими школами: И. Е. Тамма, возглавлявшего теоретический отдел Физического института Академии наук, Л. Д. Ландау, руко-

водившего теоретическим отделом Института физических проблем, Я. Б. Зельдовича, самого молодого из теоретиков, заведовавшего теоретическим отделом Института химической физики.

Лучшие математики работали в то время в Институте прикладной математики АН СССР, директором которого был академик М. В. Келдыш. Несколько авторитетных математических школ базировались в Московском и Ленинградском университетах, а до войны — и в Харькове. Общая координация всех усилий лежала на плечах Курчатова.



И. Е. ТАММ

Однако в этот период, и особенно в 1948–1949 гг., Курчатов был сильно привязан к созданию промышленного реактора и производству плутония в атомградах, созданных в Челябинской и Свердловской областях. И потому центр всей работы по водородной бомбе переместился в секретный атомный центр в Горьковской области, на границе с Мордовией, известный как КБ-11, а позже — как Арзамас-16.

Научным руководителем этого атомного центра был тогда мало кому известный Ю. Б. Харитон. В КБ-11 в 1947 г. был переведен Я. Б. Зельдович. Однако к 1948 г., несмотря на большой объем проведенных расчетов и теоретических исследований, никакого рабочего конструктивного решения водородной бомбы в СССР еще не было. Как сейчас известно, не было его и в США.

Каждое слово атомщиков фиксировалось в НКВД

Советская разведка не имела «источников» в группе Теллера и не могла следить за судьбой проекта водородной бомбы в США. Для того чтобы ускорить все расчеты, лаборатория в Лос-Аламосе заказала новые более мощные компьютеры со специальными программами

именно для тех расчетов, которые были необходимы для создания водородной бомбы. Но для ответов на многие вопросы нужно было ждать появления новых суперкомпьютеров. Американская система не позволяла Теллеру привлекать к работе принудительно, через решения правительства, математиков из разных университетов.

В СССР мобилизация ученых была делом более простым: подпись Сталина была законом для Академии наук.

К середине 1948 г. в СССР стало ясно, что для разработки проекта нужны новые идеи и новые люди. Курчатов решил включить в разработку идеи водородной бомбы группу И. Е. Тамма, в то время наиболее авторитетного в СССР физика-теоретика. Один из молодых сотрудников этой группы А. Д. Сахаров, которому тогда было 27 лет, в своих «Воспоминаниях» описывает это событие так:



Л. Д. ЛАНДАУ

«В последних числах июня 1948 г. И. Е. Тамм с таинственным видом попросил остаться после семинара меня и другого своего ученика, С. З. Беленького... Когда все вошли, он плотно закрыл дверь и сделал ошеломившее нас сообщение... По постановлению Совета Министров и ЦК КПСС создается исследовательская группа. Он назначен руководителем группы, мы оба ее члены. Задача группы — теоретические и расчетные работы для выяснения возможности создания водородной бомбы. Третьим участником группы был ученик Тамма В. Л. Гинзбург. Вскоре к новому теоретическому коллективу были присоединены еще несколько молодых физиков. Отказов от участия в исследованиях не было».

Молодые ученые в то время обычно сильно нуждались и имели плохие жилищные условия. К тому же участие в атомном проекте, сопровождаемое допуском к сверхсекретным

работам, оформлялось по всем инстанциям и было связано с новыми высокими окладами, новым статусом и предоставлением хороших квартир в Москве. Получавшие эти «элитные» квартиры тогда еще не знали, что сотрудники НКВД еще с 1943 г. все такие квартиры оборудовали «оперативной техникой прослушивания».

Главные проблемы у органов госбезопасности возникали при расшифровках разговоров Ландау, который до конца своих дней не подозревал о том, что каждое его слово записывается на пленку. Он нередко называл государственный строй в СССР «фашизмом» и жаловался, что он низведен до уровня «ученого раба». Но никаких утечек секретной информации не было зафиксировано.

Американо-советские тупики

Новые быстродействующие компьютеры, которые были получены в Лос-Аламосе примерно к середине 1949 г., сразу ускорили работу американских создателей водородной бомбы. Однако Теллера и его сотрудников ожидало глубокое разочарование. Их модель супербомбы, которую уже стали называть «классической», оказалась ошибочной. Проведенные расчеты показали, что самопроизвольная реакция в дейтерии может развиваться лишь при давлениях не в сотни тысяч, а в десятки миллионов атмосфер. Теллер оказался в тупике.

Группа Зельдовича, которая шла вслед за Теллером по этому же пути, также оказалась в тупике. Она тоже обнаружила, что лишь очень большое количество трития в смеси с дейтерием может обеспечить самоподдерживающуюся термоядерную реакцию. Но тритиевая бомба была бы слишком дорогой и непрактичной. Эти неудачи толкали к тому, чтобы прекратить работу над водородной бомбой и ограничиться достаточно мощным потенциалом атомных бомб.

США имели к лету 1949 г. арсенал в 300 атомных бомб, что, по расчетам военных, было достаточно для разрушения около 100 советских городов и промышленных центров и вывода из строя от 30 до 40% всей экономической инфра-

структуры СССР. Но по заключению американских стратегов, этого атомного арсенала было недостаточно, чтобы нанести Советскому Союзу в случае войны решительное поражение. Руководство США приняло решение об увеличении атомного арсенала до 1000 бомб к 1953 г.

Успешное испытание первой советской атомной бомбы, о котором в США узнали только в сентябре 1949 г., поставило американское правительство перед альтернативой: остановить гонку вооружений и начать переговоры с СССР или форсировать создание водородной бомбы. И хотя международная обстановка благоприятствовала миролюбивому курсу, в США под влиянием комитетов и комиссий, созданных для разработки новой стратегии, стало преобладать мнение о том, что создание атомного оружия в СССР и победа коммунистов в Китае создают угрозу интересам США.

31 января 1950 г. года президент Трумэн сделал публичное заявление о том, что он дал директиву Комиссии по атомной энергии «разрабатывать все виды атомного оружия, включая так называемую водородную бомбу, или супербомбу». Принимая это решение и тем более объявляя о нем публично Трумэн был уверен, что научная разработка в этой области идет успешно.

Советская бомба послабее, но впечатляет

Через несколько месяцев после заявления Трумэна расчеты на суперкомпьютере показали, что получение одного килограмма трития, по затратам энергии и финансов было равноценно получению 70 килограммов плутония, то есть производству 10–12 обычных атомных бомб. При этом один килограмм трития еще не обеспечивал начала термоядерной реакции в цилиндре с дейтерием.

Эдвард Теллер был в отчаянии. По его инициативе начала осуществляться наиболее дорогая в истории США новая военная программа, но все идеи, положенные в ее основу, оказались неверными. В течение 14 месяцев после заявления Трумэна в лаборатории Лос-Аламос и в некоторых других атомных центрах изучались альтернативные решения,

но нужной идеи не было найдено. Единственным утешением для Теллера и его коллег было то, что и Советский Союз пошел по тому же пути.

Теллер, однако, ошибался. В СССР после заявления Трумэна 31 января 1950 г. проекты по водородной бомбе были переведены из стадии теоретического изучения в стадию практической реализации. Но все работы пошли не в направлении идей Теллера, так как проверявший их Зельдович прекратил работу по этой модели раньше, чем сам Теллер.

Уже с конца 1949 г. все усилия советских физиков, занятых в программе водородной бомбы, были сосредоточены на реализации модели водородной бомбы Сахарова–Гинзбурга. Американцы хотели создать водородную бомбу в тысячу раз более мощную, чем обычная атомная. Модель водородной бомбы Сахарова–Гинзбурга предусматривала меньшую мощность взрыва.

Расчеты показывали ее полную реальность. Процесс атомного распада плутония и атомного синтеза дейтерия происходил не в две стадии, а одновременно. Водородный компонент бомбы не мог увеличиваться свыше определенного лимита, что ограничивало мощность взрыва, которая могла быть лишь в 20–40 раз выше мощности обычной атомной бомбы. Это было, конечно, разочарованием. Потому эта бомба не пошла в дальнейшую разработку и в серийное производство. Но ее успешное испытание в августе 1953 г. имело все же огромный моральный и политический эффект.

Сомнение Теллера не имело реальных оснований

Теллер сумел убедить американскую администрацию в том, что советские физики если и смогут создать атомную бомбу, то не скоро, и уж никогда не смогут создать водородную бомбу. Он был убежден, что физические принципы термоядерного оружия настолько сложны и математические вычисления, необходимые для создания рабочей конструкции, настолько грандиозны по объему, что их реализация возможна только в США.

Доклады, которые поступали к Трумэну от других экспертов и комиссий, также утверждали о крайне ограниченных возможностях Советского Союза в создании термоядерного оружия. Они не были столь скептически в отношении способностей советских физиков, но были единодушны в заключениях об отсутствии в СССР индустриально-сырьевой базы, необходимой для создания атомной промышленности. По заключению американских экспертов, главное, что ограничивало возможности СССР, – отсутствие урана и урановой промышленности. Отмечалось и отсутствие хороших компьютеров.

Огромное самомнение Теллера не имело никаких реальных оснований. Он не был физиком с широким кругозором, но обладал талантом – лоббировать политиков. Очень многие советские физики, даже молодые, были намного выше его и по таланту, и по общему научному кругозору. Так, И. Е. Тамм, наиболее крупный советский физик-теоретик, имел более широкий, чем Теллер, опыт исследований, захватывавший не только ядерную физику, но и термодинамику, квантовую механику, физическую оптику и другие.

Значительно превосходил Теллера по своему таланту и Ландау. Молодой Зельдович обладал более глубоким математическим умом и большим кругозором, чем Теллер. Именно поэтому он и без сверхкомпьютеров, раньше чем сам Теллер, убедился в бесперспективности «классической» модели водородной бомбы.

Уже в 1948 г., когда отдел Тамма был включен в разработку проблемы, ее руководитель относился к модели Теллера крайне скептически и ориентировал свою группу на поиск новых решений. Сахаров и Гинзбург очень быстро, к концу 1948 г., разработали новую идею водородной бомбы, которая сразу была признана полностью обоснованной и осуществимой.

В этой модели, которая подробно никогда не раскрывалась, продолжая оставаться засекреченной, проблема давления была решена расположением дейтерия не в цилиндре, а послойно в самом плутониевом заряде. Отсюда происходило и кодовое название «слойка» при обсуждении модели

между физиками. Атомный взрыв обеспечивал и температуру, и давление для начала термоядерной реакции.

Размеры водородной бомбы Сахарова–Гинзбурга были небольшими, и можно было проводить испытание именно бомбы, а не промежуточных более крупных систем. Этот проект был одобрен Спецкомитетом по атомной энергии уже в 1949 г. Одновременно было принято и решение о создании для группы Тамма специального отдела на том «объекте» в Горьковской области, которым руководил Харитон.

А рядом шли овчарки

«Объект» получил новое название – «Арзамас-16». Здесь планировалась разработка двух вариантов водородной бомбы – сахаровского и модифицированного теллеровского. Зельдович уже работал на «объекте» больше двух лет. С 1950 г. сюда должна была переехать на постоянную работу и вся группа Тамма.

Решение об отправке группы Тамма в Арзамас-16 оформлялось как Постановление Совета Министров и подписывалось Сталиным. Но несмотря на это, наиболее важный сотрудник группы, Гинзбург, заместитель Тамма по теоретическому отделу и один из соавторов проекта «слойки», не получил от органов безопасности разрешения на выезд на столь секретный «объект». Гинзбург был старше и опытнее Сахарова. В отличие от беспартийного Сахарова, Гинзбург был членом ВКП(б). Однако жена Гинзбурга в это время находилась в политической ссылке. В 1945 г., когда она была студенткой Московского университета, ее арестовали вместе с группой студентов, по обвинению в «контрреволюционной деятельности». После 9 месяцев тюрьмы ее отправили в ссылку, а Гинзбург был признан «неблагонадежным». Поэтому он не стал вместе с Сахаровым «отцом» первой советской водородной бомбы.

Предстояло обширное новое строительство и превращение Арзамаса-16 в закрытый атомград. Для нового научного пополнения «объекта» стали проектировать удобные коттеджи. Молодым ученым предстояло работать здесь много лет.

С атомных объектов никто не мог увольняться просто «по собственному желанию». Группе Тамма предстояло полностью перебазироваться туда в 1950 г. для проведения уже не только теоретических исследований, но и для осуществления конструктивных решений.

Возникала потребность и в новых сложных производствах. Технология производства дейтерия уже была разработана, но для больших количеств дейтерия было необходимо строительство особого предприятия. Возникло множество других проблем, так как материалы, из которых создавалась конструкция водородной бомбы, отличались от тех, из которых монтировались атомные.

Сахаров и другие сотрудники Тамма прилетели в Арзамас-16 в марте 1950 г. Тамм прилетел в апреле с рюкзаком и лыжами, надеясь, очевидно, на прогулки по окрестным лесам. Однако во время первой такой прогулки, как вспоминает Сахаров, они еще не успели дойти до ближайшего леса, как «... за нашей спиной раздалось грозное: “Стой, ни с места!” Мы обернулись и увидели группу солдат, с очень недвусмысленно наведенными на нас автоматами... Нас отвели к зданию, около которого ждал грузовик, приказали сесть в кузов на дно, вытянув ноги. Напротив, на скамеечке, село четверо автоматчиков. Один из них сказал: “При попытке бегства и если подберете ноги – стреляем без предупреждения”».

Столь строгие порядки в Арзамасе-16 объяснялись тем, что большую часть строителей города составляли заключенные нескольких лагерей. Этот, уже ставший городом «объект», как пишет Сахаров в своих воспоминаниях, опубликованных в 1990 г., «представлял собой некий симбиоз из сверхсовременного научно-исследовательского института, опытных заводов и большого лагеря...

Руками заключенных строились заводы, испытательные площадки, дороги, жилые дома для сотрудников. Сами же они жили в бараках и ходили на работу в сопровождении овчарок...» И даже те, кто был приговорен к небольшим срокам, не имели шансов на освобождение – их ссылали на вечное поселение в Магадан. Туда, по рассказу Сахарова,

попала подруга Зельдовича, расконвоированная художница. И даже двум главным теоретикам водородного проекта не удалось спасти беременную женщину от угрозы гибели.

Весь мир в шоке

Хотя Зельдович, как и Теллер, и даже раньше его, понял невозможность первого варианта «двухступенчатой» водородной бомбы, теоретическая работа над вариантами продолжалась. Задача состояла в том, чтобы найти такой механизм сжатия дейтерия и трития или дейтерия и лития, который обеспечивал бы не сотни тысяч, а миллионы атмосфер давления. Возникла идея – такое давление можно обеспечить сходящимися в одной точке мощными лазерными лучами.

Первая американская водородная бомба получила название «Улам–Теллер». Улам – талантливый физик, эмигрант из Польши, он и подсказал Теллеру эту идею. Модель требовала большого количества трития, и для его производства были построены новые реакторы.

Подготовка к испытанию пока еще не бомбы, а специального устройства происходила в большой спешке. Испытание, произведенное 1 ноября 1952 г. на небольшом атолле в южной части Тихого океана, прошло успешно. Атолл был полностью разрушен, и покрытый водой кратер от взрыва превысил милю в диаметре.

Сила взрыва равнялась 10 мегатоннам тринитролуола, что превышало мощность атомной бомбы, сброшенной на Хиросиму, в 1000 раз. Результаты этого взрыва, объявленные американским правительством, вызвали в остальном мире шок. Было очевидно, что столь фантастически мощная бомба не могла быть орудием войны. Это было оружие геноцида и политического шантажа.

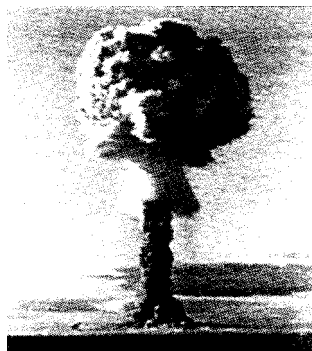
Более скромная по мощности водородная бомба Сахарова готовилась к испытанию без особой спешки. Сталин, получив доклад об испытании американской водородной бомбы в середине ноября, воспринял это как подтверждение своей уверенности в том, что США серьезно готовятся к войне с СССР.

В ноябре 1952 г. победу на выборах на пост президента США одержал Дуайт Эйзенхауер. Крайняя спешка Теллера и других создателей американской водородной бомбы и желание провести испытания даже несовершенного устройства весом более 60 т за несколько дней до выборов были связаны именно с тем, что уже очевидный уход Трумэна из Белого дома вызвал неуверенность. Эйзенхауер мог отменить испытание. Он, компетентный генерал, усомнился бы в целесообразности столь мощного оружия.

В начале 1953 г. Сталину доложили, что в СССР работы по созданию водородной бомбы, в 20 раз более мощной, чем атомная, завершаются. Однако до испытания этой бомбы Сталин не дожил. Оно было произведено 12 августа 1953 г.

После испытания сахаровской «слойки» усилия Сахарова, Зельдовича и многих других ученых были объединены для создания более мощной двухступенчатой водородной бомбы, сходной с той, которую испытывали американцы. Эта задача была очень быстро решена. Испытание этой бомбы произошло через два года, 22 ноября 1955 г.

Ее можно было взорвать и раньше, но решено было готовить сразу бомбу, а не «устройство». Ее испытывали, сбрасывая с самолета, а не на земле. Для этого был нужен очень большой атомный полигон в Семипалатинской области; из прилегающих к полигону районов выселили десятки тысяч жителей. Для последующих испытаний водородных бомб еще большей мощности был оборудован другой полигон на Новой Земле.





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. Русская 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. Русская буржуазия в 1905–1907 гг. С. 25, 70.

⁴ Лурье Е. С. Организация и организации торгово-промышленных интеллигентов 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 хозяева 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. Анархистские и антифабричные выступления // 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 приняты 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.

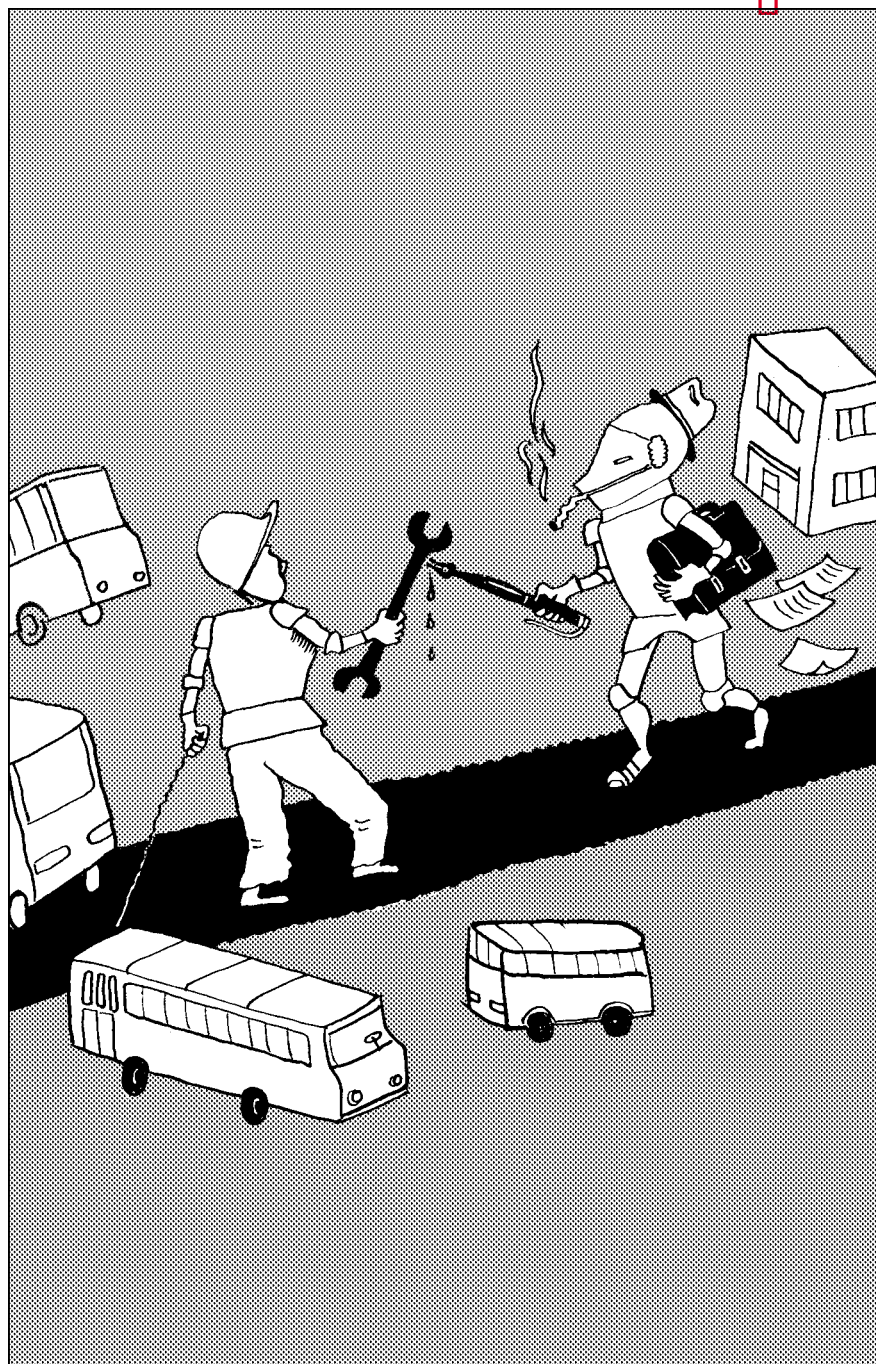
⁸ Бурышкин П. А. Москва купеческая. М., 1991. С.241.

⁹ Дан Ф. Очерк политической эволюции буржуазных элементов государственного управления // 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 платежей 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. Но 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.



ЧУЧЕЛО ВОЛКА

Чучело волка бывает страшнее самого волка.

Народная примета

*Любимый мой, униженный народ,
Запутанный в безверии и вере!
Ты сам себе и жертва и сексот,
Ты сам себе и Моцарт и Сальери!*

Борис Камянов

Нижеизложенные события происходили в городе Ново-забалуйске и к городу, в котором живет автор этих строк, никакого отношения не имеют.

СИТУАЦИЯ «Х»

Все мы в этой жизни – пассажиры. Ну а жители Новозабалуйска – более чем... В любое время года они постоянно куда-то спешат. Поэтому факт остановки рейсовых автобусов был для них подобен некоей вселенской катастрофе, сравнимой разве что с нашествием Мамай. Хотя вряд ли новозабалуйцы имели какое-либо ясное представление об этом татарском хане.

Забегая вперед, процитируем адвоката, представлявшего сторону истца в судебном разбирательстве администрации автопарка с организаторами забастовки. Он назвал прекращение транспортным предприятием «Х» своих прямых обязанностей по обслуживанию населения «явлением диким, выходящим за рамки, присущие приличному цивилизованному обществу». С ним трудно не согласиться. Действительно – явление дикое.

Чтобы это понять, надо немного остановиться на географическом положении Новозабалуйска. Он вырос на перекрестке. В том месте, где железная дорога, пролагаемая (в соответствии с царским указом) на Восток, остановилась перед большущей рекой. Наши предки, когда построили через реку мост, и не подозревали, что этим шагом они «за столбили» дату рождения огромного мегаполиса.

Среди прочих достоинств Новозабалуйска сегодня обычно называют Научный центр. В отличие от большого города академическую его часть в обиходе именуют Городком. С момента основания сюда со всей страны стали съезжаться сумрачно-бородатые мужи, которых, кроме науки, ничего в этом мире не интересовало. Государство про них вспоминало, когда нужно было пробурить хитрую нефтяную скважину на дне моря, прорыть гигантский канал в песках Каракума или построить атомную электростанцию где-нибудь между Припятью и Бугом.

Но вот грянула Перестройка, и как-то сразу всем стало не до них. Забытые ученые мужи частично разбрелись по всему свету, а частично совсем одичали в своих пустых и холодных лабораториях. Процессу одичания немало способствовало и лесное расположение Городка – 40 минут езды от вокзала при отсутствии нормального автобусного сообщения чревато величайшими душевными и физическими испытаниями.

В тот день с утра автобусы как сквозь землю провалились. Толпа на остановке собралась огромная. 10 минут ждут, 20 минут ждут, 30 минут ждут... Коммерческие и маршрутки подруливают одна за одной. Но на них мало кто садится – народ деньги бережет. Потом дядечка с корзиной громко сказал, что не придут, мол, автобусы – бастуют значит. Утром об этом якобы по радио передавали. И только он это сказал, как непонятно откуда, чуть ли не с небес подныривает к остановке любимый всеми «экспресс». Увидев его, некоторые даже крестное знамение сотворили – так ему обрадовались, что посчитали за чудо.

Однако чуда никакого не было. Это была «приблудная» машина, брошенная на затыkanie «дыры». Об этом говорил

номер, написанный от руки на картонке и прилепленный сбоку к ветровому стеклу. «Свои» так не делают. Две женщины, успев занять козырные места у окна, тут же начали оживленно обсуждать ситуацию. Одна из них, по всей видимости, была хорошо информирована о том, что происходит на автопредприятии «Х».

— Сегодня должно все решиться! — громко сказала она, стараясь при этом вовлечь в разговор не столько соседку, сколько остальных пассажиров.

— К «ним» сегодня из города начальство придет. Разбираться будут. Я знаю. У меня там дочка работает. Да что там работает — смех один. Ничего ведь не *плотют*! Прибегает: «Мама дай! Мама дай!» А что я ей могу дать? Я пенсионерка. Мне самой не хватает.

— Нам всем не хватает, — враз загалдели слипшиеся от плотного стояния пассажиры. Непонятно, то ли они соглашались с женщиной, то ли осуждали ее дочку за то, что они вот терпят, а она — высунулась.

ЧЕЛОВЕК ОРГАНИЗОВАННЫЙ

Люди, объединенные общей бедой, похожи на капризных женщин. Они жаждут постоянного сочувствия и похвал. И чем больше слышат их в свой адрес, тем больше хотят повторений. Несчастье сплачивает посильнее водки (о том, как сплачивают несчастье и водка, бывалые люди предпочитают не говорить). Борцы с несправедливостью радуются, точно дети, когда видят, как число таких же как они растет, когда все вокруг заодно...

Ближе к четырем часам этого суматошного дня площадка перед автобусами на территории автопарка «Х» была чисто подметена, увешана плакатами и «молниями» со стихами (стихи сочинял, подписывая их словом «Народ», Терентий Сомик, поэт-самоучка и единственный мужчина в семействе голосистых кондукторш). На самом видном месте около проходной была прилеплена большущая фотогазета — дневник или хроника забастовки (снимки и подписи к ним сделал все тот же неугомонный Сомик).

Ждали приезда градоначальника. Минуты шли за минутами, но никто толком не знал, здесь уже мэр или еще нет. Специально посланные в разведку дозорные принесли сообщение: машина мэра, минуя проходную через боковые ворота, проехала прямо к зданию администрации («Белому дому»). Это был плохой знак. Он вызвал взрыв возмущения. Но люди все еще надеялись, что мэр будет с ними разговаривать. Кто-то прибежал с неожиданным известием: в «красный уголок» (место, где в «Белом доме» проходят собрания) велено не пускать Ивана Тальцова и Веронику!*

— С кем же они собираются дела обсуждать?! — удивляются водители.

Полная женщина вздыхает:

— Долго нам, видно, еще стоять...

— Чего волнуешься, — кричат ей, — фигуристой станешь! Месяц постоим — будем одежду всю ушивать!

Неизвестно откуда появляются новые слухи: «САМ» (так почему-то здесь все называют мэра) якобы заявил, что «приехал не выступать, а решать вопросы с “активом”».

— Это с начальниками колонн, что ли? — раздаются негодующие голоса. — Это они для него люди?!

— А мы кто?

— Мы быдло, рабы!

— Нам только коров пасти!

— Остается одно, — говорит водитель Мишка Топтухин, — взять автоген и порезать тут все к ядрене-фене. Соседнее автопредприятие развалили, теперь за нас взялись.

— Облить бензином и поджечь! — вторят ему.

Молодая женщина взволнованно докладывает:

— Они прошли в зал, уже все там!

— Может, нам тоже туда пойти?

— Не, Вероника сказала — ждите.

Водитель Мишка Топтухин:

— Мы для них большая бомба, главное, чтобы они запал не тронули...

* Тальцов Иван Павлович, председатель областной организации «Соцпрофа», и Азарова Вероника Геннадьевна, освобожденный председатель МК «Соцпрофа» на автопредприятии «Х».

Каждый, кто принимает сторону бастующих (независимо от своих действительных намерений), сразу становится другом и единомышленником. Каждый, кто не принимает, — врагом. Люди на этой площадке не терпят возражений. Не дай вам Бог в самый острый момент затеять с ними спор. Еще хуже, если вы вроде бы «ихний», но не с ними.

ЧЕЛОВЕК, ШАГАЮЩИЙ НЕ В НОГУ

Поведение Коли Банкина было предсказуемо с самого начала. Он всегда в коллективе был чужаком. Маленький, взъерошенный, Коля никогда не внушал доверия. Есть такая порода людей, которые почему-то всем вредят. Может, его в детстве много ругали учителя, били родители, не жаловали товарищи? Может, он был двоечником и теперь платил за былые обиды? Кто теперь разберет?

На суде он выступал со стороны администрации. Когда он вошел в зал в клетчатой рубашке, заправленной в черные лоснящиеся брюки, и стал громко рассказывать о многих мытарствах и гонениях, которые он претерпел от забастовщиков, все сразу поняли, что Коля просто вылитый штрейкбрехер и предатель.

В тот день Коля, как обычно, явился загодя на работу (первый выход на линию у него был запланирован на пять пятнадцать утра), подготовил автобус, прошел медкомиссию (дыхнул в трубочку) и, вырулив за территорию, стал ждать, когда «дежурка» привезет кондуктора. Подъехал дежурный автобус. Но в этот момент по указанию Вероники Азаровой один из водителей на своей личной машине перекрыл Коле движение.

— А вы его фамилию можете назвать? — спросила судья.

— Чью?

— Ну того, кто вам проехать не давал.

— Мишка Топтухин — его фамилия, — четко отпартовал Коля. — Это он мне дорогу перекрыл. Я чуток отрулил и говорю ему: «Убери машину!» А он мне отвечает: «Щас! Подождешь!» Ну и все. Я вижу, что в этом бардаке порядка не будет, и возвратился к автобусу.

Возле Колиного автобуса уже стояли директор автопарка, главный инженер, заместитель начальника управления автобусного движения. Откуда ни возьмись выскочил капитан милиции. Главный инженер обратился к нему:

— Товарищ капитан, помогите нам убрать эту машину, так как некоторые несознательные товарищи своим личным транспортом заблокировали наш автобус, мешая его выезду на линию, что является совершенно недопустимым безобразием!

Высокий милицейский чиновник покурил, молчком сел в свою голубую «шестерку» и уехал. Начальство еще немножко потопталось на месте. Потом директор сказал:

— Что делать-то будем?

— Давайте, — предложил Коля, — я дверцу открою, залезу в машину и отгоню!

— Что ты! — однозначно возмутился директор. — Частная собственность — нельзя трогать!

До двух часов дня Коля слонялся без дела по автопарку. Примерно в два пятнадцать он завел автобус (легковая машина в это время уже куда-то укатила вместе со своим хозяином), но попытка выйти на линию вновь закончилась для Коли полным провалом. Забастовщики (человек 30–40) «сделали ему препятствие в виде живого щита». Они подняли над головой транспарант с обидными для Коли стихами и взялись за руки.

— Ну я просто не стал, это... на них наезжать, — засвидетельствовал Коля этот свой поступок в суде, при этом он открыто поглядел в лучистые глаза служительницы Фемиды.

— Я думаю, — согласилась с ним судья. Все-таки она была добрая женщина.

— Я развернулся и заехал на предприятие. А с ихней стороны столько восторгов было в том смысле, что они победили — загнали меня назад.

Коля поставил автобус в гараж и пробыл там до четырех часов. Больше ничего замечательного с ним не случилось, а на следующий день у него был выходной...

Колю не любят. Но этого мало. Колю еще и боятся. Почему боятся — вопрос интересный. Можно сказать так: его

боятся потому, что он разрушает их одинаковость. Правы те, кого больше. Если Иванов, Петров, Сидоров и прочие с ними – значит, они правы. Чем больше ивановых, петровых, сидоровых с ними – тем больше на их стороне правды. Ведь они как говорят: «Иди к нам, вон и Иванов, и Петров, и Сидоров с нами!» А тут появляется некто Банкин и говорит: «Я не с вами, я за начальство. Начальство право – надо работать». Коля Банкин своим поведением вносит смуту. Он раскалывает единство группы, как раскалывают грецкий орех, проковыряв его ножиком. Этим Коля очень опасен. Он создает прецедент неповиновения воле большинства. И большинство (если послушать самого Колю Банкина) жестоко ему мстит.

ОРУЖИЕ ПРОЛЕТАРИАТА, **НАПРАВЛЕННОЕ ПРОТИВ** **ПРОЛЕТАРИАТА**

Рассказ Коли Банкина:

– 30-го числа, после выходного, у меня первый рейс был в 10.30. Я пришел где-то в половине десятого. Ну они меня увидели и сразу в крик: «Он пришел! Мы его не пустим! Мы его не пустим!» Ладно. Я подождал, пока они успокоятся. Вижу, время приближается, я – к автобусу. Но тут у меня на пути опять возникает Топтухин Мишка и вроде как предупреждает: «Не вздумай ехать!» Я озлился, стал очень заводной от этих слов. «Ладно, – думаю, – все! Вы меня достали». Захожу в диспетчерскую. «Что делать?» – спрашиваю. Диспетчер говорит: «Я не знаю, но сейчас я соединю тебя с директором». Директор мне по телефону командует четко: «Езжай!» «Хорошо, – отвечаю я, – еду!»

Возвращаюсь к автобусу и снимаю все трафареты – номер рейса, маршрут и прочее. И уже обманом ставлю трафарет «Дети». А они к воротам на проходной притащили скамейки, сели на эти скамейки и сидят. Никого не выпускают. Но как увидели на автобусе надпись «Дети» (а в этот

день надо было вывозить детей из пионерского лагеря), то дали мне дорогу. И я уехал. Так я отработал смену.

Судья: – Вы поехали без кондуктора?

Коля Банкин: – Не-а! Кондуктора я прихватил уже за воротами. Она, чтобы с ними не встречаться, вышла ко мне напрямки через лесок.

Судье это показалось очень смешным. Она заливисто расхохоталась. Как в старом романе получилось: дама прыгнула в седло к кавалеру, убежав тайком от родни.

Коля Банкин: – А водителя, который конкретно был запланирован в рейс за детьми, они тормознули. Потом, когда стали разбираться, выяснили, что, оказывается, это Банкин поехал на маршрут. Я то есть.

Адвокат: – А вы не спрашивали у этой, как ее... у вашей Вероники Азаровой или у руководства «Соцпрофа», это что за забастовка такая, когда кругом хулиганство? На забастовку что-то непохоже. Забастовка так не проводится, когда кондуктор бежит через лес, чтобы сесть в автобус. Вы обращали внимание всех этих так называемых организаторов акции на полный беспредел, который они творят, говорили им об этом?

Коля Банкин: – А то нет?.. Так они в меня стали потом еще и палками бросать.

Адвокат: – Расскажите, пожалуйста, подробнее, как это было?

Коля Банкин: – Вечером после смены я сперва на заправку заехал, потом с заправки уже в гараж. Только завернул за ворота, как мне в кабину полетели палки, ветки. Все!* А они: «Га-га-га-га!» Ржут, значит, от удовольствия.

Я открываю дверцу и пытаюсь их урезонить: «Что вы делаете, – говорю, – я же на своей территории». Ну а они с криками и ко мне. Я тогда в кабину и достаю из-под сиденья стальную «башмак» (приспособление в виде клина, под-

* Коля ошибся или не понял с перепугу – это были не палки, а «букет» из полыни и чертополоха (автор придумки – опять же Сомик), который вручали штрейкбрехеру «За отличный труд» после его возвращения из рейса.

кладываемое под колесо для остановки, торможения подвижного состава. — **Прим. ред.**). Поднимаю его над головой: «Сейчас, — говорю, — запущу в первого, кто сунется!» Они, ага! Бросились врассыпную.

Адвокат: — Автобус-то не пострадал?

Коля Банкин: — Да нет. Автобус целый остался. Я его на мойке помыл, поставил в ряд с остальными и отправился деньги сдавать. Нам сразу надо деньги сдавать. А кондуктор со мной не пошла. Забоялась! Она с заправки через лес ушла домой. Я понес было деньги в кассу, но водитель дежурного автобуса говорит: «Не вздумай, будет конфликт, не ходи! Ты, — говорит, — не сдержишься и они тоже...» Он посадил меня в свою машину и довез до дому.

ЧЕЛОВЕК УГРОЖАЮЩИЙ

На следующий день Коля пришел к директору. Все ему рассказал и сделал письменное предупреждение: «Завтра, мол, я, Коля Банкин, выезжаю на линию в шесть утра, и, если будет блокировка, я не останавливаюсь ни перед чем. Я проеду по ним автобусом! Поэтому, на основании вышеизложенного аргумента, прошу обеспечить мне беспрепятственный выезд». И так далее на двух страницах. Директор потом это «предупреждение» лично мэру в руки отдал.

Желание достичь идеала обычно подталкивает добровольцев, готовых первыми бросить в «злодея» камень. В том, что камень больно ударит, есть свой резон: благородная миссия не обходится без жертв. Мнение «злодея», виноватого во всех бедах, при этом никого не волнует. Будут долго смеяться, а то и побьют, если сказать, что и его голос тоже должен быть услышан, если мы говорим о Правах Человека. Пусть он (этот человек) не вызывает симпатий, но его нельзя втапывать в грязь, делать мишенью для насмешек только потому, что он пошел против всех. Вспомним древнюю заповедь: «Не делай другому то, что противно тебе самому». Однако Колины идейные противники делали и делают это постоянно.

Как только Коля Банкин появился в автопарке, его опять ждали одни неприятности. Когда он стоял около своего автобуса, к нему подошли четыре водителя. Подошли и говорят: «Не вздумай выезжать!» «Кто так сказал?» — спрашивает их Коля. А они: «Если ты выедешь (там еще много нехороших слов было), то мы тебе сделаем!» Коля не испугался: «Идите отсюда, — говорит, — ребята, подобра-поздраву! Или вам заняться нечем?!» Они говорят: «Ладно, раз он не хочет с нами разговаривать, пойдем отсюда...» Развернулись и ушли.

— Потом я смотрю, — нагонял на суд страху Коля, — человек сорок перед входом столпились, развели в стороны руки и ухватили друг дружку. Картонки вперед выставили со стихами про меня. Несколько человек сели на асфальте. Сидят, как в кино! Ладно. Раз такое дело, я подзываю Веронику и говорю: «При вас директор вручил мэру мой рапорт, что я не остановлюсь ни перед чем?» Она говорит: «Да». Я говорю: «Уберите людей. Я ведь поеду!» А она мне: «Никуда ты не поедешь!» Я говорю: «Хорошо!» Включаю скорость и... Но они (не знаю уж кто) под три колеса подставили мне «башмаки». И я не смог стронуться с места. Тыр-пыр, тыр-пыр — и все. Тогда я понял, что там «башмаки» стоят. Вышел. Подхожу к диспетчерской, звоню директору: «Пойдемте проверим автобус, — мало ли что они мне подложили, какую свинью!»

Директор пошел не один, а взял с собой еще и начальника ОТК.

— Выходим, — рассказывает Коля судьям, — а вокруг такое творится! Шум, писк, крик, и все на меня. Вот. Подошли, проверили автобус. Действительно: под тремя колесами — «башмаки». «Башмаки» убрали. Остальное проверили — абсолютно все нормально. Я выезжаю. А они, вся эта группа, построились в коридор. Ну с овациями, конечно. Чего только не пришлось услышать: «Шестерка, сволочь!» Фотографируют, кричат: «Штрейкбрехер, ублюдок!» Всяко кричат. Ладно, стерпел я и «дал по газам». Ну а вечером приехал — все нормально.

Те, кто манипулирует (читай – управляет, причем обычно они говорят: «Мы выражаем волю большинства») массой возбужденных людей, очень хотят нейтрализовать «строптивый элемент». Сделать его неопасным, нестрашным. Как это сделать? Во-первых, показать «строптивца» человеком очень непривлекательным, во-вторых, – смешным. В жизни эти два метода успешно совмещаются. Если Коля Банкин идет против всех, значит, он – гад, отщепенец, лизоблюд и прилипала у начальства.

Иван Тальцов без обиняков заклеил низменное поведение и психологию Коли Банкина.

– Уважаемый суд! – сказал Иван Тальцов. – Прошу принять к сведению такое злостно-откровенно-гнусное заявление, которое только что сделал господин Банкин, подтвердив, что он собирался проехать по живым по людям!!

Судья: – Мы слушаем, уши у нас не заложены.

Тальцов: – Я не сомневаюсь в этом. Это психология холопа, раба!

Судья: – Не надо давать оценку свидетелям.

Тальцов: – Знаете, невольно вырвалось, как гражданин...

Судья: – Не надо как гражданин. Вас об этом никто не просит. Вы должны четко знать свою задачу в суде.

Тальцов: – Уважаемый суд! Настоящего гражданина не надо ни о чем просить. Он сам должен это сделать...

ЧЕЛОВЕК ГОВОРЯЩИЙ

Итак, Банкин – плохой. Таково мнение Ивана Тальцова и его единомышленников. Только плохой может предать товарищей. «Мы не такие, – говорят они, – мы – хорошие!» Это чувство возвышает и сплачивает. Еще сильнее действует смех. Сделать противника смешным – значит победить. Став смешным – он уже не страшен. Для этого и пишутся поэтом Сомиком «Молнии» в стихах.

«Коле Банкину – человеку и штрейбхеру», – называлось одно из них (сохраняем пунктуацию и орфографию оригинала. – **Прим. ред.**):

*«Коля Банкин наш «герой»
ПАТП тобой гордится
Полетел ты высоко,
Но не можешь приземлиться.
Хочешь другом милым быть
И начальству, и народу,
Но чтоб два – в одном сложилось,
Не бывать такому сроду.
Оглянись вокруг себя,
Ведь тебе еще трудиться,
Может, все же лучше к нам...
В коллектив не поздно влиться!*

Народ»

Стихи дают эмоциональную разрядку, снимают напряжение. Они отвлекают внимание, организуют и, главное, поднимают настроение. Все читают, смеются, показывают пальцами. Зло наказано, справедливость торжествует!

Заместитель директора по эксплуатации Великанов называл водителей бабами и предложил им надеть юбки. Затем Великанов сел за руль автобуса, чтобы показать, как надо ездить, но не справился с управлением (видно, сидя в конторе, потерял сноровку) и чуть не врезался в группу кондукторов. Этот факт был потом многократно осмеян в коллективе.

Однако Великанов ругался на водителей и обзывал их так не случайно: на предприятии, где большой мужской коллектив – шоферы, механики, слесари-ремонтники – ячейку мятежного профсоюза возглавляет Вероника Азарова. Здоровенные мужики признают ее авторитет и уважительно подчеркивают: так, мол, Вероника сказала!

Адвокат на суде задал Веронике Азаровой каверзный вопрос:

– Спускают ли им сверху, «из какого-то там профсоюзного центра», план по забастовкам?

– Нет, – решительно ответила Вероника, – никакого «плана» нам не «спускают». Да и центра, в вашем представлении, который бы нам что-то приказывал или давал задания, в «Соцпрофе» не существует.

Адвокат не сомневался в ответе, но, поскольку он был человек умный и честно «отрабатывал свой хлеб», защищая интересы нанявших его администраторов, то вопрос свой задал неспроста.

— Кому нужна была эта забастовка? — допытывался он у Коли Банкина.

— «Соцпрофу». Он — организатор, — быстро, по-солдатски ответил Коля.

— А водителям?

— Конечно, не нужна.

— И они готовы были выехать?

— Да.

— Все водители?

— Большинство...

Полемизируя с ними, Иван Тальцов сказал, что забастовка — это признак большого гражданского мужества и высокого осознания трудящимися своих прав. А профсоюз выражает лишь волю наемных работников и помогает им в борьбе с несправедливостью работодателей.

Все это напоминало спор о том, что первично — курица или яйцо: то ли бунтующие массы призывают «Соцпроф», то ли «Соцпроф» сам подталкивает массы к неповиновению? Истина находится где-то посредине, и дальнейший поиск того, кто первым сказал «ав!», может вообще завести в тупик. Гораздо любопытнее посмотреть на то, как «Соцпроф» добивается признания масс. Его метод строится на противопоставлении себя могущественным силам, которые ежедневно пытаются сокрушить, подавить, уничтожить беспоконный профсоюз.

Противоборство с «теми», «иными», «не нашими» создает неподражаемое чувство общности у всех его сторонников и сочувствующих. Они испытывают огромный подъем от причастности к одному великому и справедливому делу. Усиливая доверие к себе, вожаки «Соцпрофа» вполне естественно ослабляют и подрывают его по отношению к «чужакам». Роль «чужаков» идеально играют нерадивая администрация автопредприятия и официальный профсоюз — ФНПР. Отсутствие у последних контакта с рабочим кол-

лективом очень искусно используется «Соцпрофом» для привлечения большинства на свою сторону.

После того как переговоры с мэром города и директором автопарка закончились неудачно, Вероника Азарова вышла на площадку перед автобусами. Вокруг нее сразу собралась огромная толпа. Все хотели знать, что решили в «Белом доме». Веронику подсаживают на кирпичный козырек у гаражной стены. Она влезает на него сперва коленками, а затем уже выпрямляется в полный рост. Говорить она почти не может. Сорвала голос. Сипит.

— Нас решили «построить», — обращается она к народу, из последних сил напрягая горловые связки.

— На нас подали иск в судебную инстанцию за проведение незаконной забастовки. Это предложил наш мэр. Их обещания остаются в силе. Но мы знаем, что это за обещания! Это увертки, чтобы протянуть время и затеять с нами судебную тяжбу. Они лукавят, что не посягали на нашу зарплату. В общем, поговорили мы плохо...

У Вероники перехватывает дыхание, и она останавливается. Вперед выходит депутат горсовета. Он тоже присутствовал на переговорах. Депутат пытается шутить:

— Товарищи! Ваши лидеры проявили завидное упорство. Вы видите, что, отстаивая ваши интересы, Вероника Азарова осталась без голоса. Она стала говорить очень тихо, и мэр нашего города сказал: «Вот сейчас вы мне нравитесь гораздо больше!»

Никто не смеется.

— Товарищи! — продолжает депутат. — Мэр не вышел к коллективу, и я должен донести до вас его мнение: приступайте к работе, чем быстрее вы приступите, тем быстрее они погасят все долги.

Иван Тальцов останавливает депутата:

— Друзья! Вопрос в том, на сколько нас хватит. Хватит ли нас, допустим, на 10 дней забастовки? Может случиться так, что забастовка упрется в тупик. Мэрия не сможет погасить все сразу. Мы должны подумать — соглашаться или идти до конца!

Крики: — До конца!

Иван Тальцов: — Это должен решить каждый за себя.

Вероника: — Учтите, они будут устраивать всякие провокации. Может быть, закуют в наручники Азарову и уведут!

Водители гогочут.

Вероника: — Голосовать будем?

Крики: — Нет!

Вероника: — Бастуем?!

Крики: — Бастуем! Бастуем! Бастуем!

Соцпрофовцы нутром чувствуют настроения массы, пробуждая в своих сторонниках ощущение общности. Они внимательно следят за переживаниями людей и умело ими управляют. Главное — не «выпячиваться» со своим мнением, а слушать и стараться подытожить то, что говорят другие. Например, призывая к продолжению забастовки, Иван Тальцов сделал так, что первыми об этом сказали люди из толпы.

— Друзья! — крикнул он, влезая на скамейку, — сегодня и завтра они погашают нам майскую зарплату, а за июнь — июль — до 10 сентября. Вы с этим соглашаетесь?

Собравшиеся дружно закричали: «Нет!»

— Тогда чего вы хотите?

Водитель Мишка Топтухин ответил:

— Мы хотим полностью всю нашу зарплату до последнего рубля. Как только последний из нас получит этот «последний» рубль, так сразу сели и поехали.

Иван Тальцов: — Тогда нам надо твердо решить: мы сейчас деньги получили, но мы никуда не выезжаем, пока не будут выполнены все наши требования.

— Стоим! Стоим! — кричат все.

ЧЕЛОВЕК ОБМАНЫВАЮЩИЙ

Противоположная сторона — не только не использует методы и приемы таких лидеров, как Вероника Азарова и Тальцов, но и не пытается это сделать (почему не пытается — другой вопрос!). Если задать его в кабинетах городской управы или в «Белом доме» автопредприятия «Х», то там, наверное, и не поймут, о чем речь. Администраторы, кабинеты населяющие, даже задачи такой перед собой не ста-

вят. Противодействие масс они преодолевают по-другому: «гребя» против течения и «глядя» против шерсти.

Мэр города не вышел к бастующим водителям автопарка на переговоры, хотя его ждали. По этому поводу его окружением было заявлено, что мэр приехал «не митинговать». В результате конфликт затянулся еще на день. Противостояние стало еще более непримиримым. Начальник городского управления по пассажирским перевозкам подписал с «Соцпрофом» соглашение, признал свои ошибки, клятвенно пообещав (даже в «красном уголке» во время собрания на колени готов был встать перед бастующими) ни под каким видом не преследовать участников акции — и тут же дал команду дирекции автопарка подать на организаторов забастовки иск в суд. Вскоре после забастовки начались увольнения втихушку, а одна кондукторша нашла в своем почтовом ящике жутко-страшное «письмо в конверте» (почерк непонятно чей): «Если ты, сука старая, пойдешь против Великанова (того самого, кто уже раз «порулил»!), лежать тебе под колесами автобуса!».

Да что там письмо! Еще не успели подписать соглашение, а ретивые «отцы-командиры» чуть ли не силком уже пытались затащить шоферов в автобусы. И было это в самый разгар забастовки...

Вот к сидящим водителям подошел известный своими «выражениями» начальник автоколонны Филиппов вместе еще с одним управленцем. Лоб и виски Филиппова обильно покрыты капельками пота.

— Поехали, мужики! — сипит он, цепляя лапищей щупленького водилу. — Поехали, договорились ведь, газеты уже пишут, что мы приступили к работе.

Водитель выдергивает свой рукав из железных филипповских пальцев и отходит за спины товарищей.

— Не трогай его, чего пристал к человеку, — спокойно останавливает зарвавшегося начальника плечистый парень.

— Ваше место не здесь.

— Пошлите отсюда, падлы! — вдруг истошно орет растрепанная кондукторша. — Нас тут с грязью топчут, а эти ходят, рожи наглые!

Висит лозунг: «Водитель работает. Чиновник ест»...

Против бастующих и их лидеров руководство предприятия использует весьма замысловатые ходы, лишь бы победить.

Около пяти вечера в комнату «Соцпрофа» неслышно проskalьзывает молодой человек. Галстук, белая рубашка и папка с бумагами придают ему весомую деловитость. Это местный юрист Никита Владимирович Лоскутов. Никита Владимирович по-хозяйски берет стул, придвигает его тыльной стороной к столу и усаживается на него верхом как на коня, крепко оперевшись локтями в спинку.

Вероника выглядит очень растеряннo: «площадка» перед автобусами в панике, забастовка на грани провала. Она тупо смотрит в одну точку и машинально перебирает какие-то ничего не значащие предметы на столе — огрызок карандаша, картонку, резинку, пустой коробок с надписью «кнопки канцелярские» и скрепку.

— Давай сформулируем требования. Пусть там тоже думают! — говорит Никита Владимирович со значением, делая особый упор на словах «там» и «думают».

— Какие требования? — не понимает Вероника.

— Мы сейчас подбиваем бабки, директор хочет заодно порешать и ваши проблемы. Я все вношу в компьютер, а там уже его дело, когда он будет этим заниматься. У вас же есть пожелания?

— Есть.

— Вот и давай оформим их по номерам в виде требований. Пусть и там тоже думают! — он кивает в сторону окна.

— Но они так орут...

— Пусть орут. Наше дело разложить все по полочкам — первое, второе, третье. На листке напишем и вывесим во дворе. — Никита Владимирович выставляет левую ладошку, а правой звонко по ней шлепает, как будто прилепляет бумагу к стене. — Пусть читают, решают, обсуждают.

— Погоди-ка, Никита, я что-то ничего не соображаю, — волнуется Вероника.

– Ты не спеши, я тебе сейчас все скажу, – как ребенка успокаивает ее Никита Владимирович. – Бери листок, даже лучше фирменный. Так солиднее. Где у тебя бланк?

Вероника лихорадочно роется в ящике стола.

– Где же он у меня... Нашла! – радуется она, доставая бумагу, украшенную упрямой соцпрофовской лошадкой.

– Как написать-то? Между кем и кем требования? – Она трет пальцами виски, не в силах сосредоточиться. – Между забастовочным коллективом и администрацией... Так, что ли?

– Требования – это всегда обращение кого-то к кому-то, запомни, – веско поправляет ее Никита Владимирович. – В данном случае это Требования* забастовочного коллектива к администрации предприятия, составленные такого-то числа и такого-то года.

Вероника с уважением смотрит на своего мудрого советчика. Берет ручку и прилежно пишет под его диктовку.

Так рождается на свет документ из восьми пунктов. Они включают: погашение задолженности по зарплате и корректировку балансового рабочего времени по факту; корректировку планового задания тоже по факту и просьбу водителей и кондукторов не переводить их без согласия с автобуса на автобус. Потом еще вспомнили и дописали о сокращении штатной единицы начальника отдела эксплуатации, о возобновлении работы буфета, о ремонте туалетов и много чего еще.

Когда все подписано, поставлено число и последняя точка, Никита Владимирович ловко подхватывает бумагу и исчезает так же быстро, как и появляется. Был и нет. Будто растворился в воздухе.

Вероника с сомнением смотрит на пустой стул. Потом машет рукой:

– А, будь что будет!...

* На суде Никита Владимирович представил эти «Требования» в качестве главного доказательства незаконной деятельности «Соцпрофа».

ЧЕЛОВЕК КРИЧАЩИЙ

Между тем за стенами «соцпрофовского» штаба страсти раскалились не на шутку. Организованная масса бастующих на глазах превратилась в разъяренную толпу. Причиной послужило известие о «задатке» в 100 тысяч рублей. Деньги только что привезли (в счет погашения невыплаченной зарплаты) из городского управления транспортом, но давать их будут при условии, что коллектив сразу же приступает к работе. Среди забастовщиков разброд и шатание. Одни кричат — надо брать деньги и выезжать на линию, другие за то, чтобы стоять до конца. Взволнованная Вероника Азарова, так и не разгадав хитрость Никиты Владимировича, вновь на «Вечевом пятачке» в самой гуще событий.

— Да поймите же вы! — кричит она, теряя терпение. — Нельзя все время бастовать. Забастовка — это всегда компромисс. Если одна сторона идет на уступки, значит, и другая должна уступить. Они предлагают нам разумный вариант, значит, надо соглашаться.

Кто-то испуганным голосом сообщает:

— Варченко с «энного» маршрута уже выехал!

Масса инстинктивно подается вперед к автобусам.

— Остановитесь! — кричит чуть не плача Вероника. — Сегодня выезжают, кто хочет. Получаем деньги и стоим до завтра. Забастовка продолжается!

Водитель в кепке: — Это как понимать — «кто хочет»? А кто не хочет?

Вероника: — Что тут непонятного? Ну что вы уперлись, как бараны? Мэрия пока больше не может дать. Если вы согласны с таким решением, то я сейчас пойду к ним и скажу, что мы согласны. Тальцов только что мне позвонил и сказал, что он тоже за компромисс. Ну так что, подписываем соглашение?

Мужики молча отходят в сторону. Теперь на площадке в основном только женщины. Они не очень уверенно говорят «да». Все подавлены.

Кондукторша соседке: — Представляешь, я ему: «Мужчина, предъявите проездной!», а он смотрит мне в глаза и говорит: «Ну и б... же ты!».

Толстый водитель мрачно плюет на землю: – Надо ехать. За сто рублей купились.

Вероника из последних сил: – Поймите, это наша победа – они пошли на уступки.

Ее недоверчиво слушают. За спинами собравшихся лозунг: «Соцпроф – защитник прав работников предприятия!».

Мужик в робе: – Стояли, стояли, а что получили? За что спрашивается? Да плевал я на такой соцпроф!

Водитель со шрамом на щеке: – Раскололи нас, раскололи! Зато вчера как мы обгадили соседний автопарк*, когда те поддались.

Водитель Мишка Топтухин: – Какие компромиссы! Почему мы свою зарплату должны зарабатывать еще раз? Мы ее уже заработали!

Крики становятся все более злобными. Люди больше не слушают друг друга. Их лица искажаются от ненависти.

– Раскололи нас!

– Предали!

– В быдло превратили! Это им удалось!

– Мы теперь похожи на собак!

– Нас сделали посмешищем!

– Клоунами!

– Хватит этих забастовок! Чтобы я еще раз согласился на такую ерунду! Да ни в жизнь! – кричит водитель в кожанке, поворачивается и идет к своему автобусу.

В бушующую толпу штопором ввинчивается водитель Толик. Он парень здоровый, голосистый.

– Даже в драке сперва морду друг другу бьют, а потом договариваются, – орет Толик, наседая на Мишку Топтухина. Кажется, он сейчас бросится на своего противника с кулаками. Мишка не уступает. Он тоже лидер и тоже голосист.

– Мне деньги нужны живые, понял! – орет он в лицо Толику. – Эти из мэрии много чего говорят. Им лишь бы заднее место прикрыть!

* Это автопредприятие тоже остановило работу по команде «Соцпрофа».

Седой водитель: — Неделю болтались. Зачем?! Никакого решения не приняли. Пусть эта Вероника уйдет. Будем спокойно работать бесплатно.

Из плотного ряда стоящих машин выезжает автобус. С него сорван и брошен на землю лозунг: «Голодный водитель — угроза для пассажиров!»

В воздухе — невидимые молнии. Все вокруг наэлектризовано, напряжено. Мимолетные сообщения будоражат толпу, доводят ее до состояния повышенной нервозности и истерии.

— Там уже деньги дают! — кричит кто-то из подбежавших.

— Деньги пошли получать!

— Уже получают!

— Пошли и получают! — повторяют люди.

— Мы стоим, а они хватают!

Некоторые срываются в направлении «Белого дома».

— Не спешите, денег уже нет! — сообщает еще один голец с видом веселого висельника. — Остались десять тысяч одной бумажкой!

— Денег уже нет! Разобрали! — как эхо дробится и передается по рядам новое известие.

— Теперь уже не скоро получим!

— Все, Вероника мне больше не авторитет! — кричит здоровый мужик со шрамом на щеке.

— А где она? — спрашивает кто-то

— У директора, соглашение подписывает!

— Мы ничего не решили, а она подписывает?!

— Интересно, за что она там согласилась??

— А ты походи туда, тебя так разбутонят — потом месяц будешь нараскоряку ходить!

— В гробу видал я такую забастовку! — орет мужик со шрамом.

С места трогается еще один автобус.

Мишка делает ему ручкой: — Езжай, корми меня! Зарабатывай денежки, а я буду стоять, пока мне все не заплатят!

Среди разгоряченных людей вертится человек с фотоаппаратом. Он подпрыгивает, подняв объектив над головами,

пытается запечатлеть момент уходящих машин и яростно спорящих водителей.

– Прессу уберите! – кричит пожилая растрепанная кондукторша, – Чего они тут щелкают, гоните их в шею!

– Нашим позором упиваются! – кричат в толпе. – Это они хотят показать, как машины выходят на линию...

В этот момент с места газует еще один автобус.

– Стой! Куда! – Вероника бросается за машиной. – Я ведь еще не подписала соглашение!

– Так иди, подписывай! – злорадно говорят из толпы.

– Зачем так делаете? – Вероника садится на принесенный к автобусам стул и опускает руки.

– Плачет, – говорят в толпе, – дайте ей воды.

– А и в сиську на них, – говорит растрепанная кондукторша, – пусть едут!

Суд не признал справедливыми претензии руководителей автопредприятия «Х» к «Соцпрофу». В пользу профсоюза «за причиненный моральный ущерб» суд постановил взыскать 1000 руб. Прочитав все это звонко-торжественным голосом, судья предложила присутствующим покинуть помещение.

– Начальство будет тобою недовольно, – сказал шофер-таксист (единственный зритель на суде) Никите Владимировичу Лоскутову. Тот, не слушая его, торопливо вслед за адвокатом лез в легковую машину. Победители гордо прошагали мимо и гурьбой свернули за угол. Дальше уже каждый добирался своим транспортом: Иван Тальцов запрыгнул в попутный троллейбус, Вероника пошла на метро. Последним из здания областного суда крадучись вышел Коля Банкин. Потоптался на крыльце и тоже шагнул прочь...

А в душном мареве уходящего лета так и остался висеть один нерешенный вопрос: почему при различии взглядов и мнений нужно обязательно становиться врагами?



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ

А. А. ИСАДЖАНОВ,
кандидат экономических наук,
Ташкент

В Узбекистане идут глубокие экономические реформы. Одна из актуальных задач реформирования – создать эффективное многоукладное хозяйство – определяется следующими факторами: высокой трудоизбыточностью в республике, развитыми сельскохозяйственной и минерально-сырьевой базами, а также давними традициями семейного бизнеса.

Ст. 53 Конституции республики гласит: «Основу экономики Узбекистана, направленной на развитие рыночных отношений, составляет собственность в ее различных формах. Государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учетом приоритетности прав потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности»*.

Закон «О стимулировании малого и частного предпринимательства», принятый 21 декабря 1995 г., с изменениями и дополнениями от 29 августа 1998 г., определил понятие субъектов малого и среднего бизнеса, установил гарантии их прав и интересов, основные направления государствен-

* Кафимов И. А. Пути безотказности и стабильного развития. Т. 6. Ташкент: Узбекистон, 1998. С. 156.



ного стимулирования и содействия их внешнеэкономической деятельности.

В основе классификации малого и среднего бизнеса в республике лежат численность занятых и отраслевая принадлежность. К малому бизнесу относятся микрофирмы, которые независимо от форм собственности имеют среднегодовую численность занятых работников: в производственных отраслях – до 10 человек, в сфере торговли, услуг и других отраслях непроизводственной сферы – до 5 человек, а также малые предприятия любой формы собственности со среднегодовой численностью занятых: в промышленности – до 40 человек, в строительстве, сельском хозяйстве и других производственных отраслях – до 20, науке, научном обслуживании, розничной торговле и других отраслях непроизводственной сферы – до 10 человек.

В качестве субъектов частного предпринимательства выступают юридические лица, занятые производством товаров и оказанием услуг, на основе собственного или привлеченного капитала, использующие собственный или наемный труд под свой риск и имущественную ответственность.

К средним относятся предприятия любой формы собственности, если среднегодовая численность их работников превышает численность, установленную для малых предприятий, но составляет не более 100 человек в промышленности, 50 – в строительстве, 30 – в оптовой торговле, сельском хозяйстве и других производственных сферах, 20 человек – в розничной торговле, сфере услуг и других непроизводственных сферах.

Субъектам малого и частного предпринимательства гарантированы равные возможности для доступа к материальным, финансовым, трудовым и иным ресурсам. Государство поддерживает создание малых и средних предприятий, микроферм в сельской местности, а также нацеленных на производство конкурентоспособной и экспортной продукции.

Органам государственного управления вменяется в обязанность оказывать поддержку предпринимательским структурам малого и среднего бизнеса в приоритетных областях,

обеспечивая экономической, правовой, статистической, производственно-технологической и иной информацией, предоставляя льготы для приобретения современных оборудования и технологий, создания технопарков, лизинговых предприятий, бизнес-инкубаторов, производственно-технологических центров и других объектов, формирующих инфраструктуру инновационного бизнеса.

Закон предоставил относящимся к этим хозяйственным структурам малого и среднего бизнеса право ускоренной амортизации основных производственных фондов.

Взаимоотношения государственных органов и предприятий малого, среднего и частного бизнеса при совершении экспортных операций регулируются законодательством. Так, ст. 26 закона «О стимулировании малого и частного предпринимательства» на органы государственного управления возложена обязанность способствовать расширению участия субъектов малого и частного бизнеса в экспортно-импортных операциях, а также международных выставках и ярмарках. Защиту прав, интересов и имущества всех участников внешнеэкономических связей независимо от форм собственности гарантирует закон «О внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан», принятый в 1991 г., с дополнениями и изменениями от 1992 г.

Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов», принятый в 1998 г., устанавливает дополнительную защиту инвестиций государством, если они осуществляются малым и средним бизнесом в сферах переработки сырья и материалов, производства потребительских товаров и услуг, обеспечения занятости населения. Развитие законодательства в этом направлении положено указом президента Республики Узбекистан от 27 марта 1998 г., которым снижен минимальный размер уставного фонда малых и средних предприятий с иностранными инвестициями с 300 до 150 тыс. дол.

Это позволило предприятиям реально воспользоваться налоговыми льготами, которые были установлены еще в 1996 г. указом президента для производственных предприятий с иностранными инвестициями.

В июле 1993 г. в республике создан Фонд содействия развитию малого и среднего бизнеса – так называемый Бизнес-фонд и образован «Узтадбиркорбанк». Основная сфера их деятельности – льготное кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, финансовая помощь, выделяемая целенаправленно для насыщения товарных рынков республики конкурентоспособной продукцией.

Бизнес-фонду было передано 50% средств, поступивших от приватизации государственной собственности. Эти ресурсы направлены на поддержку предпринимателей – прежде всего долевым участием государства в совместных с предприятиями малого и среднего бизнеса проектах, кредитами, а также гарантиями по кредитам коммерческих банков.

Дальнейшее формирование инфраструктуры малого и среднего бизнеса в Узбекистане происходило в следующей последовательности.

В 1994 г. создана национальная страховая компания «Узбекинвест», которая в 1997 г. преобразована в национальную компанию экспортно-импортного страхования с тем же названием. В 1995 г. появилось страховое агентство «Мадат». В 1997 г. созданы Палата товаропроизводителей и предпринимателей Узбекистана, Республиканский координационный совет по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса.

Сегодня в составе Совета Министров Республики Каракалпакстан, в хокимиятах областей и г. Ташкента действуют отделы по координации и поддержке предпринимательства и частного бизнеса. А 17 февраля 2000 г. постановлением Кабинета министров Узбекистана в Министерстве юстиции образовано управление по поддержке и защите предпринимательства. Соответствующие отделы созданы в управлениях юстиции всех субъектов страны.

Формирование в Узбекистане системы финансовой поддержки предпринимателей малого и среднего бизнеса началось с создания Бизнес-фонда и «Узтадбиркорбанка». Затем возникли Фонд содействия занятости при Министерстве труда и Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств

при Ассоциации дехканских и фермерских хозяйств. Это — основные финансово-кредитные структуры, обеспечивающие поддержку, участие государства в уставном капитале малых и средних предприятий, предоставляющие гарантии, обязательства и поручительства под кредиты. Вся эта работа регулируется на основе «Порядка кредитования индивидуальных предпринимателей, субъектов малого и среднего бизнеса коммерческими банками за счет кредитных линий внебюджетных фондов», обеспечивая эффективное использование кредитных линий и высокую возвратность кредитов.

Только за первое полугодие 1999 г. Бизнес-фондом открыты кредитные линии в 10 коммерческих банках для инвестирования 80 проектов в размере 490,2 млн сумов. Для поддержки 438 малых и средних предприятий «Узпромстройбанк» в 1999 г. выделил в виде кратко- и среднесрочных кредитов 1234,3 млн сумов. По сравнению с предыдущим годом объем кредитов вырос в 3,5 раза.

В феврале нынешнего года Центральный Банк Узбекистана принял еще два документа, направленных на совершенствование системы кредитования, — это «Порядок микрокредитования коммерческими банками субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, в национальной и иностранной валюте» и аналогичный документ, касающийся субъектов, осуществляющих свою деятельность с образованием юридического лица. Под микрокредитами понимаются кредиты, выдаваемые в иностранной или национальной валюте, размеры которых для физических лиц не превышают 5 тыс. дол., а для юридических лиц — 10 тыс. дол.

Микрокредиты предоставляются индивидуальным предпринимателям, фермерским хозяйствам, микрофирмам и малым предприятиям на срок до трех лет для приобретения мини-оборудования; развития и расширения собственного производства, сервисных услуг и бытового обслуживания населения, здравоохранения и туризма, организации надомного труда и ремесленничества и т. д.

Величина процентной ставки за пользование микрокредитами устанавливается по кредитным договорам, взаимно-

му соглашению между заемщиком и банком, но не выше ставки рефинансирования Центрального Банка.

Дальнейшее развитие получила система кредитования малых и средних предприятий после указа президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшей либерализации и реформированию банковской системы» от 21 марта 2000 г. Предусмотрено создать в банках специальный фонд льготного кредитования производственных микрофирм, малых и средних предприятий, высокотехнологичных и инновационных проектов. На эти цели в фонд отчисляется до 25% прибыли банков. В свою очередь доходы коммерческих банков, получаемые от предоставления кредитов фонда, освобождаются на 5 лет от налогов.

Инвестиционная политика республики ориентируется на привлечение иностранного капитала для развития малого и среднего бизнеса. Так, в 1996 г. под правительственную гарантию была открыта первая кредитная линия Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в размере 60 млн дол. для приобретения современного технологического оборудования малыми и средними производителями конкурентоспособной продукции.

В 1997 г. была открыта кредитная линия ЕБРР на 120 млн дол., Азиатского банка развития – на 50 млн дол., а также других международных финансовых организаций (табл. 1).

В настоящее время полностью освоены кредитные линии ЕБРР, Азиатского банка развития – на 50 млн дол., немецкого банка «KfW» – на 5 млн марок. В текущем году открыты новые кредитные линии «KfW» на 15 млн евро, Международной финансовой корпорации – на 15 млн дол., подписано соглашение об открытии кредитной линии ЕБРР еще на 15 млн дол.

За годы независимости в Узбекистане заложены основы многоукладной экономики. Государственная собственность утратила доминирующую роль. Сегодня из 178,3 тыс. зарегистрированных в республике хозяйствующих субъектов 89,6% – негосударственные. Увеличилась доля коллективного, семейного, частного секторов в общей структуре про-

мышленности, в объемах производимой продукции и услуг, в численности промышленно-производственного персонала (табл. 2).

Таблица 1

**Перечень иностранных кредитных линий,
привлекаемых для развития малого и среднего
бизнеса в Республике Узбекистан в 1997–1999 гг.**

Иностранный партнер	Целевое назначение кредитной линии	Размер кредитной линии, млн дол.	Организация, обслуживающая кредитную линию
Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)	Развитие малого и среднего бизнеса	60 30 30	Национальный банк ВЭД, Асака-банк, коммерческие банки
Азиатский банк развития (АБР)	Модернизация малых и средних перерабатывающих сельских предприятий	50	Национальный банк ВЭД
ОЕСФ (Япония), софинансирование по линии АБР	Модернизация малых и средних перерабатывающих сельских предприятий	50	Национальный банк ВЭД
Эксимбанк (Япония)	Развитие малого и среднего бизнеса	50	Национальный банк ВЭД
Международная финансовая корпорация	Развитие малого и среднего бизнеса	50	Национальный банк ВЭД
Кредитное агентство развития Германии (KfW)	Развитие малого и среднего бизнеса	50	МВЭС через коммерческие банки
Центральноазиатско-американский фонд поддержки предпринимательства	Развитие малого и среднего бизнеса	26	Коммерческие банки

Источник: газета «Правда Востока». 1997. 1 февраля.

Таблица 2

**Распределение предприятий промышленности
Республики Узбекистан по формам собственности, %
(по состоянию на 01.01.2000 г.)**

Форма собственности	Количество предприятий	Объем продукции и услуг	Численность промышленно- производственного персонала
Государственная	14,4	38,6	30,2
Негосударственная	85,6	61,4	69,8

Источник: Основные показатели социально-экономического развития Республики Узбекистан за 1999 г. Минмаксэкономплан Республики Узбекистан. – Ташкент, 2000. С. 95.

Возросло значение малого и среднего бизнеса во внешнеэкономической деятельности. В 1999 г. внешнеторговый оборот предприятий этого сектора составил 32,4% от общего объема внешней торговли страны, в том числе 29,4% экспорта и 35,5% импорта республики (табл. 3).

В целом на 1 января 2000 г. количество малых и средних предприятий всех отраслей экономики, включая микрофирмы, составило почти 126 тыс. Больше всего малых предприятий и микрофирм создано в торговле – 47,5% (микрофирм – 62,3%), в промышленности – 14,4% (12,3%), в строительстве – 12,5% (8,7%).

Таблица 3

**Внешнеэкономическая деятельность субъектов
малого и среднего бизнеса Республики Узбекистан
(по состоянию на 01.01.2000 г.)**

Субъекты малого и среднего бизнеса	Экспорт		Импорт	
	объем, млн дол.	удельный вес, %	объем, млн дол.	удельный вес, %
Средние предприятия	759	79,8	352,8	31,9
Малые предприятия	118,8	12,5	539,6	48,8
Микрофирмы	73,7	7,7	212,5	19,2
Всего	951,5	100,0	1104,9	100,0

Источник: газета «Бизнесмен Восточка». 2000. № 15. С. 27.

Но продуктивность предприятий малого и среднего бизнеса в производственных отраслях остается низкой. В 1999 г. объем произведенной ими продукции составил всего лишь 6,2% от общего объема промышленности. Чуть выше доля этого сектора экономики в общем объеме строительных работ. А всего на долю малых и средних предприятий приходится лишь 12,6% ВВП.

Малый бизнес в республике занимает относительно узкую нишу – розничная торговля, общественное питание, сфера услуг. Низок удельный вес субъектов малого и среднего бизнеса в промышленности, науке и научном обслуживании.

Приоритетные направления деятельности малых и средних предприятий – изготовление запасных частей и комплектующих изделий, выполнение отдельных операций в технологическом цикле, оказание консалтинговых и инженеринговых услуг, проведение НИОКР и внедрение их результатов в производство. Основными формами хозяйственного взаимодействия крупного и малого бизнеса могут служить системы субподряда, лизинга, франчайзинга, создание предпринимательских сетей.

В целом, расширяя число малых и средних предприятий в реальном секторе экономики в республике, ориентируя их на взаимодействие с крупным бизнесом, в том числе и интегрированными корпорациями, вполне реально довести в ближайшие 5–7 лет долю малого и среднего бизнеса в ВВП до 25%.



СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Е. Д. МАЛИНИН,
профессор Новосибирского госуниверситета,
Новосибирск

*В условиях свободного рынка
прибыль – это награда, кото-
рую общество вручает тем, кто
служит его интересам.*

Казуо Инамори,
японский предприниматель

Капитализм, олицетворяющий собой рыночную экономику, изначально был объектом жесткой критики, которая с течением времени принимала всё более массовый характер. Так, в начале XX века журналисты буквально объявили крестовый поход против крупного бизнеса, шокируя общественность скандальными разоблачениями безнравственности деловых кругов. Это вызвало волну государственных регуляций. Другая волна государственных регуляций последовала за Великой депрессией 30-х годов и затем повторилась в 60-х и 70-х годах, когда движения за гражданские права и за права потребителей вменили корпорациям ответственность за расширяющийся перечень социальных проблем. В 80–90-х годах идея о том, что бизнес несёт ответственность за социальное содержание своей деятельности, становится господствующей.

В 1899 г. Эндрю Карнеги, основатель «Ю. С. стил корпорейшн», опубликовал книгу «Евангелие богатства», кото-



рая положила начало широкому обсуждению проблемы социальной ответственности бизнеса, его добровольному отклику на насущные социальные проблемы общества.

Позиция Э. Карнеги основывалась на двух принципах: благотворительность и эффективное управление собственностью.

В соответствии с первым принципом общество ожидает от бизнеса вложения ресурсов на решение наиболее острых социальных проблем, оказание помощи наиболее нуждающимся в ней или на обслуживание общественных потребностей (например, создание публичных библиотек, материальную поддержку университетов и пр.). Сам Э. Карнеги активно реализовывал этот принцип на практике, направляя многие миллионы долларов на благотворительные цели и общественные нужды. В общей сложности он вложил более 350 млн дол. (огромные деньги по тем временам) в различные социальные программы и построил более 2000 публичных библиотек.

Второй принцип – управление собственностью – также имеет глубокую нравственную основу. Он требует, чтобы бизнесмены рассматривали себя лишь как уполномоченных обществом управляющих своей собственностью. Э. Карнеги считал, что богатые владеют своими деньгами «по доверенности» общества. Следовательно, они должны их использовать в интересах общества, для приумножения общественного богатства посредством расчётливого вложения ресурсов.

На первых порах идеи Э. Карнеги были встречены представителями большого бизнеса без энтузиазма: компании если и делали что-то для решения социальных проблем, то только под давлением закона и рабочего движения. Однако в 1936 г. Роберт Вуд, глава крупной торговой компании США «Сирс», в годовом отчёте своей компании с гордостью приписывал своему управлению «ту широкую социальную ответственность, которая не может быть представлена математически, но всё же имеет первостепенное значение». Это публичное заявление видного представителя большого бизнеса положило начало новому взгляду на социальную ответственность предпринимателей.

В силу объективных закономерностей общественного развития в 60–70-е и особенно в 80–90-е годы сформулированные Э. Карнеги принципы благотворительности и эффективного управления собственностью в интересах общества широко распространились в сфере крупного бизнеса. Всё больше и больше западных компаний начинали признавать, что сила порождает ответственность. И если бизнес не примет на себя некоторые социальные обязательства добровольно, то общественность и государство заставят его сделать это. Но в этом случае компания «потеряет своё лицо». «Собственность обязывает. Пользование ею должно одновременно служить благу всего общества» – так записано в статье 14-й Конституции ФРГ, и об этом знает практически каждый немец.

Однако такой подход разделяется не всеми. Так, Милтон Фридмен, интеллектуальный лидер современной неоклассической доктрины, той самой, что легла в основу российских реформ, считает, что «существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры»¹. М. Фридмен утверждает, что руководители корпораций вообще не должны отвлекаться на изучение, оценку и разрешение каких бы то ни было социальных проблем общества, а заниматься только своим прямым делом – организацией производства товаров и услуг. Что же касается социальных проблем, то это дело самих заинтересованных лиц, государства и общественности.

М. Фридмен приветствует сокращение финансирования государственных и особенно частных социальных программ, которые, по его мнению, только расхолаживают работников и отрицательно сказываются на производительности труда. Он призывает дать людям большую свободу принимать собственные экономические решения без государственного контроля и поддержки.

¹ Friedman M. Capitalism and Freedom. Chicago, 1966. P. 133.

Позиция М. Фридмена выпадает из общего потока мнений и является объектом массовой критики. По мнению специалистов, подавляющее большинство представителей деловых кругов считают, что и государство, и бизнес в одинаковой мере несут ответственность за свои действия перед обществом. Как два наиболее мощных института в стране они просто обязаны заниматься проблемами общественной значимости. И корпорации, и государство зависят от общества, поэтому длительное игнорирование ими социальных проблем неизбежно окажется для них разрушительным. Американский специалист по управлению Кейт Дэвис утверждает, что существует «железный закон ответственности», суть которого состоит в том, что в долгосрочной перспективе те, кто должным образом не использует имеющуюся у них власть, неизбежно лишатся этой власти.

Добровольное использование компанией части получаемой прибыли на общественные нужды выступает важнейшим показателем её социальной ответственности. На Западе благотворительность, спонсорство, меценатство распространены очень широко. Без этого невозможно завоевать и сохранить доброе имя на рынке. В США, где особенно пекутся о соблюдении правил «честной игры» в бизнесе, моральный аспект благотворительности едва ли не перевешивает обретаемые при этом налоговые льготы. Предоставление денег на социальные нужды, возвращение их обществу конкретным и адресным путём порождает устойчивые представления о восстановлении социальной справедливости, уменьшает пропасть между богатыми и бедными, способствует поддержанию баланса сил и если не устраняет, то хотя бы ослабляет социальные конфликты. Поэтому моральный аспект благотворительности чрезвычайно важен.

Социальная ответственность бизнесмена, разумеется, не ограничивается лишь благотворительностью. Она многогранна и распространяется на наемный персонал, партнёров по бизнесу, социальное развитие региона, на общество в целом. Содержание социальной ответственности изменялось параллельно с эволюцией общественного сознания и

переоценкой западным обществом тех ценностей, которые раньше казались незыблемыми. Это касается прежде всего прибыли. В странах с рыночной экономикой со временем стала ощущаться зыбкость абсолютизации прибыли как единственной цели бизнеса. Тем, кто в прибыли видит не средство улучшения качества жизни для всех, а самоцель, материализующуюся в личном обогащении, дают понять, что их судьба зависит не столько от них самих, сколько от всех. Тем самым преодолевается узколобость группового эгоизма.

Популярным является прогноз западногерманского писателя Зигфрида Ленца, который говорил, что «патента на вечность не дано, и отнюдь не требуется слишком большой фантазии, чтобы представить Землю безжизненной, покрытой пылью, овеваемой холодными ветрами. Надгробный камень над этой эпохой стоило бы снабдить надписью: «Каждый хотел лучшего – для себя»».

Современные руководители компаний понимают, что бизнес не может процветать в вакууме, и благополучие компании неразрывно связано с социальным благополучием общества, частью которого она является. Прогресс возможен лишь в случае, если компания и общество будут двигаться по пути благополучия вместе. Видный предприниматель Казуо Инамори пишет: «Начиная предприятие, следует задать себе вопрос: “Я делаю это только для своей собственной выгоды или на пользу общества?” Прибыль, сама по себе, не является злом. Однако получение прибыли за счёт убытков партнёров, поставщиков или клиентов, нельзя назвать добродетелью»². Таков образ мышления цивилизованного предпринимателя.

Пристальное внимание широкой общественности к вопросам социальной ответственности бизнеса вызвало к жизни появление эталонных моделей социально ответственных корпораций. И, право же, здесь есть чему поучиться. Так, Кристофер Стоун в своей книге «Культура корпорации» рисует такой образ социально ответственной корпорации.

² Инамори К. Стань к успеху. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. С. 170.

Корпорация как гражданское лицо:

- заботится о соблюдении законов (даже если имеется возможность их обойти при высокой прибыльности);
- содействует законотворчеству, добровольно предоставляя имеющуюся информацию о дополнительных мерах, необходимых в данной отрасли;
- соблюдает фундаментальные нормы общественной морали, не прибегает к обману, взяточничеству и т. п.

Корпорация как производитель:

- ориентируется на производство безопасных и надёжных товаров по справедливым ценам.

Корпорация как работодатель:

- заботится о безопасности производства;
- заботится о хорошем эмоциональном состоянии и материальном положении своих работников;
- не допускает дискриминации.

Корпорация как субъект управления ресурсами

заботится об:

- эффективном использовании ресурсов;
- эстетике занимаемого земельного участка.

Корпорация как объект инвестирования:

- защищает интересы инвесторов;
- полностью и правдиво предоставляет информацию о своём экономическом положении.

Корпорация как конкурент:

- не принимает участия в нечестной конкуренции, с одной стороны, и необоснованном ограничении конкуренции – с другой.

Корпорация как участник социального развития:

- стимулирует нововведения и реагирует на внедрение новой продукции и технологии;
- не забывает, что её деятельность оказывает воздействие на качество жизни территории и признаёт связанную с этим ответственность.

Разумеется, далеко не все компании удовлетворяют этим требованиям. Но главное здесь, как нам представляется, сам

факт наличия эталонной модели социально ответственной корпорации, способной обеспечить совпадение частных и общественных интересов и содействовать социальной гармонии в обществе. Такая модель выступает образцом для подражания в бизнесе и основой для публичной критики компаний в случае их социально безответственной деятельности.

Передовые компании действуют с открытым забралом. «Лицо» компании – это её миссия – документ, отражающий в концентрированном виде философию компании: общую цель, ценности и принципы функционирования. Она определяет направление и характер коллективных и индивидуальных действий, систему ограничений в поведении персонала и усиливает его мотивацию. Формулирование миссии – это ответы на вопросы: ради чего существует компания, к чему и как она стремится? Миссия информирует общество о том, чего следует ожидать от компании и что компания ожидает от своих членов.

Миссия компании лежит в основе как стратегического, так и операционного (текущего) планирования. Формулирование миссии повышает социальную ответственность компании, так как её деятельность становится более прозрачной и доступной для социального аудита.

В качестве иллюстрации приведём в кратком изложении миссию компании «Форд».

МИССИЯ

Наша миссия – непрерывно повышать качество производимых нами продуктов и услуг с тем, чтобы полнее удовлетворять потребности наших покупателей, позволяющих нам преуспевать в бизнесе, и обеспечивать разумную отдачу нашим акционерам – собственникам нашего бизнеса.

НАШИ ЦЕННОСТИ

Каким образом мы достигаем своей цели – столь же важно для нас, как и сама цель. Основой успеха компании выступают следующие ценности.

Люди. Люди – это источник нашей силы. Они обеспечивают наш корпоративный интеллект, определяют нашу репутацию и жизнеспособность.

Общая вовлечённость и совместная работа в команде – коренные наши ценности.

Продукция. Продукция есть результат наших усилий, и она должна наилучшим образом удовлетворять потребности наших потребителей во всём мире. Как выглядит наша продукция, так выглядим и мы.

Прибыль. Прибыль рассматривается нами конечным измерением того, насколько эффективно мы обеспечиваем своих потребителей высококачественной продукцией для удовлетворения их потребностей.

НАШИ ВЕДУЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Качество во главе угла. Чтобы достигнуть безукоризненного удовлетворения потребностей наших покупателей, качество нашей продукции и услуг должно быть для нас приоритетом номер один.

Покупатели – это центр всего, что мы делаем. Вся наша работа должна строиться с мыслью о наших покупателях с тем, чтобы обеспечивать их более качественной продукцией и услугами по сравнению с нашими конкурентами.

Непрерывное совершенствование всех сторон нашей деятельности является условием достижения нашего успеха. Мы должны стремиться к превосходству во всём: в продукции, её безопасности и полезности, в обслуживании, человеческих отношениях, конкурентоспособности и прибыльности.

Вовлечение работников в дела и планы компании становится нашим образом жизни. Мы – одна команда. Мы должны относиться друг к другу с доверием и уважением.

Честность не терпит компромисса. Поведение нашей компании во всём мире должно быть социально ответственным и пользоваться уважением за честность и позитивный вклад в решение проблем общества³.

В настоящее время практика обнародования своей миссии стала нормой для большинства компаний, которые соревнуются между собой за право выглядеть в глазах широкой общественности наилучшим образом.

Современные методы управления компанией предполагают решение производственных задач через решение социальных вопросов. Отношения между руководством и персоналом принимают всё более партнёрский и социально ответственный характер. Большое внимание уделяется по-

³ Mi■zberg H., Qui■J. The Strategy Prouss. Ple■ice Hall, 1991. P. 487.

ведению высшего звена управления, которое оказывает сильнейшее влияние на формирование культуры организации. Через то, что говорят, а главное, как ведут себя старшие администраторы, формируются нормы поведения, которые распространяются сверху вниз по всей компании со всеми вытекающими из этого практическими последствиями. Приведём впечатляющий эпизод из практики известного американского менеджера Ли Якокки.

Ли Якокка возглавил корпорацию «Крайслер» буквально накануне её банкротства. Собственно, он и был приглашён, чтобы спасти положение. Необходимы были какие-то срочные неординарные меры. «Я начал, — пишет он, — с сокращения своего собственного жалования до символического одного доллара в год. Смысл руководства заключается в том, чтобы показывать пример. Когда вы попадаете в положение руководителя, люди следят за каждым вашим шагом. Я не имею в виду вторжение в вашу интимную, сугубо личную жизнь, хотя иногда и это случается. Но когда лидер говорит, люди его слушают. А когда лидер действует, люди внимательно наблюдают за его действиями. Поэтому ему приходится осторожно выбирать каждое своё слово и каждый свой практический шаг.

Я принял решение о сокращении своего жалования до одного доллара в год вовсе не для того, чтобы изобразить себя великомучеником. Я сделал это потому, что мне следовало разделить судьбу всех работающих в компании».

Как и следовало ожидать, отказ от зарплаты произвёл большое положительное впечатление на всех работников компании. Руководитель дал всем понять не на словах, а на деле, что компания способна выжить лишь в том случае, если каждый пойдёт на какие-то личные ограничения. «Я обнаружил, — пишет далее Ли Якокка, — что люди готовы пойти на большие жертвы, если все остальные разделяют их судьбу. Когда жестокие испытания ложатся в равной мере на всех, можно горы свернуть. Но как только выясняется, что кое-кто увиливает или не тянет свою часть ноши, всё идёт прахом.

Я называю это равенством жертв. Когда я начал приносить свою жертву, то увидел, что другие делают всё, что необходимо. И только поэтому корпорация «Крайслер» выбралась из трясины»⁴.

В условиях цивилизованного предпринимательства политика равенства жертв не является редкостью. Она широко распространена в японских корпорациях. Когда компания

⁴ Якокка Ли. Как вести менеджера. М.: Прогресс, 1990. С. 261–262.

находится в затруднительном финансовом положении, высшее звено руководства первым идёт на снижение своей заработной платы, подавая тем самым пример всем остальным работникам. И наоборот, в случае успешной работы компании происходит «компенсация жертв» персонала, начиная с нижнего звена. Тем самым людям дают понять, что компания является организацией, в которой все её члены в одинаковой мере разделяют как успех, так и неудачи.

Экономика современного постиндустриального общества требует хорошо образованного работника, ориентированного на пожизненное обучение. Это область, где решение экономических задач совпадает с потребностями социального развития. Поэтому дорогостоящие образовательные и обучающие программы в большинстве высокоразвитых в технологическом отношении стран играют большую роль в социализации персонала.

Эти программы направлены на решение трёх задач: переориентацию высвобождаемых работников из «умирающих производств», в которых ручной труд заменяется высокой технологией и автоматизацией; непрерывное повышение уровня образования, профессиональной подготовки и компетентности персонала в области новых технологий; оказание содействия работникам в профессиональном продвижении и развитии. Так, американский бизнес на подготовку, переподготовку, повышение уровня образования и квалификации работников ежегодно затрачивает 200–210 млрд дол. Это почти столько же, сколько затрачивается на всё общественное образование в стране.

Вторая половина XX века ознаменовалась существенной трансформацией капиталистической собственности. Современный капитализм уже не тот, каким он был в начале века. В конце 80-х годов в США насчитывалось около 18 млн предприятий, из них 73% – мелкие предприятия, находящиеся в индивидуальной собственности, 9% – партнерства, 18% – корпорации (или акционерные предприятия). Решающую экономическую роль играют корпорации, которых в США насчитывается свыше 3 млн и которые дают более 80% общего оборота товаров и услуг. Именно акционерная

собственность образует становой хребет современной экономики развитых стран.

За последние 15–20 лет произошли крупные изменения в структуре акционерной собственности. Экономическая власть и права принятия решений концентрируются в руках узкой группы акционеров, состоящей из институциональных инвесторов: пенсионных и паевых фондов, страховых компаний и т. п. Институциональные инвесторы в США владеют, по крайней мере, 50% капитала крупных корпораций. При этом важнейшую роль в изменении социальной природы корпоративной собственности играет увеличение собственности наёмного персонала. Например, в середине 90-х годов в среднем в 500 крупнейших промышленных корпорациях, по данным журнала «Форчун», на долю собственности наёмного персонала приходилось 27% капитала, а в среднем по 100 наиболее крупным корпорациям – 33%⁵.

Под собственностью наёмного персонала понимается участие рабочих и служащих частной корпорации в ее акционерном капитале. В США действуют разные механизмы формирования собственности наёмного персонала. Наиболее популярна так называемая программа развития акционерной собственности рабочих и служащих (ESOP – Employee Stock Ownership Plan), активно поддерживаемая государством путём предоставления налоговых льгот.

Её суть в следующем: компания учреждает доверительный фонд, который берёт ссуду в банке для покупки большого количества акций компании. Компания берёт на себя выплаты ссуды банку из текущей прибыли. По мере ежегодного погашения ссуды акции распределяются по личным сберегательным счетам рабочих и служащих. Дивиденды выплачиваются либо непосредственно работникам, либо идут на погашение банковской ссуды.

ESOP – это пенсионная программа. Цель накопления акций работниками состоит в том, чтобы создать фонд сбережения, которым они будут пользоваться при выходе на

⁵ Drucker P. Post-Capitalist Society. 1993. № 4. P. 76.

пенсию. Пока работник состоит в компании, ему не разрешается свободно продавать свои акции. Все принадлежащие работникам акции доверительный фонд держит единым пакетом и голосует этим пакетом, согласно указаниям его владельцев, то есть рабочих и служащих компании. Работники получают доступ к своим накоплениям лишь при выходе на пенсию.

Таким образом, пенсионные фонды и другие формы собственности наёмного персонала меняют социальное содержание капитализма. Они контролируют огромную часть капитала крупных корпораций. Но ни менеджеры, управляющие пенсионными фондами (они сами являются наёмными служащими), ни широкие слои рабочих и служащих не являются капиталистами. По выражению одного из ведущих специалистов по управлению П. Дракера, «пенсионный капитализм – это капитализм без капиталистов».

Такое положение не может не сказываться на характере всей системы производственных отношений. Ещё во времена «холодной войны» Рональд Рейган при обсуждении программы развития акционерной собственности рабочих и служащих (ESOP) бросил впечатляющую фразу: «Лучший инструмент в борьбе с социализмом – сам капитализм». И далее добавил: «Можно ли придумать лучший ответ на глупости Карла Маркса, чем миллионы рабочих, каждый из которых лично является совладельцем средств производства?»⁶

После второй мировой войны процесс развития капитализма привел к формированию так называемой социально ориентированной рыночной экономики, обеспечивающей повышение уровня социальной защищенности населения и гарантии для каждого человека нормальных условий существования. Пенсионное обеспечение, медицинское обслуживание, общее и профессиональное образование, непрерывное повышение квалификации и переподготовка высвобождающихся работников – всё это реальная практика развитых стран.

⁶ Симмонс Дж., Мэтью У. Как жить вбелвенником. М.: АиФ, 1993. С. 139.

По нашему мнению, главным признаком социально ориентированной экономики является формирование так называемого среднего класса как арифметического большинства населения. К нему относятся врачи, юристы, государственные служащие, научные работники, учителя, квалифицированные рабочие, мелкие предприниматели, фермеры, пенсионеры — то есть основная масса среднеобеспеченного населения, являющегося главным потребителем, наиболее массовым собственником и инвестором.

Причём средний класс — не среднестатистическая величина, как это нередко считают, а социально-экономическое понятие, выражающее социально достаточный уровень благосостояния семьи. В основе отнесения семей к среднему классу лежит так называемый потребительский бюджет умеренного комфорта. При характеристике благосостояния этого класса берётся в расчёт не только уровень доходов, но и обеспечиваемый ими определённый материальный достаток: собственный благоустроенный дом или просторная квартира, автомобиль (часто не один) с гаражом, ежегодный престижный отдых (как правило, путешествие), семейный врач, стоящее немалых денег обучение детей в университете, приличный счёт в банке и т. п.

По данным американских специалистов, в США к среднему классу относится около 52% населения, к высшему классу — более 17%. В совокупности доля населения высокой и средней обеспеченности составляет 69%⁷. Если бы капитализм продолжал оставаться хищническим, то такие успехи в социальном развитии были бы невозможны.

В 1991 г. в США была опубликована книга Питера Костенбаума «Лидерство: скрытая от других сторона величия». Автор много лет работал консультантом по воспитанию руководителей кадров в компаниях «Форд», «Хьюлетт-Паккард», «ИБМ». Разрабатывая нравственный контекст хозяйственного руководства, он выдвигает на обсуждение вопрос об учреждении Нобелевской премии в области предпринимательства. По его мнению, премию следует присуждать тем

⁷ Nasbitt J., Aburde P. Megatreis 2000. 1990. № 4. P. 44.

коммерческим организациям, которые на практике доказали, что их экономическая эффективность является прямым результатом социально ответственного поведения. Присуждение премии должно показать, что именно социальная ответственность наполняет предпринимательство смыслом, что именно социально ответственное поведение открывает дорогу к прибыли.

Не вдаваясь в дискуссию на эту тему, отметим настойчивое стремление специалистов внести в область социальной ответственности предпринимательства элемент соревнования компаний. Для оценки деловой репутации американских компаний влиятельный в деловых кругах журнал «Форчун» с 1983 г. и по сей день проводит опросы экспертов. В качестве экспертов редакция журнала привлекает свыше 10 тыс. ведущих предпринимателей, менеджеров, квалифицированных специалистов. Им предлагается оценить по 10-балльной шкале крупнейшие компании США, вошедшие в ежегодно публикуемые журналом «Форчун» списки 500 крупнейших промышленных корпораций и 500 крупнейших корпораций, функционирующих в сфере услуг.

Деловая репутация компаний оценивается по восьми критериям:

- качество управления;
- качество производимых товаров и услуг;
- финансовое состояние;
- эффективность использования активов компании;
- умение привлекать талантливых людей, способствовать их развитию;
- привлекательность для инвесторов как объекта долгосрочных капиталовложений;
- способность к инновациям;
- социальная и экологическая ответственность.

Результаты оценки затем предаются широкой гласности, и это формирует общественную репутацию компаний, которые ею очень дорожат. Ведь прибыль в цивилизованной рыночной экономике – это награда общества за достойное служение его интересам.



Подготовка

к проведению

интервью

Светлана ФОМИЧЕВА,
ЦПП «Алекса групп»,
Новосибирск

Вы решили увеличить штат сотрудников вашей фирмы. Что нужно сделать на этапе собеседования, чтобы вновь принятый специалист оказался именно тем, кого вы искали?

Рассмотрим вариант самого распространенного способа поиска кандидатов – объявление в СМИ. После подачи рекламы необходимо подготовиться к получению откликов, т. е. заранее продумать и решить для себя ряд вопросов, связанных с проведением собеседований.

- ☐ Выделите сотрудника, который будет заниматься первичным отбором кандидатов, т.е. ответами на телефонные звонки, просмотром резюме и т.д.
- ☐ Определите формальные критерии, по которым еще в ходе телефонной беседы или при первичном просмотре поступивших резюме можно отсеивать заведомо неподходящих кандидатов. Ими могут быть, например, отсутствие специального образования, не отвечающее требованиям состояние здоровья и т.п.

Но при этом нужно четко определить для себя причины, по которым тот или иной критерий является решающим. К примеру, очевидно, что на должность технолога не стоит рассматривать выпускницу гуманитарного вуза, а на позицию продавца-консультанта по косметике и парфюмерии – пожилого мужчину, к тому же с аллергией на запахи. Напротив, требует четкой аргументации нежелание принять на должность офис-менеджера женщину после 30 лет.



- ❑ По телефону лучше не говорить «Приходите с ... до ... на собеседование», не давая больше никакой информации: таким образом можно потерять большое количество подходящих кандидатов, так как по тем или иным причинам они могут не прийти. Нужно обменяться максимумом информации со звонящим кандидатом. Для фиксирования звонков и координат кандидатов можно завести специальный журнал, сведения из которого помогут вам понять ситуацию на рынке труда и заработной платы и дадут возможность связаться в любое время с нужным Вам кандидатом.

В журнале можно отмечать дату, вакансию, Ф.И.О., год рождения, образование, опыт работы, владение иностранным языком, наличие прав, автомобиля, минимум зарплата, на который претендует кандидат, способ контакта.

- ❑ Продумайте форму, в которой кандидаты должны будут представить сведения о себе: будет ли это их собственное резюме, составленное заранее, или стоит разработать вашу фирменную анкету. Вариант разработки анкеты с определенными общими для всех вопросами имеет большое преимущество: это позволит сформировать собственный банк данных потенциальных сотрудников фирмы. Ведь через некоторое время вам снова может потребоваться персонал, и тогда у вас уже не будет необходимости заново давать объявление и тратить время на первые собеседования.
- ❑ Составьте расписание проведения интервью. Исходя из того, что в среднем на беседу с каждым кандидатом тратится 20–30 минут, необходимо определить для себя, какую часть рабочего дня вы готовы уделять интервьюированию кандидатов, и, в зависимости от этого, назначать точное время собеседования. При этом нужно стараться избегать накладок, т. е. не приглашать несколько человек на одно и то же время, чтобы они не толпились в приемной. При планировании распорядка отведите минуты 3–4 после каждой беседы, для того чтобы сделать пометки о кандидате, о произведенном им впечатлении. Совет: заведите для этой цели специальный бланк, в

котором вы будете иметь возможность отразить основные качества, ценимые вами в сотрудниках, и оценивать каждого кандидата по удобной вам шкале. Это позволит быстро восстановить в памяти ваши впечатления и сохранит определенную долю объективности в выборе кандидатуры.

- Выберите заранее помещение для проведения интервью. Во время собеседования не допускается никаких отвлекающих моментов: в поле зрения не должно находиться посторонних людей, во время беседы не следует отвлекаться на телефонные звонки. Все это рассеивает как ваше внимание, так и внимание кандидата, что снижает эффективность выдаваемой и получаемой информации.

Решите, какую информацию вы собираетесь сообщить кандидату. Так, человеку, пришедшему к вам на первое собеседование, вовсе не обязательно слишком подробно рассказывать о компании, о ее внутренних проблемах. Кроме более или менее подробной информации о вакансии (которую необходимо сообщить кандидату), достаточно будет нескольких слов о том, чем занимается компания, сколько она уже существует на рынке, каковы направления ее развития.

Однако нужно учитывать, что интервью – это процесс отбора для обоих участников: интервьюер пытается выбрать тех, кто хорошо справится с работой, а кандидат старается собрать как можно больше информации для принятия карьерного решения. Поэтому информация, которую вы сообщаете кандидату, должна быть не слишком скупой и донесена до интервьюируемого в такой форме, чтобы могла его заинтересовать.

Основной метод отбора нужного вам специалиста – интервью, кратковременный контакт по обмену информацией, на основании которой будет принято решение. Для того чтобы свести риск ошибки к минимуму, необходимо:

- 1) тщательно подготовиться к интервью;
- 2) провести его мастерски.

**Вестник ГОРН (Городского объединения рекламистов
Новосибирска). 2000. № 29.**



МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРВИЧНОГО УРОВНЯ



ПРОКУШЕВ Е. Ф. – М.:
Издательский дом «Дашков и К»,
1999. – 320 с.

Менеджмент как наука и учебный предмет начинает активно входить в нашу жизнь. Учебные планы вузов по экономическим специальностям предусматривают изучение таких предметов, как «Менеджмент», «Стратегический менеджмент», «Управление персоналом» и др.

Но это все на уровне управления предприятием-фирмой. До низового звена управления пока дело не доходит.

В то же время совершенно очевидно, что изменить содержание и стиль работы управленческого персонала мы не сможем, если не подготовим к деятельности низовое звено – менеджеров первичного уровня. Стратегии и инновации останутся благими пожеланиями, если не будут обучены соответствующим методам мастера и заведующие отделениями, секторами и лабораториями, т. е. те, кто постоянно имеет дело с организацией работы в первичных трудовых коллективах.

В системе социального планирования проблемы первичных трудовых коллективов в нашей стране получили разработку в 70-е годы. Однако вопросы деятельности руководителей пер-

вичных коллективов исследованы недостаточно. Хотя и тогда ряд исследователей, в том числе и автор рецензируемой монографии Е. Ф. Прокушев, активно участвовали в разработке инструментов оценки руководителей первичного уровня в системе Белкоопсоюза.

Теперь же усилия автора завершились успехом фундаментального характера: им подготовлена, а издательством «Дашков и К» издана монография, которая смело может претендовать на роль учебника для вузов по новому, крайне необходимому для специальности «Экономика и менеджмент», учебному предмету. Ее содержание позволяет полностью закрыть пробел, имевший место в учебной литературе по курсу менеджмента, и ввести в учебный план необходимое, ранее отсутствовавшее звено в подготовке управленцев.

В монографии девять глав, раскрывающих основные проблемы деятельности менеджера на первичном уровне управления (супревизора); место и роль супревизора в менеджменте; факторы, методы и условия его успешной деятельности (плани-



рование в менеджменте первичного уровня, организация и контроль, руководство подразделением, работа с кадрами, социальные и психологические аспекты его отношений с подчиненными). Эти основные направления деятельности и технология их проведения в жизнь – залог успеха менеджера и возглавляемого им подразделения.

Монография Е. Ф. Прокушева – серьезный вклад в разработку теории менеджмента.

Во-первых, в ней определены место и роль менеджера первичного уровня в системе управления и его основные функции.

Во-вторых, из общей теории менеджмента выделены главные для деятельности менеджера первичного уровня проблемы.

В-третьих, основные функции менеджмента (менеджера) рассмотрены на первичном уровне в специфике их технологий.

В-четвертых, специальные главы посвящены социально-психологическим аспектам деятельности первичного руководителя. И, конечно, все это раскрыто на широком материале общей теории менеджмента и практики деятельности управленцев первичного уровня.

Содержание работы позволяет сделать несколько выводов и предложений.

- В развитие российского менеджмента внесен существенный вклад: он теперь проработан на первичном уровне, причем не по отдельным вопросам, что встречалось и ранее, а системно, в комплексе.

- Монография представляет теоретическую и методологическую основу учебника по курсу «Менеджмент первичного уровня». Небольшие доработки (дополнения) учебно-методического содержания (вопросы для повторения и закрепления, задания, деловые игры и другой учебно-методический инструмент) – дело не сложное.

- Книга доступна и понятна студентам, изучающим менеджмент. Мой опыт использования материалов монографии в учебном процессе дает основание для такого вывода.

- Все, в том числе и менеджеры, начинают свою работу с первичного уровня. Готовить их к этому – святая обязанность образовательных учреждений и высшего управленческого персонала. Монография Е. Прокушева – готовое для этого пособие. Как преподаватель менеджмента прошу Министерство образования РФ обязательно включить такой предмет в учебные планы по специальностям «Менеджмент» и «Экономика».

- Хорошо было бы просить автора сделать учебно-методические дополнения, а Министерство – рекомендовать работу с дополнениями в качестве учебника по курсу «Менеджмент первичного уровня».

П. П. ЛУЗАН,
доктор экономических наук,
действительный член
Академии социальных наук,
Смоленск



СИЛА СЛАБЫХ*

Каких людей называют слабыми? Так ли это плохо – быть слабым? В чем сила слабости?

Ответы на эти и другие вопросы Вы найдете в предлагаемых Вашему вниманию отрывках из книги «Сила слабых», а также в интервью, данном нашему журналу автором книги, Марком Евгеньевичем БУРНО, профессором кафедры психотерапии и медицинской психологии Российской медицинской академии последипломного образования (Москва).

*...Век расшатался – и скверней всего,
Что я рожден восстановить его*

Шекспир. «Гамлет»



* Бурно М. Е. Сила слабых. М.: «Издательство ПРИОР», 1999. – 368 с.
Отрывки из книги публикуются с разрешения автора.

© ЭКО 2000 г.



Людей застенчивых, нерешительных, склонных к сомнениям нередко считают слабыми.

Есть термин, охватывающий всех слабых людей, независимо от того, больны они в нервном отношении или здоровы. Это – *дефензивность* (от лат. *defensio* – защищать). Дефензивный человек – не авторитарный, не агрессивный, не склонный командовать, а наоборот, защищающийся, «поджимающий хвост» в той обстановке, где агрессивный «оскаливается». Такой человек непрактичен в широком смысле, нерасторопен, раним, склонен к сомнениям и самообвинению, испытывает обостренное чувство вины.

Это не значит, что человек авторитарный, агрессивный (тоже в широком смысле – не обязательно способный напасть на обидчика, но просто уверенный в себе, решительный и т. д.) лучше или хуже дефензивного. И тот, и другой могут быть благородными, нравственными людьми, но у каждого – свое поле жизни, где он может себя в большей степени общественно-полезно выразить, найти применение своим качествам. Однако авторитарность – основа практичности (в том числе практического творчества), организаторских дел, воинственности, а дефензивность – основа нравственных переживаний, склонности сочувствовать, открывать свое, новое, в науке и искусстве.

К дефензивным людям можно отнести многих знаменитых творцов – Лермонтова, Некрасова, Достоевского, Толстого, Чехова, Чайковского, Дарвина, Павлова, Станиславского, Пастернака. В русской литературе – это «лишние люди»: герои великих писателей XIX века.

Именно неуверенность, тревожные сомнения постоянно толкают дефензивных людей на поиски истины, а открывает новое тот, кто ищет там, где другие не ищут. В беспокойных поисках себя такой человек пишет романы, стихи, рисует картины, изобретает машины, открывает законы, играет на сцене, преподает. Объясняя другому свое понимание чего-то, яснее понимаешь себя, а помогая более слабому, чувствуешь себя сильнее.

Уже первобытные люди, насколько известно, уважали физически некрепких, даже дряхлых старейшин за их ум,

опыт, тревожную осторожность и нравственную справедливость, понимая, что мудрость чаще всего лишена крепких мускулов и воинственной сноровки.

Будем говорить широко о дефензивном человеке, которого издревле называли во всем мире еще меланхоликом.

Подверженные то депрессии, то чрезмерной экспансивности, меланхолики как бы балансируют все время между двумя пропастями, но зато путь их пролегает выше уровня посредственности; своей одаренностью меланхолики превосходят всех прочих смертных. По словам Аристотеля, «все выдающиеся люди, отличившиеся в философии, в государственных делах, в поэзии или изобразительном искусстве, — меланхолики». Основываясь на подобных взглядах, Платон развил свою теорию «божественной одержимости», которую он считал высшей, доступной лишь избранным, формой прозрения.

В эпоху Возрождения развитие интереса к личности, разуму и дарованиям человека создало почву для воскрешения теории Аристотеля и Платона. Не отрицая недостатков меланхолического темперамента, итальянские гуманисты вместе с тем утверждали, что именно его обладатели создали высшие ценности, порожденные человеческим разумом.

Почему не вымерли «слабые»?

Инертность дефензивного мышления, сказывающаяся в неспособности быстро сосредоточиться, в догадливости, невыгодна, конечно, в экстремальных обстоятельствах, но зато дает свои плоды в неспешных научных занятиях, обеспечивая капитальный, щепетильно-критический подход к теме (пример дефензивного Дарвина).

Совестливый человек — это человек, тревожащийся о том, что, быть может, делает что-то нехорошо, не по совести, а по корысти. Но не будем забывать о приспособительной, защитной сути тревоги: тревога повышает внимание, настороженность, готовность к принятию решения. Только достаточно интенсивная тревога дезорганизует мышление, искажает отношение к окружающему. Со времен античности совершенным представлялось лишь холодное, безаффективное суждение, и только оно могло быть правильным. Но именно благодаря тревожности, эмоциональности происходит подсознательная фильтрация информации в мозге, и мозг способен решать сложные жизненные задачи быстрее и эффективнее, чем гораздо более быстрая ЭВМ.

Физически слабым (в сравнении со многими животными) людям возможно существовать только общественным организмом, а для развития общественности, коллективности, в основе которых лежит нравственность, как раз нужна почва хрупкой слабости, инертности. Дарвин отмечал, что «животное, обладающее большим ростом, силой и свирепостью и способное, подобно горилле, защищаться от всех врагов, по всей вероятности, не сделалось бы общественным. А это всего более помешало бы развитию высших духовных способностей, как, например, симпатии и любви к собратьям».

Глубокая человеческая любовь к детям, родителям, близким, своему делу и другие формы любви имеют общее неотъемлемое свойство – способность принести себя в жертву ради этой любви. Это свойство имеет свой прообраз и в жизни животных.

И в животном царстве мать не жалеет себя, спасая своих детей. Но особенно нежной, жертвенной заботой друг о друге отличаются животные меланхолического темперамента. А меланхолического типа кошки и собаки к хозяевам своим привязываются крепче и теплее, нежели животные других темпераментов. Пугливый ласков, привязчив, и в этой незащищенности – своя попытка защиты. У «слабых» животных обычно плохо вырабатываются рефлексы, помогающие выжить. «Сильному» животному достаточно бывает один раз увидеть со стороны, как гибнет собрат, чтобы в другой раз спастись бегством или нападать. Этот рефлекс вяло вырабатывается у меланхоликов, и они гибнут, вымирают иногда целыми видами.

Так погибли в XVIII в. морские коровы Стеллера. Это были крупные млекопитающие, мирно пасшиеся у берегов. К ним можно было близко подплывать и легко вытаскивать их на берег. При этом самец с нежной беспомощностью всегда старался освободить самку от канатов и следовал за нею до конца.

Исчезли от своего несовершенства и другие меланхолические животные. Но в процессе эволюции перешел к человеку «спрятанный» в пассивно-оборонительном реагировании зачаток, прообраз самоотверженной любви к ближнему. Потому и сохраняется в мире пассивно-оборонительная «слабость»: за этой маской врожденной физической неуклюжести и непрактичности кроются тесно связанные с нею задатки уважаемых людьми качеств, развиваются, расцветают в общественной жизни – обостренная нравственность, совесть.

Таким образом, выходит, что инертность «слабого» мозга, мозга меланхолика жизненно необходима Человечеству.

Человек «платит» физической слабостью, неловкостью (в сравнении, например, с тигром) за ум «царя Природы». А дефензивные люди своей особой чувствительностью – за гамлетовски-обостренную тревожную нравственность, духовную аналитичность.

Нравственную силу гамлетовской «интеллигентской» слабости высоко оценивает Д. С. Лихачев, утверждая, что Гамлет не слаб: он преисполнен чувства ответственности, он колеблется не по слабости, а потому что нравственно отвечает за свои поступки. Об этом писал поэт Д. Самойлов: «Гамлет медлит быть разрушителем и глядит в перископ времен. Не помедлив, стреляют злодеи в сердце Лермонтова или Пушкина...»

Дефензивность русского характера

Многим русским людям издревле присуща дефензивность в своих мягких формах. Писатель-историк В. Д. Иванов замечает по этому поводу: «Россиянина всегда жалит сомнение. Как бы ни занесся он наедине с собой, он знает: нет в тебе совершенства, нет, нет!»¹

Дефензивность в Древней Руси поощрялась. В «Повести временных лет» сын Мономаха Василий советует юношам стыдиться старших, с дурными женщинами не разговаривать, книзу глаза держать, а душу ввысь, избегать их»².

Великий русский историк С. М. Соловьев в «Истории России с древнейших времен» писал: «Неприятное восхваление своей национальности (...) не может увлечь русских...» Это совершенно верно. Восхвалением самих себя русские никогда не «хворали». Напротив, они очень часто, а особенно в XIX и начале XX века, были склонны к самоуничтожению – преувеличивали отсталость своей культуры»³.

¹ Иванов В. Руфь изначальная. Роман. Кн. 2. М.: Советская Россия, 1970. С. 400.

² Подробнее об этом: Журавлева А. А., Буно М. Е. Клиники древнерусской психиатрии, психологии, этики (в Повести временных лет) // Воображения и современная терапия психических заболеваний. – М., 1970. С. 209–211.

³ Лихачев Д. С. Заметки о русском. 2-е изд., доп. – М.: Советская Россия. С. 39–40.

С. С. Аверинцев в статье «Византия и Русь: два типа духовности» пишет: «Всякий настоящий русский, если только он не насилует собственной природы, смертельно боится перехвалить свое – и правильно делает, потому что ему это не идет. Нам не дано самоутверждаться – ни индивидуально, ни национально – с той как бы невинностью, как бы чистой совестью, с тем отсутствием сомнений и проблем, как это удастся порой другим».

Эти качества русских людей исходят от углубленной самокритичности, побуждающей к постоянному самосовершенствованию. Ибо даже болезненная застенчивость благородна, как противовес безнравственной агрессивности своим обостренно-нравственным переживанием: и «унижающий себя возвысится» (Евангелие от Луки, 14; 18).

Незащищенность, совестливость, стыдливость, отсутствие трезвой (и потому несколько жестковатой) **практичности характеризуют русскую духовность.** Эта духовность живет и сейчас, в значительной части русской истинной интеллигенции и русских простых людей. О духовности простых людей много сказано в произведениях В. Белова, В. Астафьева, В. Распутина.

В соответствии с выводами Аверинцева о русской духовности так понятны переживания астафьевского милиционера в «Печальном детективе»: «Может быть, объяснит он в конце концов хотя бы самому себе: отчего русские люди извечно жалостливы к арестантам и зачастую равнодушны к себе, к соседу – инвалиду войны и труда? Готовы последний кусок отдать осужденному, костолому и кровопускателю, отобрать у милиции злостного, только что бушевавшего хулигана, коему заломили руки, и ненавидеть сокамерника за то, что он забывает выключить свет в туалете (...) Вольно, куражливо, удобно живется преступнику среди такого добросердечного народа, и давно ему так в России живется».

Отчетливо выраженные национальные психологические особенности свойственны, конечно же, отнюдь не всем представителям данной национальности, а лишь значительной их части. Оттого и создается исторически устоявшийся **ха-**

ракторный национально-психологический тон, акцент, отличающий дух данной национальности в целом от духа другой национальности.

При этом подчеркну следующие важные моменты.

Во-первых, *исследовательское углубление в свои национальные душевные особенности, внимание и любовь к ним порождают интерес, внимание, уважение, любовь к особенностям других народов.* Эта отмеченная Д. С. Лихачевым закономерность, благодаря которой «индивидуальные особенности народов связывают их друг с другом»⁴, объясняется тем, что не свое помогает ярче, отчетливее увидеть, осознать свое и утвердиться в своем, крепче чувствовать себя на своих ногах, на своей дороге.

Во-вторых, по-моему, *русский человек – не обязательно человек биологически русской крови. Важно, что он с детства живет в России,* что русский язык – язык его матери, что русская природа и русская жизнь (включающая в себя историю), «поработавшие» ради становления его личности, близки ему, родные ему. Левитан и Пастернак, впитавшие в себя с детства русскую культуру, чеховскую Россию, даже обостренно-русские, пронзительно-дефензивные художники, потому что их биологически иная кровь подчеркивает русское в них.

Интеллигентность в истинном своем понимании предполагает преломленность духовных, нравственных переживаний через серьезную мыслительную, интеллектуальную сложность. Это сказывается осознанным сложным чувством вины за неблагополучие в своей стране, способностью к продуманному самопожертвованию ради того, что тебе дорого, милосердием и терпимостью к тому, что тебе чуждо.

И в-третьих, не следует забывать разумное положение Д. С. Лихачева о том, что народ, национальность (в отличие от данного конкретного человека) важно характеризовать лучшими, а не худшими свойствами. «Ведь когда пишется история искусств, в нее включаются только высшие достижения, лучшие произведения. По произведениям

⁴ Лихачев Д. С. Заметки о  ком. С. 41.

посредственным или плохим нельзя построить историю живописи или литературы»⁵. Типичные скверные свойства какой-либо национальности, конечно же, следует знать, дабы лучше ориентироваться в жизни, но они не есть душа народа, они есть конкретные злые свойства конкретных людей. Так вот, одним из лучших, светлых *национально-психологических свойств русского народа является его мягкая здоровая дефензивность*.

Без этой «слабости» не было бы философски-тонкого, нравственно-глубокого понимания мира с разъяснением его сложностей другим людям.

Отношение к «слабым» в разные времена в нашей стране

Общественное отношение к дефензивности среди русской интеллигенции и простых людей особенно в конце XIX в. – начале XX в. было весьма благосклонным, а если дефензивность выступала в патологических формах, то врачи бережно старались психотерапевтически помочь таким людям, так как, по замечанию психиатра И. А. Сикорского, эти тонко стыдливые пациенты – «невольные жертвы... органического нравственного процесса в человечестве», эти страдальцы являют собой «одну из ступеней идеальной эволюции человека».

В зависимости от социальных перемен русская незащищенная интеллигентность (если не хоронилась в монастырях) угнеталась, ранилась, истреблялась русскими же силами злой, безнравственной авторитарности, алчности.

Понятно, что Октябрьскую революцию вершили в основном натуры решительные, лишённые мучительных сомнений и презиравшие «интеллигентских хлюпиков».

В соответствии с этим после победы революции, в годы гражданской войны и энергичного строительства новой жиз-

⁵ Лихачев Д. С., Самвелян Н. Г. Диалоги о дне вчерашнем, сегодняшнем и завтрашнем. – М.: Советская Россия, 1988. С. 69–70.

ни, изменилось общественное отношение к дефензивным натурам. Чеховский интеллигент стал «гнилым», нарицательным посмешищем.

В эпоху сталинщины не могло быть общественного уважения к духовной индивидуальности, а значит, и к дефензивности с ее сомнениями, неуверенностью. Это было даже опасно. Уважалась лишь агрессивная верноподданная безликость (каждый – «как все», «как народ», а народ – как Сталин). Тезис К. Маркса «Все подвергай сомнению» стал опасен.

Только в хрущевскую оттепель, когда у исследователей пропал страх ареста за «неправильные» идеи и оживился интерес к индивидуальности, к особенностям личности, стала подтаивать прямолинейная казенщина публикуемых научных взглядов и в отношении дефензивности.

В брежневское фарисейски-благодушное, коррупционное, серое, пьяное время застоя, когда, словами писателя С. Есенина, «двойная мораль приобрела столь массовый характер, что уже сама цельность стала признаком социальной незрелости (подобно тому, как в эпоху ГУЛАГа таковым считалась склонность к сомнениям)», у интеллигенции также не было прежнего сильного страха ареста за свои научные и художественные убеждения. Но еще более строгими были всевозможные цензоры.

Многие считают, что в то время не было и самой интеллигенции в прежнем смысле слова. Убежден, что она все-таки была, но затаилась (чаще на самых скромных должностях), работала «в стол» с надеждой на свободу в будущем, а иногда даже чудом кое-что проникало в печать. Мысль стала живее, диалектичнее. Вот Ю. А. Гагарин и В. И. Лебедев из космической практики выводят, что «слабый» не хуже «сильного», просто для каждого свое, люди со слабым типом нервной системы, то есть меланхолики, не могут быть космонавтами, но могут быть в Космосе научными сотрудниками и другими специалистами.

В эти годы печатались напряженные душевной болью произведения В. Распутина и Ч. Айтматова, педагогические работы В. А. Сухомлинского. Все это было прорываю-

щейся сквозь застой закономерной глубинно-нравственной реакцией общества на моральное разложение людских масс, сползание экономики к кризису.

Даниил Гранин тогда писал: «Почва народного доверия истощалась. Моральные показатели падали. Честности становилось меньше, халтуры больше. Убыль коснулась, казалось бы, не зависимых от политики черт: заботы о родителях и детях, семейных устоев. Прибавилось злости, жестокости». Дефензивность в такой атмосфере вызывала у многих безнравственных или просто легкомысленных людей раздражение, ироническую улыбку.

Алексей Герман рассказывает об одаренном учителе словесности П. Н. Куликове, не защищенном перед демагогическими атаками коллег. Кто-то из родителей сказал: «Как же так, он такой образованный человек и совсем не умеет себя защитить?» Автор отвечает на этот вопрос: «Он и не должен защищаться, пусть он учит. Давайте защитим его мы».

Это значит, что мы должны понимать силу, ценность дефензивной слабости и сообразно этому вести себя с дефензивными людьми. **Застенчивость, неуверенность и «самоедство» несут в себе (довольно часто) необычные нравственные ценности, творческие мыслительные способности.** Важно дружелюбно-уважительно относиться к проявлениям дефензивности, по возможности щадить обостренное самолюбие этих людей, понимая, что сложные практические, организационные дела, администрирование, всякого рода «пробивание», «выколачивание» чего-то — не их удел.

— В своей книге «Сила слабых» Вы приводите мнение классика отечественной медицины С. Н. Давиденкова, полагающего, что в человечестве давно перестал действовать естественный отбор и отсюда — столько «хлама». Может быть, действительно налицо регресс человеческой эволюции?

— Как полагал Давиденков, человек уничтожил естественный отбор для себя и для своих домашних животных.

В результате возникла «экспансия наименее приспособленных» и генотип человека «засорен».

Право, все гораздо диалектичнее. Почему следует принять, что наибольшее человеческое совершенство – в максимальной силе, уравновешенности и подвижности? Почему наибольшее совершенство в ангеле, а не в черте, в «плюсе», а не в «минусе»?

Да, среди животных слабый лев будет тут же подмят сильными животными. Мы знаем, что еще в Спарте слабых детей бросали в пропасть.

Не все слабые талантливы, но именно из этой массы выходят гениальные люди. Особенностью их таланта является нравственная сила. Во все времена они были нужны. Они делали свое дело нравственно-этическими переживаниями, своей тревожностью, размышлениями опытного человека сближали в одно племя людей. Во времена тоталитаризма они отходят на задний план, подвергаются преследованиям, потому что они не похожи на других, невозможно прогнозировать их поступки и переживания.

Им недостаточно быть сытыми и одетыми для того, чтобы одобрять все, что предлагается начальством. У них свои ценности, поэтому им трудно в тоталитарном обществе. Но когда тоталитаризм средневековый или советский спадает, вот тогда и наступает расцвет творческой дефензивной личности.

Почему она творческая? Потому что она страдает от своей неполноценности, переживает свою неполноценность. И творчество в самом высоком смысле – это есть лечение страдания. Не страдающий человек не может создать чего-то поистине высокого.

– Если поместить такого человека в «оранжерейные» условия, он не будет страдать?

– Все равно будет страдать. Он генетически устроен так. Страдание живет внутри него, и именно из массы дефензивных выходят великие творцы, поскольку легче «страдать» творчеством. И творчество – лечение, поистине великое тогда, когда оно лечение, а не развлечение. Об этом гово-

рит история духовной культуры человечества. Кого ни возьмем — все это, по сути, страдающие люди: Дюрих, Данте, Шекспир. Если бы они не погружались в творчество, то неизвестно, что бы с ними было.

— Где могут в наш деловой век могут найти себе применение дефензивные люди?

— Сегодня выживать могут только практичные. Среди бедных много как раз слабых, дефензивных людей — они рассеянны, растерянны, с тревожной психикой. Они не могут достаточно долго выполнять механическую работу.

Некоторые предприниматели помещают таких людей: ученых, изобретателей — в «оранжерейные» условия, понимая, что это чудачки, которым нужно потворствовать. Пример — американцы в свое время организовали такую группу физиков, которые делали атомную бомбу под руководством Оппенгеймера. Генералы были американские прагматики, и они понимали, что если хочешь получить результат, то надо разрешить им жить так, как им хочется.

И у нас было подобное, вспомним фильм «Девять дней одного года». Мы удивлялись, что этим физикам позволяли говорить все, что было запрещено говорить другим. Разрешалось это во имя дела. То же было и в лагерях («Круг первый» Солженицына). Люди вели антисоветские разговоры. Это и были как раз русские дефензивные интеллигенты.

Интеллигент не может быть хорошим воином, в окопе он плох. Представим в окопе Чехова, Дарвина. Это было бы жалкое зрелище. Они мучились бы нравственно-этически переживаниями: «Могу ли я убить человека, которого не знаю. И если бы не было войны, может быть, мы были бы лучшими друзьями?» То есть они постоянно смотрят на себя сбоку, со стороны, анализируют, препарируют то, что они думают и чувствуют. Это и есть их особенное свойство. У такого человека существует тройное «я». Попробуй тут убеги от себя самого, сузься сознанием до противника, которого нужно убить.

Военными им не быть, но из них получатся хорошие защитники, родители, в опасности они ведут себя правильно,

так как проникаются гневом к врагам, исключается способность остро переживать и бояться, а мысль остается ясной.

Из них выходят прекрасные учителя, воспитатели, работники, где необходимо сочувствие, сострадание, даже самые посредственные среди них – это нетрафаретные люди.

Необходима востребованность таких людей. Расцвет дефензивности был в XIX веке – на Руси всегда было много таких людей, из них вышли знаменитые писатели и ученые, а ведь все они были «недотепы и растяпы».

Самое главное – в то время не было тоталитаризма. Они могли быть свободными.

– Высокая нравственность может противостоять ядерной войне, говорите Вы. Откуда у Вас такая уверенность?

– Русский, чеховский, дефензивный интеллигент конца прошлого, начала настоящего века с его шепетильной нерешительностью и психологически-тонкой, сложной, но человечески понятной нравственной болью в душе – это совершенно необычная для Запада по своей интеллигентности личность, которой и сейчас поклоняются, испытывая некоторое созвучие, очень многие люди в мире.

Сегодняшнее усиленное погружение равнодушных к будущему, переживающих людей, в классическую русскую литературу и философию, в пьесы Чехова и Толстого, весьма своевременно.

Потому что *только высокая трезвая нравственность может спасти человечество от ядерной гибели, и болезненно усиленная нравственность в этом отношении еще надежней*. Услышали же когда-то А. Д. Сахарова, человека, которого можно назвать совестью нации.

Есть в мире непреходящие ценности. Вспомним Метерлинка: «В разуме нет доброты, а в мудрости ее много».

Подготовила Н. В. МОЛИНА



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>.

0131-7652. «ЭКО». 2000. № 11. 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 23.10.00.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 278.**

**Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.**