

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 3

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Чем жива российская промышленность?



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

3 (321) 2001

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

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

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

МИРОНОВ В. Н., президент Русской Американской
стеклянной 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

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 Для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий. Материалы исследования экономики России, проведенные Глобальным институтом Мак-Кинзи

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 27 ФЕДОРОВ В. Л.
Есть ли у правительства программа выхода из кризиса?
- 33 БОЛДЫРЕВА Т. Р.
Результаты есть.
Но пока виртуальные
- 42 КИСЕЛЕВ Ю. М.
Оценка финансового инновационного потенциала промышленных предприятий
- 41 «ЭКО»-ИНФОРМ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 49 БЕЛОУСОВА Н. И.,
ВАСИЛЬЕВА Е. М.,
ЛИВШИЦ В. Н.
Реформирование естественных монополий в России: законодательные аспекты

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 65 ЩЕРБАКОВА Л. А.
Чем жива российская промышленность
- 78 КАЛИНИН Ю. Т.
Опыт коллективного реформирования отрасли

ЧЕЛОВЕК В БИЗНЕСЕ

- 86 ИНДИНОК И. И.
«В России, ребятаки, надо всем покрутиться!»

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 101 ВЫЖИТОВИЧ А. М.
Когда выгодны корпоративные платежные карты

РЕГИОН

- 106 ГОХБЕРГ М. Я.
Федеральные округа Российской Федерации

ОТРАСЛЬ

- 114 СИТРО К. А.,
ЯГОЛЬНИЦЕР М. А.
Роль минерально-сырьевого сектора экономики в постиндустриальном развитии

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 135 ЦЫГАНКОВ К. Ю.
Долитературный период развития бухгалтерского учета

РЕФОРМЫ В СНГ

- 159 РИЗАЕВ Б. С.,
ХУСАНОВ Б. А.
Узбекистан: эффективная стратегия реформирования

ДИСКУССИЯ

- 174 ХАНИН Г. И.
Почему Россия не Америка?
Размышления над книгой

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- 187 СУХАРЕВ В.
Качества, которыми должен обладать руководитель

POST SCRIPTUM

- 189 АЛЬТОВ С.
Завтрак на траве
- 192 ВОРОНЦОВ В.
Ты начальник – я дурак: тебя выбирал

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ НЕТ НЕПРЕОДОЛИМЫХ ПРЕПЯТСТВИЙ

Процессы, происходящие в российской экономике после 1991 г., привлекают пристальное внимание не только отечественных, но и зарубежных исследователей. В этом номере мы публикуем выдержки из материалов исследований изменений в экономике России в 1991–1997 гг., выполненных Глобальным институтом Мак-Кинзи и помещенных на сайте <ftp://205.253.128.127/MGI/pdf/>

Краткое изложение результатов исследования

Экономическая ситуация в России продолжает ухудшаться, хотя в соседних странах, например в Польше и Венгрии, спад, сопровождавший начало экономических реформ, сменился ростом. Начиная с 1992 г. внутренний валовой продукт (ВВП) на душу населения в России сократился на 40% и сегодня составляет лишь 15% от уровня США. Уровень безработицы превысил 12%, и все большее число людей получает доход, едва позволяющий им выжить.

Вместе с тем результаты нашего исследования свидетельствуют о том, что для экономического роста в России нет непреодолимых препятствий. В России есть высококвалифицированная и недорогая рабочая сила, крупные, экономически привлекательные запасы энергии и, как показывает наш анализ, значительное количество жизнеспособных неиспользуемых производственных мощностей.

Для анализа причин низкой эффективности российской экономики и определения возможных рычагов экономического роста мы изучили состояние десяти отраслей. Это черная металлургия, цементная промышленность, нефтедобыча, молочная и кондитерская промышленность, жилищное строительство, розничная торговля продуктами питания и потребительскими товарами, гостиничные услуги и производство программного обеспечения.

Затем мы сравнили показатели экономической эффективности этих отраслей с аналогичными показателями лучших международных компаний, определили причины отставания российских предприятий и проанализировали, какие элементы государственной политики могут стать стимулом для повышения эффективности и расширения производства в России. Мы считаем, что подобный микроэкономический анализ является надежным фундаментом для понимания основных барьеров роста при формировании эффективной экономической политики.

Наше исследование показало, что главное препятствие для роста российской экономики – неравные условия конкуренции в большинстве отраслей, в то время как другие часто упоминаемые причины экономического отставания России, например проблемы в области корпоративного управления и недостатки инфраструктуры, значительно менее важны.

Вот наши основные выводы.

Производительность труда в России в целом действительно очень низка. В среднем по десяти отраслям ее уровень достигает лишь 19% от уровня США. На первом месте по производительности стоит отрасль по производству программного обеспечения – 38% от уровня США, на последнем – цементная промышленность – всего 7%.

На созданных в советское время предприятиях, производительность труда которых в 1992 г. достигала в среднем примерно 30% от американского уровня, этот показатель упал вдвое. Такое стремительное падение объясняется тем, что в компаниях не было проведено реструктурирование, хотя спрос на их продукцию резко сократился, особенно когда потребители смогли покупать импортные товары. Примерно 25% мощностей в российской промышленности сосредоточено сегодня на мелких или морально устаревших предприятиях, которые продолжают функционировать и содержат чрезмерный штат сотрудников.

Эффективность предприятий, появившихся после 1992 г., также низка. Практически не создается новых мощностей в нефтедобыче и производстве потребительских товаров, хотя в этих отраслях Россия могла бы быстрее всего улучшить свои показатели. Большинство новых предприятий или слишком малы, чтобы работать эффективно, или не используют современные технологии (например, оптово-розничные рынки).

Положительный эффект интенсивной конкуренции теряется из-за ее неравных условий, что ведет к низкой производительности. Как это ни парадоксально, в России наиболее эффективные предприятия зачастую оказываются наименее прибыльными. В результате высокопроизводительным компаниям не удастся отвоевать более значительную долю рынка и вытеснить с него менее эффективные предприятия.

В девяти из десяти исследованных нами отраслей главной причиной низких экономических показателей явились нерав-

ные условия конкуренции. Обычно это неравенство вызвано стремлением органов власти решить социальные проблемы, коррупцией или недостатком экономической информации и знаний.

В промышленности региональные органы власти предоставляют неэффективным предприятиям скрытые субсидии за счет федерального бюджета. Речь идет о льготах по налоговым платежам и расчетам за энергоносители. Цель этих субсидий – предотвратить закрытие предприятий и рост безработицы. Но в результате **относительный уровень затрат эффективных компаний оказывается выше, и они лишаются возможностей инвестировать средства в развитие производства.**

В сфере услуг, где занятость должна расти, у эффективно действующих компаний также нет стимула для инвестиций. Рынок зачастую захвачен низкопроизводительными старыми фирмами, которые пользуются благоприятными для них особенностями нормативно-правовой среды и механизмов правоприменения, а также привилегиями при получении земельных участков и государственных заказов.

Более того, неравные условия конкуренции на отраслевом уровне способствуют созданию макроэкономической нестабильности, поскольку ведут к сокращению бюджетных доходов и росту расходов. Макроэкономическая нестабильность в свою очередь служит мощным тормозом для инвестиций.

Проблема низкой производительности

Эффективность (производительность) советских предприятий была ниже эффективности ведущих мировых компаний, однако с началом реформ уровень производительности в России еще более сократился. Проанализируем причины отставания российских предприятий от наиболее эффективно работающих компаний в других странах, а также особенности нормативно-правовой среды, препятствующие устранению этого отставания.

Влияние производительности труда на уровень жизни

Уровень благосостояния страны определяется количеством товаров и услуг, производимых экономикой, то есть величиной валового внутреннего продукта (ВВП). Российский ВВП на душу населения составляет всего 15% от уровня США. Он также ниже уровня многих бывших социа-

листоческих стран, в частности Польши, где, в отличие от России, с 1992 г. происходит оживление экономики.

Уровень ВВП (производимой добавленной стоимости) определяется сочетанием двух факторов: количеством отработанных человеко-часов (трудоzатраты), помноженным на количество товаров и услуг, произведенных в среднем за один человеко-час (производительность, или эффективность, труда).

Уровень трудоzатрат во всех странах примерно одинаков: несмотря на высокий уровень безработицы, трудоzатраты на душу населения в России составляют более 80% от уровня США.

Иначе говоря, работают в России почти столько же, сколько в США. Разница лишь в эффективности труда.

Производительность труда в России находится на очень низком уровне. В 1997 г. она составляла всего 19% от уровня США, в то время как в 1991 г. – около 30%.

Низкая производительность отраслей российской экономики

На изученные нами десять отраслей приходится свыше 15% общего числа занятых в России. Исходя из практических соображений доступности данных и концентрируя исследование на сферах нашей компетенции, мы не изучали сельское хозяйство и государственные отрасли, например оборонную промышленность. Наше исследование включает отрасли тяжелой и легкой промышленности, жилищного строительства и розничной торговли, а также производство программного обеспечения – самую крупную из новых, высокотехнологичных отраслей сферы обслуживания.

В каждом из выбранных нами секторов мы сравнили показатели компаний, действующих в России (как местных, так и иностранных), с показателями компаний в США, выбранных в качестве базы для сравнения. В ходе исследования выяснилось, что производительность труда в России значительно отстает от американской: она составляет 7% от уровня США в цементной промышленности и 38% (самый высокий показатель) в новой отрасли, производящей программное обеспечение (табл. 1).

**Соотношение средних уровней производительности
труда в секторах экономики России и США в 1997 г.
(уровень США = 100), %**

Сектор экономики	Производи- тельность	Сектор экономики	Производи- тельность
Производство про- граммного обеспечения	38	Жилищное строительство	10
Черная металлургия	28	Кондитерская промышленность	10
Розничная торговля потребительскими товарами	26	Молочная промышленность	8
Розничная торговля продуктами питания	23	Цементная промышленность	7
Гостиничные услуги	18	В среднем по изучен- ным секторам экономики**	18
Нефтедобывающая промышленность*	15–25	В среднем по экономике	19

* Реальный показатель производительности труда для России – 25% от уровня США, но с поправкой на геологические условия российских месторождений – 15%.

** Средневзвешенная по доле общей занятости.

Источник: Анализ «Мак-Кинзи».

Более того, в изученных нами отраслях было выявлено огромное число непродуктивных предприятий, существующих наряду с небольшим числом высокоэффективных компаний и ухудшающих общие экономические показатели.

Спад производительности труда на старых предприятиях за последние восемь лет (с 30% до 17% от уровня США) не сопровождался ростом новой, эффективной экономики. На новых предприятиях (созданных после 1992 г.) занято менее 10% российской рабочей силы, и даже эти вновь созданные предприятия в среднем достигли всего 30% от уровня производительности труда США (табл. 2).

Почему российские предприятия малоэффективны?

Мы выявили три основные производственные причины хронически низкой производительности труда в России.

Соотношение уровней добавленной стоимости, трудозатрат и производительности труда на новых и старых предприятиях в России с аналогичными показателями предприятий США* (уровень США = 100), %

Предприятия	Добавленная стоимость на душу населения		Трудо-затраты		Производительность труда	
	1991	1997	1991	1997	1991	1997
Старые (созданные до 1992 г.)	27	13	90	73	30	17
Новые (созданные после 1991 г.)	0	10	0	3	...	30

* Оценка основана на данных отраслевых исследований.

... Нет данных.

Источники: Госкомстат РФ; EIU; анализ «Мак-Кинзи».

1. Избыток рабочей силы на старых предприятиях.

Потребители отказались платить полную цену за товары и услуги, качество которых осталось низким. Прошедший в результате этого 50%-й спад производства на старых предприятиях не сопровождался соответствующим сокращением занятости, которая уменьшилась «всего» на 20%. По нашим оценкам, в среднем до 10% рабочей силы не вовлечено в производственную деятельность, в то время как еще 20% заняты на нежизнеспособных предприятиях.

2. Неэффективная организация деятельности старых предприятий. Хотя большинство бывших советских предприятий на сегодняшний день приватизированы, их развитие по-прежнему сдерживается устаревшими формами организации: отсутствием навыков маркетинга и сбыта, слабым контролем качества выпускаемой продукции, отсутствием материальных стимулов и неумением работать в команде.

3. Отсутствие инвестиций в потенциально выгодные проекты. Руководители предприятий и инвесторы не вкладывают средства в модернизацию существующих предприятий и создание новых.

Наше исследование отраслей показало, что почти три четверти старых предприятий до сих пор экономически жизнеспособны. Переход на современные формы организации хозяйственной деятельности и небольшие вложения в модернизацию производства могли бы поднять их производительность труда до 65% от уровня США (табл. 3).

Таблица 3

**Потенциал роста производительности труда
на жизнеспособных старых предприятиях
(уровень США = 100), %**

Сектор экономики	Доля жизнеспособных мощностей на старых предприятиях	Производительность в настоящее время	Возможная производительность
Черная металлургия	80	35	90
Цементная промышленность	85	10	50
Нефтедобывающая промышленность*	90	25	100
Молочная промышленность	45	10	70
Кондитерская промышленность	50	15	30
Жилищное строительство	90	10	60
Розничная торговля	70	25	50
Гостиничные услуги	75	15	50
В среднем по исследованным отраслям	75	20	65

* При реальных (благоприятных) геологических условиях.

Источник: Анализ «Мак-Кинзи»

Такие инвестиции необходимы главным образом для повышения качества выпускаемой продукции и/или повышения эффективности использования энергии. В нефтедобывающей отрасли, например, нужны вложения в более широкое применение метода гидравлического разрыва пластов; в панельном домостроении – в создание более гибких производственных линий; в розничной торговле – в преобразо-

вание гастрономов в небольшие современные магазины самообслуживания (мини-маркеты).

Отсутствуют и потенциально высокодоходные крупные инвестиции в создание новых высокоэффективных предприятий – например, в освоение нефтяных месторождений в местах подтвержденных запасов в Западной Сибири. В отличие, например, от Польши крайне незначительный объем новых мощностей вводится в отраслях, выпускающих потребительские товары: спрос на высококачественные товары до сих пор удовлетворяется за счет импорта. В розничной торговле существует неудовлетворенный спрос на магазины с более высоким качеством обслуживания, чем на оптовых рынках.

Почему же руководители предприятий и инвесторы не торопятся вкладывать деньги в улучшение производственных показателей, которые в условиях равной конкуренции обеспечили бы им более высокую прибыль?

Основная причина низкой производительности – неравенство условий конкуренции

Неравные условия конкуренции, возникающие вследствие особенностей экономической политики, – главный тормоз реструктурирования и инвестиций в России. Неодинаковые правила игры обычно выгодны неэффективным предприятиям, работающим с советских времен, поскольку защищают их от поглощения другими компаниями и от конкуренции со стороны новых фирм. Льготные условия деятельности компаний нередко создаются ради решения социальных задач, например сохранения имеющихся рабочих мест, но могут также служить личным интересам государственных чиновников.

Прямые эффекты неравных условий конкуренции

На рынках с равными условиями конкуренции наиболее эффективные (высокопроизводительные) компании получают наибольшие прибыли. Более высокий уровень производительности означает, что компания либо имеет более низкую себестоимость продукции, либо создает больший

объем добавленной стоимости при том же уровне затрат – выпускает более качественные продукты, которые можно продавать по более высокой цене. Более высокий уровень прибыльности должен давать эффективным компаниям возможность инвестировать средства в расширение деятельности. Менее эффективные предприятия в итоге вынуждены либо повысить свою эффективность, либо закрыться.

В России же нормативно-правовой климат, в котором приходится действовать компаниям, не позволяет эффективным предприятиям вытеснять или поглощать своих менее продуктивных конкурентов. Более того, в результате неравных условий конкуренции эффективные компании нередко переживают финансовые трудности, в то время как их менее производительные соперники процветают.

Неравенство условий конкуренции принимает самые разные формы:

- неодинаковые ставки и режим налогообложения предприятий одной отрасли;
- неравные условия распределения земли и государственных заказов;
- неравенство фактических цен на энергоресурсы для разных компаний в одной отрасли;
- неравенство административных требований, предъявляемых к различным компаниям;
- неравные условия применения законов, например в отношении прав на интеллектуальную собственность, и импортных пошлин;
- неравные условия доступа к экспортной инфраструктуре, контролируемой государством.

Ниже приводятся примеры отрицательного воздействия неравенства условий конкуренции на развитие изученных нами отраслей.

Черная металлургия и цементная промышленность. Морально устаревшие (мелкие и /или неэффективные с точки зрения использования энергии) металлургические и цементные заводы продолжают функционировать благодаря

тому, что оплачивают лишь малую долю стоимости потребляемой ими энергии (расходы на энергоносители – главная составляющая их себестоимости). Поскольку эти заводы часто являются крупнейшими работодателями в своих городах, муниципальные и региональные власти идут на все ради их сохранения. Региональные органы власти предоставляют этим заводам скрытые субсидии на энергоносители, закрывая глаза на их задолженность РАО «Газпром» и «ЕЭС России».

Эта задолженность накапливается на уровне местных газораспределительных организаций и энергоподразделений, которые зачастую контролируются региональными органами власти. Существующее законодательство и практика его применения делают банкротство энергетических компаний практически невозможным. Налоговые и энергетические субсидии блокируют экономический рост во многих промышленных отраслях, поскольку препятствуют консолидации жизнеспособных предприятий и инвестициям в их модернизацию.

Скрытые субсидии являются средством перераспределения ресурсов в пользу неэффективных предприятий и могут рассматриваться как штрафы, налагаемые на высокопроизводительные компании. В конечном счете устойчивые в финансовом отношении фирмы несут излишнее бремя платежей в бюджет и поставщикам энергоносителей.

Нефтедобывающая промышленность. Россия располагает крупными, экономически привлекательными подтвержденными запасами, которые могут стать источником дополнительной экспортной выручки и налоговых поступлений. Однако непредсказуемость экономической политики сдерживает инвестиции в разработку новых нефтяных месторождений. При отсутствии стабильной, приемлемой для компаний налоговой политики (практически отсутствует практика применения недавно принятого закона о соглашениях о разделе продукции), в условиях не вполне свободных внутренних цен на нефть компании неохотно идут на крупные долгосрочные вложения.

В этом также проявляется неэффективность применяемых способов решения социальных задач. Федеральные орга-

ны власти намеренно ограничивают экспорт, чтобы обеспечить поставки нефтепродуктов по заниженным ценам «стратегическим» отраслям – сельскому хозяйству, оборонному сектору. Учитывая сегодняшний уровень истощения существующих нефтяных месторождений, политика ограничения экспорта может превратить Россию к 2009 г. в импортера нефти.

Если же предоставить инвесторам, в особенности иностранным компаниям, имеющим доступ к дешевым источникам финансирования, необходимые гарантии, нефтедобыча в России могла бы удвоиться в течение десяти лет. Такого прироста хватило бы как для удовлетворения внутреннего спроса (даже при быстром росте российской экономики), так и для увеличения экспорта нефти не менее чем на 50%. Кроме того, это дало бы дополнительные налоговые поступления для выплаты компенсаций «стратегическим» отраслям в связи с либерализацией цен на нефть.

Кондитерская промышленность. Стимулы для инвестиций отсутствуют и на существующих кондитерских фабриках. Региональные и муниципальные органы власти не позволяют эффективным компаниям, способным вкладывать средства в существующие кондитерские фабрики, сокращать штаты и повышать производительность труда. В арсенале местных органов власти есть средства влияния на директоров, например противопожарные, санитарные и другие проверки, число которых в одной компании может достигать 400 в год (так называемый административный шантаж).

Как в черной металлургии и цементной промышленности, региональные органы власти могут оказывать поддержку неэффективным кондитерским фабрикам, фактически снимая с них обязательства по уплате местных налогов или помогая им платить меньше федеральных налогов. В результате и без того немногочисленные в отрасли иностранные компании, законопослушные и эффективно управляемые, оказываются менее прибыльными (после уплаты налогов), чем их низкопроизводительные местные конкуренты.

Жилищное строительство. Более половины объемов жилищного строительства в России до сих пор финансиру-

ется государством. Хотя официально государственные заказы должны распределяться через систему тендеров, они почти неизменно достаются одним и тем же бывшим советским компаниям, тесно связанным с местными органами власти. В результате у этих компаний пропадает заинтересованность в повышении своей крайне низкой производительности труда, которая могла бы быть увеличена в 4 раза без значительных инвестиций. Наоборот, смысл негласной сделки, которую они заключают с местными властями, состоит в получении заказов в обмен на сохранение рабочих мест.

Розничная торговля продуктами питания и потребительскими товарами. Производительность труда в российской розничной торговле находится на низком уровне из-за крайней малочисленности современных форм торговли: супермаркетов, гипермаркетов, крупных торговых центров, сетей магазинов. Доля супермаркетов – самой эффективной формы розничной торговли продуктами питания – составляет в России менее 1% рынка.

Доля супермаркетов невелика потому, что из-за особенностей проводимой экономической политики современные магазины проигрывают оптовым рынкам и киоскам в конкурентной борьбе. Последние платят меньше налогов, подвергаются менее строгому контролю в отношении происхождения продаваемых товаров и получают более дешевый доступ к лучшим торговым площадкам. Официальное объяснение неравных условий деятельности – решение социальных задач: малые формы торговли создают множество рабочих мест, а открытые оптовые рынки обеспечивают население дешевым продовольствием.

Производство программного обеспечения. Ситуация в этой отрасли особая – неравные условия конкуренции создают не органы власти, а особый вид участников рынка – компьютерные пираты (табл. 4). Поскольку продукция российских компаний, выпускающих пакеты программ, бесконтрольно тиражируется пиратами, у легальных производителей не хватает средств на разработку новых продуктов. В результате им трудно увеличивать производительность труда и выпуск продукции.

**Доля «пиратского» программного обеспечения
в общем объеме используемого в стране
программного обеспечения в 1997 г., %**

США	Германия	Польша	Россия
27	33	61	89

Положение в другом сегменте отрасли по производству программного обеспечения – проектных услугах, где производительность труда достигла 72% от уровня США, показывает, что при равных условиях конкуренции целая отрасль экономики в состоянии добиться высоких показателей производительности труда. В этом секторе неравенство условий конкуренции отсутствует по двум причинам. Во-первых, сегмент появился недавно, и здесь нет старых компаний, которые пользовались бы поддержкой властей. Во-вторых, индивидуальный характер услуг этого сегмента не оставляет возможностей для пиратов.

Косвенные эффекты неравных условий конкуренции

Неравенство условий конкуренции в вышеперечисленных отраслях оказывает отрицательное влияние не только на эти отрасли, но и на всю экономику. Негативные факторы, тормозящие рост в отдельных секторах экономики, распространяются на смежные отрасли и замедляют их развитие, а также способствуют макроэкономической нестабильности.

Эффект распространения негативных факторов наблюдается в четырех из десяти изученных нами отраслей.

Рассмотрим две из них.

Молочная промышленность. Ряд проблем, распространяющихся по цепочке производства и продажи продуктов питания, ограничивает эффективность: отсутствие крупных, работающих по современным методам предприятий розничной торговли приводит к преобладанию оптовиков-монополистов, которые сдерживают развитие розничной торговли и молокозаводов. Молокозаводы, продукция которых оплачивается с опозданием, не имеют средств на приобретение нового оборудования, а также вынуждены задерживать пла-

тежи молочным фермам. В этой ситуации фермеры открывают собственные мелкие молокозаводы, чтобы напрямую поставлять магазинам и потребителям свою продукцию, в которой значительную долю занимает сырое молоко.

Между тем опыт Польши показывает, что современные супермаркеты заинтересованы в эффективном развитии местной пищевой промышленности и готовы помогать ей. Обладая широкой и мощной торговой сетью, польские супермаркеты заключают прямые соглашения с предприятиями пищевой промышленности, вытесняя с рынка оптовиков-монополистов. В свою очередь становящиеся все более совершенными предприятия пищевой промышленности оказываются в состоянии поддерживать фермеров, заключая с ними соглашения о долгосрочном сотрудничестве.

Производство программного обеспечения. Рост российских компаний, выпускающих программное обеспечение, зависит от развития компаний-клиентов. На рынках с равными условиями конкуренции крупнейшие потребители программного обеспечения (например, банки, супермаркеты и телекоммуникационные компании) постоянно производят инвестиции в покупку новых программ, обеспечивающих рост производительности труда. Однако, поскольку в России рост производительности не является главным способом достижения финансового успеха, программное обеспечение не пользуется большим спросом. Российские компании тратят всего 0,1% производимой ими добавленной стоимости на его приобретение, в то время как в США эта цифра составляет 1,1%.

Кроме того, в России ситуация усугубляется гораздо меньшим объемом добавленной стоимости, создаваемой предприятиями.

Так, бартерные сделки, характерные для российской экономики, являются результатом описанных выше нарушений рыночных процессов. Эти сделки нередко являются механизмом уклонения от уплаты налогов и реализации привилегий при получении государственных заказов и оплате энергоносителей. Органы власти и связанные с ними компании предоставляют и получают эти субсидии под прикры-

тием невыгодных в контексте рыночных цен бартерных сделок, которые дают широкие возможности для злоупотреблений. Часто сделки проводятся через торговые компании, созданные специально для осуществления конкретной сделки и получающие от нее огромную прибыль.

Макроэкономическая нестабильность в России вызвана в первую очередь дефицитом бюджета: государство тратит больше, чем собирает. Дефицит приходится покрывать за счет денежной эмиссии или выплаты высоких процентов по государственным обязательствам. И то и другое приводит к макроэкономической нестабильности: инфляция превращается в скрытый налог на всех держателей российской валюты, а высокие процентные ставки переманивают инвесторов из остальной части экономики. Макроэкономическая нестабильность оказывает негативное влияние на все изученные нами отрасли, особенно нефтедобывающую промышленность и сектор гостиничных услуг, где для возврата крупных первоначальных инвестиций требуется продолжительное время.

Фундаментальная причина хронического бюджетного дефицита – неравные условия конкуренции. Государство продолжает в скрытой форме субсидировать неэффективные предприятия в стагнирующих отраслях (например, в тяжелой промышленности и жилищном строительстве). В результате государственные расходы растут. В новых же отраслях поступления налогов от непродуктивных фирм остаются низкими в силу их «особых» отношений с властями.

Недавние достижения в области балансирования бюджета не дают больших оснований для оптимизма. Примерно 40% бюджетных поступлений по-прежнему зависят от чрезвычайно неустойчивых цен на нефть и газ, которые в 1999 г. были высоки. Основные статьи государственных расходов, например заработная плата работникам правоохранительных органов, остаются чрезвычайно низкими. Продолжается «бегство» капитала из страны, оправданное с точки зрения потенциальных инвесторов при неблагоприятном инвестиционном климате. Наконец, очевидно, что подъем промышленного производства после девальвации

рубля в августе 1998 г. стал не началом долгосрочного оживления экономики, а лишь разовым явлением, вызванным резким повышением цен на импортные товары.

Второстепенные причины низкой производительности

Среди самых серьезных препятствий экономическому росту в России часто называют проблемы в области корпоративного управления, неадекватность инфраструктуры, слабость судебной системы и другие подобные факторы. В ходе проведенного нами анализа выяснилось, что эти причины сдерживают экономический рост в гораздо меньшей степени, чем описанное выше неравенство условий конкуренции на отраслевом уровне.

Проблемы в области корпоративного управления являются следствием двух причин: перехода приватизированных предприятий в собственность их руководителей и необеспеченности прав акционеров. В связи с незащищенностью прав акционеров и неблагоприятным инвестиционным климатом директора заинтересованы в переводе средств компании в принадлежащие им торговые и иные фирмы, а не в проведение реструктуризации или инвестирования. Примеры такого поведения многочисленны и часто встречаются в металлургической, цементной и нефтедобывающей промышленности. Однако борьба за контроль над большинством жизнеспособных предприятий в этих отраслях постепенно завершается, что позволяет менеджерам сосредоточить свое внимание на повышении рыночной стоимости компаний.

Ограничения мобильности рабочей силы могут привести к обострению социальной напряженности в населенных пунктах с градообразующими предприятиями, однако они практически не ограничивают возможности растущих компаний набирать новых сотрудников. Например, в Москве, где считается, что рабочей силы недостаточно, можно легко высвободить и занять в других отраслях множество рабочих и специалистов, занятых в финансируемом государством жилищном строительстве. Решение социальных

проблем, связанных с ограниченной мобильностью рабочей силы, особенно на нежизнеспособных градообразующих предприятиях, вместе с тем помогло бы ослабить противодействие реструктурированию предприятий со стороны региональных и муниципальных властей.

Слабость судебной системы. Отсутствие независимости и слабость судебной власти затрудняют обращение в суд для устранения неравенства конкуренции. Тем не менее и в этих условиях частные компании находят способы заключения гарантированных сделок (например, оплата наличными в момент поставки) или обращаются в третейские судебные органы.

Недоверие к банкам. Недоверие к российской валюте и банкам (особенно после августовского кризиса 1998 г.) удерживает людей от размещения в банках своих сбережений, которые впоследствии могли бы использоваться этими банками для кредитования предприятий. Хотя подобная ситуация не способствует экономическому росту в России, следует отметить, что практическое отсутствие банковских кредитов в Польше не помешало этой стране добиться устойчивого роста. Это произошло благодаря прямым иностранным инвестициям и использованию нераспределенной прибыли, которая является главным источником инвестиций на Западе.

Неразвитость транспортной инфраструктуры не является серьезным препятствием для экономического роста, даже если принять во внимание российские расстояния. Ведь большинство населения, как и большая часть производственных мощностей, сосредоточено к западу от Урала, где расстояния не столь велики, как в восточной части страны, и автомобильные и железнодорожные перевозки в пределах Европейской России могут осуществляться достаточно эффективно.

Потенциал экономического роста России при условии проведения ключевых реформ

Проведенное нами исследование позволило сформулировать приоритетные направления экономических преобразо-

ваний. Мы пришли к выводу, что самыми серьезными препятствиями для экономического роста в России являются неравные условия конкуренции, как правило, проявляющиеся на отраслевом уровне. Следовательно, экономические реформы должны проводиться на уровне отдельных отраслей. Учитывая политические препятствия, с которыми могут столкнуться такие реформы, этот процесс, по-видимому, должен начаться в секторах с высоким потенциалом роста, перечисленных ниже.

Устранение неравенства условий конкуренции, особенно в отраслях с высоким потенциалом роста, позволило бы России достичь устойчивых и быстрых темпов экономического роста – до 8% в год, что обеспечило бы удвоение ВВП на душу населения в течение менее чем десяти лет. Эта оценка основана на экономических показателях Польши и наших прогнозах уровня инвестиций в российскую экономику. Такие темпы роста могут быть достигнуты благодаря существенной доле потенциально жизнеспособных неиспользуемых мощностей, многочисленной квалифицированной и недорогой рабочей силе, а также благодаря значительному притоку прямых иностранных инвестиций, которого можно ожидать при установлении равенства условий конкуренции на отраслевом уровне.

Отрасли с максимальным потенциалом роста

Исходя из опыта других стран, анализа сегодняшнего уровня развития российской экономики и источников ее сравнительных преимуществ, мы провели оценку относительного потенциала роста отраслей в России.

Проведенный анализ показывает, что, помимо нефтедобывающей промышленности, где можно резко увеличить объем экспорта, **рост объема выпуска произойдет в отраслях, производящих товары потребления** (пищевая, легкая и автомобильная промышленность) в порядке замещения импорта, доля которого сегодня высока. Увеличится спрос на новые услуги, такие, как супермаркеты. Именно в этих отраслях необходимо в первую очередь устранить неравенство условий конкуренции.

Жизнеспособность большинства производственных мощностей

В ходе отраслевого анализа было установлено, что около 75% старых (созданных до 1992 г.) российских предприятий являются жизнеспособными при условии их модернизации и внедрения современной системы управления. Предполагая равенство условий конкуренции, можно утверждать, что подобная модернизация привела бы к росту объема производства на этих предприятиях в среднем на 40% при наличии инвестиций, не превышающих в сумме 5% ВВП в год в течение пяти лет (табл. 5).

Таблица 5

Характер и объем инвестиций в модернизацию секторов российской экономики

Сектор экономики	Характер требуемых инвестиций	Объем инвестиций как доля в добавленной стоимости отрасли (за 5 лет), %
Черная металлургия	Системы контроля и управления процессами производства	6
Цементная промышленность	Модернизация «мокрой» технологии с использованием газа	12
Нефтедобывающая промышленность	Более широкое использование гидроразрыва пластов и третичных методов добычи	5
Молочная промышленность	Технология «суперпастеризации»	10
Кондитерская промышленность	Технология упаковки, увеличивающая срок хранения	10
Жилищное строительство	Гибкие производственные линии на ДСК	3
Розничная торговля	Переоборудование гастрономов в «мини-маркеты»	2

Источник: Интервью.

Положительный эффект прямых иностраннх инвестиций

Прямые иностранные инвестиции можно привлечь в больших объемах в отрасли с высокими темпами роста и в жизнеспособные предприятия при условии устранения неравенства конкуренции. Иностранные компании смогут пре-

доставить не только валюту, необходимую для закупок оборудования за рубежом, но и передовые управленческие навыки, без которых невозможна продуктивная эксплуатация этого оборудования.

В одной только нефтедобывающей промышленности в ближайшие десять лет объем иностранных инвестиций может достигнуть 80 млрд дол., что равняется приблизительно 3% российского ВВП каждый год. Иностранные нефтяные компании смогут также привнести опыт и технологии, позволяющие удвоить эффективность буровых работ на новых месторождениях.

Новгородская область является редким примером успешной экономической политики региональных органов власти. Ей удалось привлечь больше прямых иностранных инвестиций на душу населения, чем подавляющему большинству российских регионов, включая расположенный рядом Санкт-Петербург. Причина успеха – упрощение административных процедур и процедур получения земельных участков, а также предоставление налоговых льгот инвесторам. В результате такой политики начиная с 1995 г. в области наблюдается экономический рост, а более половины объема выпускаемой промышленной продукции обеспечивается сегодня высокопроизводительными компаниями с иностранными инвестициями (табл. 6).

Таблица 6

Успех рыночных реформ в Новгородской области

Регион	Динамика ВВП на душу населения в 1995–1998 гг., среднегодовые темпы роста, %	Совокупный объем прямых иностранных инвестиций в 1995–1997 гг. на душу населения, дол.	Доля продукции предприятий с прямыми иностранными инвестициями в общем объеме производства промышленной продукции в 1998 г., %
Новгородская область	3,8	49	62,4
Россия	-2,7	9*	5,4**

* Средний показатель (медиана) совокупных объемов прямых иностранных инвестиций на душу населения за 1995–1997 г. по всем областям.

** За первый квартал 1998 г.

Источники: Госкомстат РФ; опросы; бюро экономического анализа; IEWS; публикации в прессе.

Препятствия на пути экономических реформ

Движение к эффективной рыночной экономике, основанной на равных возможностях для всех конкурентов, фактически остановилось в России в 1995 г. Это произошло по трем основным причинам: из-за опасения социальной напряженности, коррупции, отсутствия экономической информации и знаний у представителей органов власти.

Как эти факторы блокируют экономический рост в России и что можно сделать для того, чтобы исправить положение?

Возможность возникновения социальной напряженности

Многие виды неравенства условий конкуренции сохраняются ради поддержания сегодняшнего уровня занятости. Когда риск социальной нестабильности на самом деле существует, его можно более эффективно предотвратить с помощью системы целевых дотаций работникам, а не существующего механизма скрытых субсидий предприятиям, создающего условия для злоупотреблений.

Принимая во внимание опыт стран, опережающих Россию по уровню экономического развития, в особенности Польши, мы проанализировали варианты развития рынка труда при условии снятия препятствий экономическому росту. По нашим оценкам, уровень занятости должен расти в сфере услуг и оставаться относительно стабильным в легкой промышленности и строительстве. Таким образом, рабочие, потерявшие свои места в результате роста производительности труда или закрытия предприятий в этих отраслях, смогут найти новую работу примерно по тому же профилю, особенно в крупных городах. Вот почему нет социальных причин для сохранения таких препятствий экономическому росту, как:

- ✓ бюрократия, сдерживающая реструктурирование потенциально жизнеспособных молокозаводов и кондитерских фабрик;

- ✓ распределение государственных заказов для поддержания уровня занятости в традиционном (панельном) домостроении;
- ✓ налоговые и другие льготы оптовым рынкам, киоскам и павильонам;
- ✓ государственная собственность на гостиницы.

В тяжелой промышленности производительность труда будет расти быстрее объемов выпуска, что приведет к значительным сокращениям рабочих мест. В этом секторе экономики действительно могут возникнуть серьезные социальные проблемы, особенно на обреченных на закрытие градообразующих предприятиях, поскольку мобильность рабочей силы ограничивается системой регистрации (прописки). В таких случаях целевые пособия, напрямую выдаваемые рабочим для переселения, были бы гораздо эффективнее, чем сегодняшняя коррумпированная и основанная на бартерных сделках система скрытых федеральных субсидий неэффективным компаниям. Замена скрытых не прямых субсидий на целевые пособия позволила бы устранить следующие виды препятствий экономическому росту:

- ✓ неравенство налоговой нагрузки и платежей за энергоносители, замедляющее модернизацию жизнеспособных предприятий;
- ✓ ограничения на экспорт нефти, вводимые с целью обеспечить поставки дешевых нефтепродуктов сельскому хозяйству и оборонному сектору, сдерживающие инвестиции в развитие нефтедобычи.

Коррупция

Как и во многих других развивающихся странах, сочетание противоречивых законов и низкой правовой культуры, государственного вмешательства в хозяйственную деятельность компаний и низкого уровня заработной платы чиновников при слабых механизмах контроля над ними создает благодатную почву для коррупции. Практически любая российская компания является нарушителем законодательства (чаще всего налогового) и, следовательно, потенциальной

жертвой преследований (как правило, на региональном или муниципальном уровне) или шантажа. По нашему мнению, коррупция вкупе с боязнью социальной нестабильности во многих случаях является главной причиной сохранения неравных условий конкуренции.

Общераспространенное мнение основано на том, что для борьбы с коррупцией требуется незапятнанный лидер, способный провести реформирование «сверху вниз». Средствами борьбы должны стать поднятие уровня заработной платы государственных служащих, законы, препятствующие появлению конфликта интересов, и мощные независимые органы контроля и действенного наказания.

Результаты наших исследований показывают: более эффективный способ сокращения масштабов коррупции в России – устранение самих возможностей для вмешательства органов власти в рыночные отношения с целью получения экономической выгоды. Это предполагает снижение уровня и упрощение системы налогообложения, ликвидацию бюрократических препон, сокращение объема государственных заказов (например, на строительство жилья) и приватизацию оставшихся в ведении государства фондов (например, земли и гостиниц).

Таким образом, коррупция является не только причиной экономических проблем в России, но и следствием незавершенности рыночных реформ.

Отсутствие экономической информации и знаний

В других странах клубок социальных, политических и финансовых проблем был распутан в ходе демократического процесса, основанного на открытых дебатах по вопросам государственной политики. Достоверная информация о реальных экономических процессах, происходящих в России, до сих пор является редкостью. Мы надеемся, что наш микроэкономический анализ составит полезную фактическую базу для таких дискуссий в России, поскольку демонстрирует:

- ✓ степень отставания производительности труда старых и новых российских предприятий от уровня США;

- ✓ отсутствие непреодолимых препятствий высоким темпам экономического роста в России;
- ✓ отрасли экономики с наивысшим потенциалом роста;
- ✓ часто недооцениваемое значение сферы услуг в стимулировании общего экономического роста (например, позитивные результаты работы супермаркетов, распространяющиеся на всю цепочку производства и продажи продуктов питания);
- ✓ ключевую роль, которую могут сыграть прямые иностранные инвестиции, особенно в стратегических отраслях, таких, как нефтедобывающая промышленность;
- ✓ наиболее значимые экономические реформы, которые должны осуществляться в приоритетном порядке в секторах с высоким потенциалом роста;
- ✓ способы согласования этих реформ с решением социальных задач;
- ✓ возможности сокращения масштаба коррупции с помощью этих экономических реформ;
- ✓ ключевую роль и ответственность региональных органов власти в области стимулирования экономического роста.

Осуществление описанных выше перемен потребует немалых политических усилий, направленных на преодоление конфликта интересов и достижение компромиссов. Западным демократиям понадобилось не одно десятилетие, чтобы заложить основы успешной экономической политики на макроэкономическом уровне и уровне отдельных отраслей. Их усилия оправдали себя – уровень экономического развития этих стран является самым высоким в мире.

Разработка рекомендаций о том, как организовать демократический процесс для преодоления этих препятствий, выходит за рамки настоящего исследования и не является сферой компетенции компании Мак-Кинзи. Тем не менее в экономической сфере мы не обнаружили структурных ограничений, которые мешали бы России достигнуть высокого уровня экономического развития.

ЕСТЬ ЛИ У ПРАВИТЕЛЬСТВА ПРОГРАММА ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА?

В. Л. ФЕДОРОВ,
заместитель главы администрации Новосибирской области
по промышленности и научно-техническому прогрессу,
заместитель руководителя Координационного совета
по промышленности,
Новосибирск

Поскольку мы все являемся заложниками экономической системы, которая создана в стране, то испытываем определенные надежды, связанные со сменой руководства, программой подъема экономики. К сожалению, кардинальных мер по выходу из создавшегося тупика программа действий правительства не предлагает.

Возьмем одно из основных ее направлений – интеграцию экономики в мировую экономическую систему. Основной нашей экономики является валовой внутренний продукт. В 1999 г. он составил 189 млрд руб. Если разделить эту сумму на численность граждан и на 12 месяцев, получится примерно по 100 долларов на человека в месяц. Это с учетом процессов обновления фондов и т. д.

Во время борьбы за бюджет 2001 г. дебаты велись о цифрах, находящихся в пределах 4–5% валового продукта. Коэффициент инфляции потребительского рынка предусмотрен на уровне 18–20%. Следовательно, в 2001 г. она уменьшит валовой продукт еще процентов на 15.

Программа предусматривает, что при интеграции в мировую экономику через десять лет у нас будет по 250 дол. валового внутреннего продукта в расчете на человека. Даже дилетанту в области экономики должно быть понятно, что с такой программой мы из кризиса не выберемся.

Что же необходимо сделать?

Прежде всего – совершенствовать налоговую политику. Сегодня налоговая система теоретически изымает во все виды бюджетных и внебюджетных фондов до 65% валового дохода предприятий. Естественно, что ни одно предприятие не в состоянии выплатить все налоги в полной мере. Зачастую доходы переводятся «в тень». Собираемость «легальных» доходов составила в 1999 г. 75%, а в 2000 г. этот показатель был близок к 80%, т.е. 20% налогов, если считать «на круг», предприятия не платят. Если учесть налоговые послабления, предусмотренные правительством, то собираемость налогов чуть превысит 90%. Но проблему неплатежей разрешить, на мой взгляд, не удастся.

Что делаем мы у себя в области? Третий год подряд 72 предприятиям промышленности, обремененным оборонным заказом, содержанием мобилизационных мощностей и социальной сферы, дано право платить до 50% налога (в его территориальном разрезе) на имущество. А предприятия стройиндустрии, которые находятся в таком же положении, полностью освобождены от него. Но даже этой льготой воспользовались из 72 предприятий всего 16 (по итогам девяти месяцев 2000 г.). Они не могут платить налог на имущество даже в размере 1,5%.

На территории области действует закон о поддержке товаропроизводителя. Если предприятие выполняет условия по отчислениям от прибыли в местный бюджет на уровне не ниже прошлогоднего, то дополнительные средства оно может использовать на развитие. По нашим расчетам, по этим правилам смогут работать не более 50 предприятий.

Один из наиболее важных показателей – сбалансированность экономики. Любому директору ясно, что если на предприятии самым «богатым» окажется транспортный цех, где претензии на зарплату и цена перевозки не соотносятся с себестоимостью, надо изменить ситуацию, пока она не стала критической. К сожалению, сегодня в России такого механизма нет. В том, что уже в течение десяти лет наша экономика от года к году проваливается, что каждый год планируется инфляция на уровне 10–15, а то и 20%, вино-

ваты государственные органы, самоустранившееся от разрешения проблем создания сбалансированной экономики.

Схематично экономический организм может быть представлен в виде взаимосвязи «сырье – переработка – дилерские услуги». В конце концов (исключая военную продукцию) эта цепочка замыкается на потребителе. Если сырьевики повышают свои претензии на долю общего «экономического пирога», то в других звеньях цепочки эти доли должны уменьшиться. Сегодня цены регулируют два крайних звена цепочки: дилеры, которые перепродают продукт, и сырьевики, которые не находятся, по сути дела, в рыночных условиях. Попытки регулировать аппетиты естественных монополий ни к чему не приводят. Да и что это за попытки? Так, созданы региональные энергетические комиссии, которые, во-первых, финансируются энергетической системой, а во-вторых, их главные цели при установлении цен на энергоносители – формирование фонда зарплаты, прибыли, амортизационных отчислений, накладных расходов. Они не вникают в вопрос о том, в какой экономике работают.

Я уверен в том, что в 2001 г. спад производства неминуем, поскольку в энергетике цены за последние девять лет увеличились в 25 тыс. раз, в машиностроении – в 5 тыс. раз, а железная дорога повысила тарифы в 10 тыс. раз. В себестоимости промышленной продукции доля энергетики увеличилась с 4 до 20% (особенно велик рост в обрабатывающей промышленности). В связи с этим регулирование процессов ценообразования в этой отрасли приобрело первостепенную важность.

Так, по решению губернатора у нас в области в энерготарифы закладывается 50 млн руб. – ресурс для регулирования и стимулирования определенных направлений в экономике. Вся область «отрабатывает» эти средства. Создана специальная комиссия по проведению тарифного эксперимента. Мы стимулируем из этих средств следующие направления: резкий прирост выпуска продукции; экспортная ориентация; сельскохозяйственное производство; энергосбережение. Эксперимент проходит третий год. В нем участвует от 30 до 35 предприятий, и эффект получен значительный.

Не менее важно регулирование железнодорожных тарифов. Почему в нашей «рыночной» экономике в масштабах одной страны действуют два тарифа? Предприятие платит рубль за перевозку собственной продукции по стране, а четыре рубля – если продукция ввозится из-за рубежа или туда вывозится. Наши сибирские экспортеры поставлены в сложнейшие условия. Кстати, в Сибири в четыре раза выше и таможенные пошлины. Пока все наши усилия как-то разрешить эти проблему ни к чему не приводят. Мы пишем записки в правительство, но получаем лишь отписки.

Это не рыночные отношения и не рыночная экономика!

Отдельные «судорожные» движения приносят экономике больше вреда, чем пользы. Так, правительство решило получить на 40% больше акцизов. Но стоило ему произвести такое увеличение, как тут же на 30% снизилось производство винно-водочных изделий. Самогонщики и производители различных «самопалов» выиграли, а в области так и не удалось выйти на прошлогодний уровень отчислений в бюджет от предприятий, производящих алкогольные напитки.

Десятилетие реформ «вымыло» за счет инфляции и разбалансирования с предприятий финансовые ресурсы, в том числе оборотные фонды. Так, на предприятиях Новосибирской области оборотные фонды составляют всего 2 коп. на рубль основных фондов! Если товарооборот – примерно 20 млрд руб., то кредиторская задолженность промышленности – около 18 млрд руб. Отсюда – отсутствие оборотных средств, арестованные счета. Это тяжелейший груз. Не решив, как от него избавиться, нельзя надеяться на какие-либо улучшения в экономике.

Одно из важнейших направлений, по которому должно работать правительство, – реструктуризация долгов. Но в программе об этом нет ни слова. Руководство области обращалось в правительство с просьбой разрешить нам продолжить практику реструктуризации долгов предприятий. Дело в том, что мы уже провели работу с двумя сотнями предприятий области, реструктурировав около 1 млрд руб. их долгов. Но 1 апреля 2000 г. срок действия этого эксперимента закончился. Из правительства пришел отрицатель-

ный ответ. Мы попытались провести реструктуризацию долгов в дорожный фонд, но прокуратура отменила ее, поскольку все сборы в дорожный фонд составляют 1 млрд руб., а долги прошлых лет – 1,5 млрд руб. Собираемость налогов в дорожный фонд – около 70%. Ясно, что предприятия эту задолженность никогда не погасят.

Природа долгов сложная. Они накоплены как по вине тех директоров, которые не вписались в рыночную систему с самого начала реформ, так и по причине состояния экономической системы.

Чтобы спасти предприятия от растаскивания, мы каждый квартал подводим итоги работы промышленности области. Все предприятия, эффективность работы которых либо нулевая, либо близка к этому, попадают в специальный реестр. Начальник управления промышленности выбирает минимум 30 убыточных предприятий, на которых убыток ниже установленной нами планки (мы зафиксировали его на уровне 100 млн руб., поскольку сегодня в области 30% предприятий из 2,5 тыс. убыточны). Каждым из этих предприятий занимается специально созданная комиссия, председателем которой является заместитель главы администрации по промышленности, а среди ее членов – представители арбитражного суда, налоговых органов, которые работают с недоимками такого рода, Гильдии арбитражных управляющих, налоговики и т. д.

Решение о судьбе предприятия, принятое коллегиально, в значительной степени спасает от разбазаривания его фонды. Я не могу привести пример, чтобы в последние два года на крупное предприятие области «наехал» кто-то из кредиторов с целью его обанкротить.

Таким образом, только цельная, сбалансированная программа вывода экономики страны из кризиса может дать эффект. Пока такой позитивной программы у правительства нет.



РЕЗУЛЬТАТЫ ЕСТЬ. НО ПОКА ВИРТУАЛЬНЫЕ

В 2000 г. в Новосибирске прошел очередной этап всероссийского конкурса «Лучший управляющий-2000», сопровождавшийся научно-практическим семинаром, в котором участвовали руководители федеральных и региональных органов по финансовому оздоровлению и банкротству, Российской гильдии профессиональных антикризисных управляющих, органов регионального управления, – словом, все те, кто определяет политику в этой сфере.

Приведем фрагменты нескольких выступлений на семинаре.

Ситуация будет развиваться нормально.

Но закон надо делать с нуля

Г. К. ТАЛЬ, руководитель Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО), Москва:

– К сожалению, процедуру банкротства многие руководители предприятий, собственники, руководители субъектов Федерации воспринимают с большой настороженностью. Само слово «банкротство» долгое время в России имело негативный смысл. Между тем этот институт позволяет оздоравливать кризисную экономику.

Оживление в экономике наблюдается сейчас невооруженным глазом. Но я не думаю, что динамика числа банкротств каким-то образом существенно изменится, их количество будет нарастать. После объединения Германии 130 тыс. банкротств в этой стране не вызывали отрицательных эмоций.

В США количество банкротств в год приближается к 1 млн, правда, большая часть из них – потребительские банкротства. Человек взял деньги в кредит, купил дом и не смог вернуть долг. Вот таковы масштабы банкротств для нормальной здоровой экономики.

© ЭКО 2001 г.

Сейчас у нас идет ежегодное удвоение числа банкротств, в ближайшие несколько лет продолжится эта же тенденция. Фигура антикризисного управляющего становится ключевой. Нехватка антикризисных управляющих, которая была два-три года назад, прекратилась. У нас достаточно управляющих для того, чтобы обеспечить процедуры банкротства.

И это дает нам возможность иначе взглянуть на систему подготовки и качество работы арбитражных управляющих. Если говорить о цифрах, то недавно я подписал 11-тысячную лицензию для антикризисного управляющего.

Ключевая линия нашей политики – повышение качества антикризисного управления. И здесь мы работаем по самым разным направлениям. Например, существенно повысили требования к обучающим организациям и программам подготовки антикризисных управляющих.

Подготовкой антикризисных управляющих занимаются уже около сотни вузов. Появилась трехуровневая программа подготовки управляющих, уровни зависят от сложности объектов, на которых им придется работать. Скоро у нас будет конкурс 4–5 человек на место. И можно будет отбирать самых подготовленных, самых квалифицированных.

Очень серьезная работа идет по контролю за деятельностью управляющих. Их работа все больше и больше становится объектом пристального внимания. Мы это делаем не для того, чтобы покарать, а для того, чтобы в самой начальной стадии выявить ошибки, подсказать, подправить, чтобы эти процедуры проходили так, как они должны проходить.

Ныне действующий закон о банкротстве, возможно, с точки зрения либерально-рыночной, неплох, но он не соответствует законам, действующим в развитых странах. По моему мнению, его надо полностью переделать. Пора нам выходить из переходного периода, пора ввести такой закон, который будет действовать в течение десятков лет.

Из этого исходят законодатели в других странах, разрабатывая системы банкротства. В течение многих десятков лет законодательство во многих странах было разработано настолько понятно и действовало настолько прозрачно, чтобы любой кредитор, затеявая процедуру банкротства, мог совершенно точно предсказать, что его ждет.

У нас же институты банкротства иногда применяются в отношении абсолютно платежеспособных предприятий и не для того, чтобы оздоровить их, а для того, чтобы захватить чужую собственность, чужие финансово-материальные ресурсы. Эти случаи я оцениваю негативно.

Сейчас общество пристально смотрит на первые результаты, полученные на предприятиях после введения внешнего управления.

Очень легко эти результаты свести к нулю всевозможными домыслами и слухами. Можно, наоборот, попытаться увидеть все лучшее. Мы все только-только учимся тому, как вести антикризисное управление. Поэтому **надо найти лучшие методики, которые потом будут использовать другие управляющие.**

Под антикризисным управлением мы понимаем не только совокупность «карательных» процедур. Последнее время все охотнее рекомендуем собственникам прибегать к антикризисным мероприятиям, не дожидаясь, пока к предприятиям будут применены процедуры банкротства. Эффект при этом не меньший, а гораздо больший.

К сожалению, полной статистики относительно результатов внешнего управления у меня нет. Но я считаю, что определенный эффект с точки зрения макроэкономики получен. У нас избирательный подход – мы выделили категорию предприятий, особо значимых для экономики, как правило, крупных. На них антикризисные управляющие должны иметь третью категорию.

В 2000 г. таких предприятий было 1714. Идет специальный контроль за их финансовым состоянием, за ходом процедур банкротства. Пока процедура банкротства на этих предприятиях проходит очень неплохо. Ликвидация производства происходит крайне редко, в основном вводится внешнее управление, восстанавливается платежеспособность или заключается мировое соглашение.

Мне часто задают вопрос, почему в перечень особо значимых попали 1714 крупных предприятий, а десятки тысяч – не попали. В Сибири, например, это Новокузнецкий алюминиевый завод. Есть определенные объективные эко-

номические характеристики, но **есть еще и позиция властей**, которые имеют свое видение – какие предприятия значимы для экономики субъекта Федерации.

Вызывает вопросы также отсутствие антикризисных управляющих третьей категории. Если вы думаете, что наша служба каким-то образом будет тормозить их появление, вы глубоко заблуждаетесь. Наоборот, я с радостью приму заявления от управляющих на получение лицензии третьей категории.

У нас сейчас 57 сотрудников ФСФО проводят процедуру банкротства на крупных предприятиях. В этих случаях ответственность берет на себя вся служба. Ведь ее имидж и деловая репутация поставлены на карту.

Гильдия будет контролировать и обучение, и процедуры банкротства

Г. Б. ЮН, президент Российской гильдии профессиональных антикризисных управляющих:

– Созданная в 1998 г. Гильдия ставит целью своей деятельности создание сильного профессионального сообщества антикризисных управляющих, работающих в рамках согласованных и принятых при общем одобрении правил. В настоящий момент Гильдия объединяет более 150 юридических лиц и 2000 физических лиц – арбитражных управляющих.

Опасность того инструмента, который у нас в руках, заключается в том, что одно неверное движение – и получится совсем не тот исход, который хотелось бы видеть. Эти движения должны быть очень выверены, очень взвешены, хорошо проработаны, спланированы. Поэтому очень ценны опыт, методология, достигнутые результаты. Их нужно распространять, нужно обмениваться опытом. Нужно, чтобы все знали, как можно быстро и эффективно из постоянно возникающих микрокризисов сделать успешное антикризисное управление.

Я надеюсь, что в самое ближайшее время профессия антикризисного управляющего станет одной из самых автори-

тетных. Для управляющих основным понятием станет профессиональная этика.

Именно поэтому мы придаем очень большое значение работе Гильдии и конкурсу «Лучший антикризисный управляющий-2000».

Во всех субъектах Федерации будут филиалы Гильдии антикризисных управляющих. Для чего? Мы должны знать каждого, кто получает лицензию антикризисного управляющего, понять, чем он дышит, чем занимается и с кем работает. Мы знаем, что некоторые управляющие финансировались различными группировками и превратили банкротство в предел собственности.

Будем определять количество управляющих, которых нужно готовить по двухуровневой программе. Для каждой программы будут вступительные тесты. **Обучающие центры не имеют права самостоятельно набирать группы слушателей без участия Гильдии.**

Что касается надзора за деятельностью управляющих, будем усиливать работу в этом направлении. Управляющие уже подвергаются периодическому контролю, выборочной, углубленной проверке. И эта работа будет усиливаться. **Все процедуры банкротства на значимых предприятиях были под нашим контролем.** По представлениям Гильдии возбуждается надзор.

Это делается не для того, чтобы налагать административные взыскания, лишать лицензии, а для того, чтобы как можно раньше предупредить ошибки, погрешности, неточное понимание законодательства о банкротстве. Для того, чтобы как можно раньше подправить ход событий на конкретном предприятии.

Почему бы нам не забирать остатки собственности на предприятиях? Если мы должны восстановить платежеспособность предприятия, то почему должны вернуть всё нерадивому собственнику? Целесообразно создавать управляющие компании, брать в управление все исполнительные листы. Их скопились десятки тысяч. Судебные приставы не справляются.

Мы рассчитываем на то, что Гильдия окажет большую помощь в подготовке научных материалов о том, как проводить процедуры банкротства. То есть **надо распространять технологии антикризисного управления**. Будет принят **кодекс арбитражных управляющих** – те правила, которые они должны учитывать в своей работе.

100 лет на обновление основных фондов

В. Л. ФЕДОРОВ, заместитель главы администрации Новосибирской области:

– Семилетнее рыночное падение привело к тому, что любое производство в области свернулось по объему в три-пять раз. 1997 г. – нижняя точка падения. Сегодня задолженность новосибирских предприятий больше объема их годового оборота, и обанкротить можно 90% предприятий. Более половины – это долги в бюджет.

Не нужно переоценивать положительную динамику производства. Качественно ситуация не изменилась. Сегодня идет не экономический подъем, а наращивание объемов, но еще быстрее растет кредиторская задолженность предприятий. И говорить о финансовом оздоровлении пока преждевременно. Основная задача антикризисных управляющих – сделать предприятие финансово устойчивым, ликвидировать долги. Внешнее управление – действенный инструмент, через который можно остановить накопление долгов.

Сегодня более 60% объемов продукции выпускается на госпредприятиях. Производить полностью им текущие платежи невозможно. Собираемость налогов – 75%. Предприятию с долгами работать невозможно, единственный выход – финансовое банкротство.

У нас эта работа идет около двух лет. При областной администрации есть комиссия по банкротству. Комиссия ежеквартально рассматривает документы предприятий, которые составили официальный баланс, определили свой уровень убытков. Первое действие – предсудебная санация, таких предприятий сейчас в области около 30. Надо помочь руководителю, что делать с долгами. Судебные приставы ходят около руководителя, но ничего решить с долгами они не могут.

Никакой внешний управляющий не переломит ситуацию, если не решить вопрос, как быть с долгами. Семь лет долги накапливали – и за полгода желаем провести финансовое оздоровление? Этот вопрос висит в воздухе, и тех документов, которые мы хотели получить от правительства, не получили. Эта процедура не прописана для предприятий. **Ноль оборотных средств**, эту проблему можно решить только с помощью банковской системы.

На машиностроительных предприятиях цикл производства – от полгода до полутора лет, оборотных средств нет. Можно взять кредит. Но его невозможно получить, пока банковскую систему не поставим на ее место в товарно-денежных отношениях.

Что делать сегодня с обновлением основных фондов, которые десятки лет эксплуатировались и устарели морально и физически или пришли в негодность, потому что их не эксплуатировали? Обновление идет – на 1% в год. **Их обновить можно при нынешних темпах через 100 лет.**

Привлечь инвестиции мы не сможем. Если платить все бюджетные и внебюджетные налоги, то 60% валового дохода из промышленности надо изымать.

Допустим, прибыль получили 1 млрд руб., задолженность увеличилась на 2 млрд. И энергетики, и транспортники, и сырьевики, и банкиры, и посредники хотят получить свое, а главную прибыль забрали те, кто ближе к ней. В легкой промышленности прибыль – 25–30 тыс. руб. на одного работающего, а в энергетике – 150 тыс. Естественно, проблемы не решить, если не будет межотраслевой сбалансированности цен.

Внешний управляющий должен прийти и вытащить предприятие из всего этого. Думаю, что **если не изменится внешняя среда вокруг предприятия, это мало кому под силу.** И примеров благополучного выхода из процедуры банкротства в области немного. Мы развалили одно из ведущих предприятий в электронной технике, объединение «Вега», сейчас это кучка из 60 малых предприятий. Но кое-где есть и успехи. Назову в качестве примера Металлургический завод имени Кузьмина.

Из речи С. В. КИРИЕНКО на открытии регионального тура всероссийского конкурса «Антикризисный управляющий-2000» в Нижнем Новгороде:

...Страна меняется, меняется управление в стране, а значит, меняется управленческая элита. И мы должны создать новые, вертикальные лифты, с помощью которых наиболее квалифицированные, профессиональные управленцы смогут быстро продвинуться к вершинам управления.

Если меняется система управления в стране, значит, должны приходить новые методы управления. И они должны приходить сначала на предприятие, а потом – и в систему государственного управления. Поэтому нужен конкурс и отбор наиболее квалифицированных антикризисных управляющих, носителей наиболее передовых технологий управления. Антикризисный управляющий – человек уникальный.

Это – герой нашего времени, в полном смысле этого слова.

В стране последние десять лет существует совершенно замечательная идеология – это идеология кризиса. Спросите любого директора предприятия, почему у него падают объемы производства, почему он не платит вовремя заработную плату, почему уменьшаются основные фонды. Он ответит: «Кризис в стране». Задайте вопрос любому нерадивому губернатору, почему он не платит детские пособия? Он скажет то же самое. Это типичная идеология кризиса. Кризис все спишет, за него можно спрятать нерадивое управление, некомпетентность, воровство.

Необходимо сделать для себя вывод: «Никакого кризиса в стране нет, есть кризис на отдельно взятых предприятиях». Значит, надо каждый раз смотреть, насколько квалифицированно управление на этих предприятиях.

Нам требуется перенос модели антикризисного управления из экономическо-производственной сферы в целый ряд других сфер. Нам нужно антикризисное управление в социальной политике, в культуре. И скажу самую страшную вещь: нам нужно внедрение антикризисного управления в государственное управление...

Диагноз – банкрот, приговор – выздоровление

От 20 до 40% всех российских предприятий находится сейчас в той или иной стадии банкротства. Таковы данные экспертов. Федеральная служба РФ по финансовому оздоровлению и банкротству (ФСФО России) приводит следующие цифры. В апреле 2000 г. в отечественных арбитражных судах находилось 16200 дел о банкротстве, из них 1200 дел было недавно принято к производству. На 1730 предприятиях для наблюдения назначены внешние управляющие, на 1600 руководство было отстранено, и внешние управляющие пытались восстановить платежеспособность. А 11700 уже были объявлены банкротами со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Каков выход из тупика банкротства? Он есть. «В Европе большинство предприятий признаются несостоятельными из-за профессиональной непригодности и корысти руководства», – убеждена Аманда Робертсон, руководитель группы экспертов проекта «ТАСИС» по оказанию технического содействия ФСФО России.

В рамках этого проекта отечественные специалисты по банкротству на основе европейского опыта выработали собственные эффективные рецепты. Впрочем, по словам начальника отдела международных и общественных связей ФСФО России Евгения Файншмидта, о слепом копировании западного опыта речи никогда не шло.

Чуть более полутора лет (проект завершится в декабре 2000 г.) 30 российских и 20 европейских экспертов занимались совершенствованием института антикризисного управления, проводили мониторинг 10 отечественных предприятий-должников и разрабатывали методику финансового оздоровления захлебнувшихся в волнах кризиса заводов и фабрик. Среди подопытных выступали санкт-петербургская обувная фабрика «Скорострел», компания «Нижегородские авиалинии», Борский авторемонтный завод, столичный завод тугоплавких металлов. Подспорьем им были 1,5 млн евро, предназначенные для стажировки сотрудников ФСФО России в аналогичных европейских организациях, разработки системы дистанционного обучения арбитражных управляющих и издания пособия для арбитражных управляющих. «Оно будет таким же простым, как инструкция к бытовой технике», – убежден Евгений Файншмидт.

Эксперты «ТАСИС» активно сотрудничали не только с ФСФО России, но и с Российской гильдией профессиональных антикризисных управляющих.

Европа. 2000. № 5.

Материал подготовила Т. Р. БОЛДЫРЕВА, спецкор «ЭКО»

Оценка финансового инновационного потенциала промышленных предприятий

Ю. М. КИСЕЛЕВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Прежде чем заняться любым, требующим заметных затрат видом инновационной деятельности, следует оценить финансово-инвестиционный потенциал предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой такая оценка проводится одновременно с оценкой финансового состояния фирм собственными специалистами, а также представителями внешних финансовых структур, участвующих в инновационно-инвестиционном процессе.

Для российских предприятий выделим следующие основные направления оценки финансово-инвестиционного потенциала.

Предварительная оценка эффективности инновационных проектов

При проведении этой работы нужно оценить:

- ✓ затраты на разработку или приобретение проекта;
- ✓ затраты на реализацию проекта (капитальные, или инвестиционные, – на приобретение оборудования, реконструкцию зданий, сооружений, наладку, запуск, освоение и т. п.);
- ✓ начальный оборотный капитал;
- ✓ текущие или эксплуатационные затраты на производство продукции по проекту до первых результатов ее реализации;

© ЭКО 2001 г.

- ✓ доходы от проекта (объем реализации продукции и устаревшей техники, оборудования, ненужных узлов и деталей, части запасов и т. п.);
- ✓ дополнительные доходы или расходы от проекта за счет ускорения или замедления оборачиваемости дебиторской задолженности и материальных запасов.

Сложность для российских предприятий вызывает оценка степени обесценения будущего капитала (ставка, дисконтирование), которая пропорциональна ставке банковского процента и уровню инфляции. Она определится методом сложных процентов. После выбора ставки производятся расчеты потоков денежных средств, эффективности проекта по затратам при разных временных периодах внедрения, выявлении допустимых отклонений от проектных данных (средних результатов, дисперсии проекта) и т. п.

Но этот выбор зависит еще и от стабильности экономической ситуации в стране. Неопределенность существенно влияет на достоверность выбираемых при расчетах параметров и искажает результаты оценки эффективности проектов. Это заставляет предприятие опираться не только на методы расчета, но и использовать различного рода экспертные оценки, в основе которых в большей мере лежат опыт и интуиция специалистов.

Оценка финансового состояния предприятия

Она производится на основе следующих показателей:

- платежеспособность;
- кредитоспособность;
- финансовая устойчивость;
- уровень рентабельности активов и собственного капитала;
- инвестиционные риски;
- внутренние и внешние источники финансового инновационного потенциала.

Оценка платежеспособности предприятия сводится в конечном счете к ответу на вопрос: как нужно изменять активы и пассивы для увеличения денежных средств? Средства предприятия по активу баланса сопоставляются с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срочности

их предстоящей оплаты. Уровень ликвидности оборотных активов предприятия – важный фактор его платежеспособности, поскольку дает возможность быстро превратить их в капитал. Кроме этого, в мировой практике в ликвидационную стоимость включают до 70% общей суммы расходов будущих периодов.

Сравнение оборотных активов с кредиторской задолженностью позволяет судить о позитивных или негативных тенденциях в динамике платежеспособности предприятия. Неблагоприятный фактор – уменьшение кредиторской задолженности при одновременном увеличении запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции).

Для определения финансово-инвестиционного потенциала предприятия целесообразно применять коэффициенты покрытия и ликвидности, которые дают обобщенную характеристику финансового состояния предприятия.

→ Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть покрыта наиболее ликвидными оборотными активами (денежными средствами и краткосрочными финансовыми вложениями). Он представляет собой отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Если его значение находится в пределах 0,15–0,25, платежеспособность предприятия может считаться удовлетворительной. Если выше, то предприятие имеет хорошие перспективы для повышения своего финансово-инвестиционного потенциала. При значениях коэффициента ниже 0,15 предприятию, прежде чем заниматься инновационной деятельностью, необходимо кардинально пересмотреть свою финансовую политику.

→ Промежуточный коэффициент покрытия позволяет сделать вывод, какую часть своей краткосрочной задолженности предприятие может погасить за счет дебиторской задолженности, денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (сколько ликвидных средств приходится на каждую денежную единицу краткосрочных обязательств). Его рассматривают как отношение суммы ликвидных средств

(не просроченная дебиторская задолженность плюс денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) к величине краткосрочных обязательств предприятия. В среднем по промышленности оправданным является значение промежуточного коэффициента покрытия в пределах 0,7–0,8.

→ Общий коэффициент покрытия показывает, во сколько раз оборотные активы предприятия превышают его долги. Он представляет собой отношение суммы быстро- и средне-реализуемых активов к краткосрочным обязательствам предприятия (сколько денежных средств и какая часть дебиторской задолженности приходится на каждую денежную единицу краткосрочных обязательств). Принято считать, что усредненный для разных предприятий общий коэффициент покрытия должен находиться в пределах 1,5–3,0.

Нормальной для предприятий является следующая ситуация: денежные средства составляют 25% от дебиторской задолженности или 6,7% стоимости всех оборотных активов; запасы – 67% всех оборотных активов, дебиторская задолженность – 27% всей стоимости оборотных активов.

Если предприятие неплатежеспособно, необходимо определить значения еще двух коэффициентов.

→ Коэффициент текущей ликвидности, т. е. отношение фактической стоимости всех оборотных активов к краткосрочной задолженности предприятия (краткосрочные кредиты банков, краткосрочные займы, кредиторская задолженность).

→ Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение разности между капиталом, резервами и внеоборотными активами к оборотным активам. Он характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости предприятия.

Если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода менее 2 и падает, а коэффициент обеспеченности собственными средствами менее 0,1, то структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным и, естественно, не способным к проведению инновационной деятельности.

Рассмотрим показатели кредитоспособности, которые влияют на общую оценку финансово-инвестиционного потенциала предприятия.

→ Величина отношения объема реализации к объему чистых текущих активов (это оборотные активы за минусом краткосрочных долгов предприятия) показывает эффективность использования оборотных активов. Постоянный рост этого показателя характеризует динамично устойчивую кредитоспособность и свидетельствует о высоком финансово-инвестиционном потенциале. Однако быстрое его увеличение может замедлить оборачиваемость дебиторской задолженности или вызвать падение продаж, что затруднит расчеты предприятия с кредиторами и отрицательно повлияет на финансово-инвестиционный потенциал.

→ Значение отношения объема реализации к величине собственных капиталов и резервов характеризует оборачиваемость собственных источников средств. Для большей уверенности в его достаточной надежности необходимо из собственного капитала и резервов исключить стоимость нематериальных активов (поскольку при вынужденной реорганизации предприятия они практически ничего не стоят) и разницу цен запасов, по которым они числятся на балансе и по которым они могут быть реализованы на момент анализа.

→ Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации продукции показывает средний период времени, затрачиваемого на получение от покупателя денежных средств за отгруженную ему продукцию. Если показатель снижается, то долги покупателей быстрее превращаются в деньги, значит, кредитоспособность и, соответственно, потенциал предприятия повышаются.

→ Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю источников собственных средств предприятия в общей сумме источников средств. Его рассчитывают как отношение «капитала и резервов» к валюте баланса (общей сумме источников средств), равной сумме краткосрочных, долгосрочных заемных средств, капитала и резервов.

Чем выше коэффициент концентрации собственного капитала, тем более финансово устойчиво и независимо от внешних кредиторов предприятие. Нижний предел доли собственного капитала предприятия оценивается не ниже 60% всех источников средств. При этом одни кредиторы охотнее инвестируют нововведения с высокой долей собственного капитала (в пределах 75–85%), так как считается, что в этом случае предприятие с большой вероятностью может погасить долг за счет собственных средств. Другие – в более низкой доле собственного капитала (ближе к 60%) усматривают высокое значение концентрации заемного капитала и, соответственно, высокий профессионализм аппарата управления финансами предприятия.

Коэффициент анализа деловой активности отражает интересы учредителей, владельцев акций, кредиторов.

Из множества других коэффициентов для оценки финансово-инвестиционного потенциала применяются:

- ✧ коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств;
- ✧ коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования;
- ✧ коэффициент маневренности собственного капитала, т. е. отношение собственных оборотных средств ко всей сумме источников собственных средств (капиталу и резервам);
- ✧ коэффициент износа, определяемый как отношение накопленной суммы износа к первоначальной балансовой стоимости основных средств.

Для выявления дополнительных финансовых возможностей предприятия можно воспользоваться оценкой рентабельности активов и собственного капитала.

→ Показатель рентабельности активов представляет собой процентное отношение размера чистой прибыли к величине средней стоимости всех активов без незавершенного строительства. Он показывает, какую свободную прибыль в расчете на рубль стоимости активов имеет предприятие.

→ Показатель рентабельности собственного капитала по чистой прибыли, уменьшенной на сумму процентов за кредит, рассчитывают как процентное отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Он характеризует эффективность использования собственного капитала.

Если после проведения расчетов полученные значения указанных показателей рентабельности равны или превышают 10%, то это свидетельствует об эффективном использовании активов и капитала предприятия, о способности его руководства вести инновационную деятельность.

→ Показатель рентабельности заемного капитала находят как процентное отношение величины чистой прибыли, уменьшенной на суммы процентов за кредит, к сумме объемов всех заемных средств, взятых под инновационную деятельность предприятия. Этот показатель прямо свидетельствует об уровне рентабельности заемных средств, используемых предприятием на инновационную деятельность.

Чем выше уровень рентабельности собственного капитала, тем у предприятия больше возможностей для привлечения заемных средств. При этом нужно учитывать, за счет каких источников уплачиваются проценты за кредиты и займы: прибыли или себестоимости. По разным источникам оптимальным для любого предприятия является следующее сочетание: за счет себестоимости – 65% и выше (до 100), за счет прибыли – 35% и ниже.

Привлечением заемных средств для инновационной деятельности можно заниматься тогда, когда банковский процент будет ниже или равен отношению величины расчетной чистой прибыли, намечаемой к получению от реализации инноваций, к объему собственного капитала предприятия.

* * *

Как показывает практика лучших отечественных предприятий, тщательно проведенная оценка финансово-инвестиционного потенциала и инновационных проектов предприятия обладает особой привлекательностью для внешних инвесторов и вызывает у них желание вкладывать деньги в его инновационную деятельность и проекты.

Представляется, что предложенный набор показателей может быть полезным для предприятий любой формы собственности и вида деятельности. Он позволит предприятию объективно оценивать свои финансовые и другие возможности, чтобы успешно заниматься инновационной деятельностью, привлечением внешних инвестиций и инвесторов и реализацией выбранных проектов.

Реформирование естественных монополий в России: *законодательные аспекты*¹

Н. И. БЕЛОУСОВА,
Е. М. ВАСИЛЬЕВА,
кандидаты экономических наук,
В. Н. ЛИВШИЦ,
доктор экономических наук,
Институт системного анализа РАН,
Москва

Начало реформированию естественных монополий в России положил Федеральный закон «О естественных монополиях» (от 17.08.95 № 147-ФЗ).

Проанализируем с позиций теории этот закон, основополагающие официальные документы по структурной реформе², а также разработанные в их развитие важнейшие документы, связанные как с определением естественной монополии, так и с регламентацией этой сферы деятельности в рамках системы государственного регулирования. Представляется, что результаты анализа могут быть сформулированы в виде ряда положений.

¹ Настоящая статья является продолжением опубликованной в «ЭКО» (1999. № 4) статьи тех же авторов «Реформирование естественных монополий в России: теоретический аспект»; работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 00-02-00166а).

² Прежде всего это: «Основные положения о структурной реформе в сферах естественных монополий» (Указ президента РФ от 28.04.97 № 426); Программа мер по структурной перестройке, приватизации и усилению контроля в сферах естественных монополий (утв. Постановление правительства РФ от 07.08.97, № 987 с изм. от 25.05.98).

Положение первое: аспект регулирования

В хозяйственной практике (как отечественной, так и зарубежной) часто приходится иметь дело с конгломератами производств, относительно которых естественная монополия является лишь элементом. Как объект регулирования естественная монополия в чистом виде трудноуловима – она функционирует в динамичной среде.

Сформулированное в Федеральном законе представление о естественной монополии как объекте регулирования крайне упрощено, причем до такой степени, что перестает быть корректным. Данное в этом законе определение естественной монополии допускает неоднозначную трактовку, не вполне соответствует современным теоретическим представлениям об объекте и нуждается в уточнении.

Согласно ст. 3 закона «естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров».

Это определение, хотя и не бесспорное с позиций современной теории естественной монополии, отражало сложившиеся в нашей стране ко времени выхода закона представления о монополизме – как естественном, так и «неестественном». В качестве важнейшей характеристики для отнесения рынка к естественно-монопольному названо существенное понижение по мере роста выпуска средних издержек производства. Но этого недостаточно для идентификации естественной монополии.

Даже если допустить, что производится только один вид продукта и используется традиционное понятие средних

издержек, то остается неясным, имеется ли в виду под «существенным» снижением только величина темпа падения средних издержек, или также масштабы области (с учетом величины спроса на производимую продукцию), в которой сохраняется указанный характер зависимости средних издержек от объемов выпуска. Снижение (и весьма существенное) долгосрочных средних издержек, обусловленное наличием в них условно-постоянных расходов, имеет место практически при любом производстве, но до некоторых, определяемых спецификой отрасли, объемов наращивания выпуска.

Так, масштабы области, в которой имеется снижение средних издержек, весьма значительны для многих инфраструктурных отраслей. И напротив, для большинства неинфраструктурных отраслей уже при относительно малых объемах выпуска средние издержки начинают расти.

Корректный анализ изменения величины экономии, обусловленной расширением масштабов производства, который основывается на соизмерении средних и предельных издержек, показывает, что размер такой экономии может расти, но средние издержки не обязательно падают при определенных объемах выпуска. Более того, в теории показано, что даже рост величины экономии (когда темп прироста объема выпуска опережает темп прироста затрат на его производство, или когда эластичность затрат по выпуску не превосходит единицы) не является ни необходимым, ни достаточным условием идентификации естественной монополии.

Это утверждение распространяется на общий случай, когда может производиться не один продукт, а несколько. Заметим, что на Западе от использования характеристик экономии от масштаба в качестве основного критерия при решении задач идентификации стали отказываться уже в конце 70-х – начале 80-х гг., когда были получены первые фундаментальные результаты по современной теории естественной монополии и проведены соответствующие им прикладные микроэкономические исследования с использованием отраслевых многопродуктовых функций издержек, тестированием их на субаддитивность.

Положение второе: границы

Установлению границ естественно-монопольных отраслевых структур, их идентификации, обоснованию включения субъектов хозяйствования в Реестр естественных монополистов уделяется недостаточное внимание. Эти вопросы решаются либо формально, бюрократически, либо вовсе отодвинуты на второй план, что усугубляет неэффективность проводимых мероприятий по реформированию.

Вопрос о включении в Реестр естественных монополистов решается следующим образом. Включению в него подлежат хозяйствующие субъекты, осуществляющие законодательно определенные виды деятельности, имеющие соответствующие лицензии и относительно которых принято решение о государственном регулировании и контроле, применении специальных методов регулирования. При этом, согласно закону, включение в отраслевые реестры субъектов естественных монополий осуществляется соответствующими органами государственного регулирования на основе анкет и заявлений, как правило, по совершенно формальным процедурам, а не по итогам расчетов характеристик деятельности каждого потенциального естественного монополиста.

В соответствии со ст. 4 закона и разработанными в его развитие положениями о реестрах государственному регулированию подлежит деятельность субъектов естественных монополий в следующих сферах: транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам; транспортировка газа по трубопроводам; железнодорожные перевозки; услуги по передаче электрической и тепловой энергии, общедоступной электрической и почтовой связи; услуги транспортных терминалов, портов и аэропортов.

Выделение указанных сфер деятельности субъектов, на наш взгляд, проводилось без должного исследования структуры отрасли, поиска естественно-монопольного ядра, проверки условий естественной монополии по конструктивным критериям (прежде всего, тестирования отраслевых многопродуктовых функций издержек на субаддитивность).

При существующем подходе ответ на вопрос, что относится к естественной монополии, предрешен результатами «априорной» идентификации, связанной с первоочередным определением сфер деятельности, которые подлежат государственному регулированию и контролю. Соответственно, решение вопросов государственного управления, таких как применение специальных методов регулирования и контроля, включение в реестры, определение особенностей несостоятельности (банкротства) субъектов естественных монополий, по существу, предопределено результатами такой идентификации.

Заметим, что при формировании реестра предприятий-монополистов вопрос о включении в реестр решается «апостериорно», на основе результатов расчетов (хотя и упрощенных): для каждого конкретного предприятия определяется, превосходит ли его доля на соответствующем товарном рынке 35%-й барьер.

Весьма полезно для идентификации естественной монополии введение в хозяйственную практику предусмотренных структурной реформой положений по обеспечению прозрачности производственных затрат структурных подразделений отраслевых конгломератов, сферы деятельности которых охватываются законом о естественных монополиях (РАО «ЕЭС России», Газпром, МПС), а также разработка специальных форм федерального статистического наблюдения (в частности, на железнодорожном транспорте – переход к раздельному финансовому учету затрат на грузовые и пассажирские перевозки, а также – на содержание и эксплуатацию инфраструктуры).

Положение третье: структурное регулирование

Определению мер горизонтального и вертикального структурного регулирования в рамках реформирования естественных монополий уделяется значительное внимание, но, как правило, без достаточного обоснования.

Существует разрыв между рекомендациями по структурному и ценовому регулированию – эти вопросы рассматриваются изолированно. Наблюдается явное

несоответствие между масштабностью намечаемых преобразований и отсутствием анализа рекомендуемых мер с позиций возможностей существующей технической базы отрасли и ее модернизации, инновационной и инвестиционной политики.

В соответствии с документами по структурной реформе перечень мероприятий по горизонтальному и вертикальному расщеплению (как правило, эшелонированных во времени) весьма обширен и содержит значительное число позиций.

Так, на железнодорожном транспорте речь идет о выделении ремонтных и обслуживающих предприятий и подразделений, непосредственно не связанных с организацией движения железнодорожного транспорта и обеспечением безопасности, аварийно-восстановительных работ. Подлежат выводу из структуры федерального железнодорожного транспорта и приватизации вагоно- и локомотиворемонтные заводы, шпалопропиточные и щебеночные предприятия, проектно-технологические бюро по вагонам, локомотивам и т. п. Предусматривается передача в государственную и муниципальную собственность объектов социальной сферы, создание в составе железных дорог специализированных компаний, дирекций по обслуживанию пассажиров в дальнем и пригородном сообщениях (в качестве государственных унитарных предприятий).

В электроэнергетике речь идет о создании независимой организации для выполнения операторских функций на оптовом рынке, формировании ряда независимых от РАО «ЕЭС России» генерирующих компаний на базе тепловых электростанций этого акционерного общества и т. п.

В газовой промышленности имеется в виду обособление внутри РАО «Газпром» структурных подразделений по транспортировке газа от организаций по добыче газа.

Однако, предлагая масштабные структурные преобразования, федеральные органы исполнительной власти по регулированию естественных монополий не используют такие инструменты анализа, как оценки технологических детерминант, эффективности структуры отрасли с точки зрения минимизации затрат, жизнеспособности выделяемого ес-

тественно-монопольного ядра в моделируемых рыночных средах, устойчивости или неустойчивости естественно-монопольной структуры и т. п.

Положение четвертое: конкурентная среда

Далеко не в полной мере предусматриваются возможности использования в процессе реформирования совместимых с естественной монополией конкурентных сред, других связанных с ними эффективных механизмов, направленных на оптимизацию экономического поведения в системе государственного регулирования.

В самом законе понятия естественной монополии (естественно-монопольного ядра) и конкуренции, по сути, противопоставляются (так, в ст. 3 указано, что «естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции...»).

В документах по структурной реформе допускается создание конкурентных сред путем отделения (в рамках отраслевых естественно-монопольных отраслевых структур) монопольных видов деятельности от потенциально конкурентных, дерегулирования видов деятельности, непосредственно не относящихся к сферам естественных монополий, и формирование рынков этих видов деятельности на основе конкуренции.

Так, в электроэнергетике речь идет о дальнейшем развитии федерального (общероссийского) оптового рынка электрической энергии (мощности) – ФОРЭМ, об организации конкуренции производителей электроэнергии (по топливной составляющей затрат), разработке и использовании коммерческих лицензий для всех субъектов оптового рынка (генерирующих компаний, оператора оптового рынка, сетевой компании, энергоснабжающих и распределительных компаний).

Применительно к газотранспортной системе РАО «Газпром» регламентируются условия и порядок недискриминационного доступа независимых организаций к сетям транспортировки газа.

На железнодорожном транспорте для развития конкуренции предусматривается создание условий, обеспечивающих равный доступ к инфраструктуре и ремонтной базе различных владельцев подвижного состава, имеющих лицензии.

В отрасли «связь» также предполагается обеспечение условий для эффективной конкуренции и недискриминационного доступа к сети электросвязи общего пользования физическим и юридическим лицам, имеющим соответствующие лицензии.

Указанные шаги по созданию конкурентных сред, безусловно, укладываются в схему оптимизации стратегии реформирования. Согласно теории спектр возможных мероприятий по созданию конкурентных сред, направленных на повышение эффективности деятельности естественных монополий, включает в себя развитие не только традиционных типов конкуренции в потенциально конкурентных секторах (отделение которых от монопольных и предусмотрено документами по реформированию отечественных естественных монополий), но и введение специальных типов конкуренции, совместимых с естественной монополией. Соответствующие механизмы и процедуры, как правило, не приводятся.

В рамках традиционных представлений о типологии рыночных структур под конкуренцией, как правило, понимается конкуренция производителей внутри данного отраслевого рынка. Действительно, конкуренция в указанном смысле несовместима с естественной монополией. Но уже с 60-х годов XX века в теории и практике государственного регулирования естественных монополий начали использовать альтернативное понятие конкуренции – за право доступа на естественно-монопольный рынок. Более того, с конца 70-х годов стали формироваться представления о конкурентоспособных рынках и естественной монополии как о потенциально конкурентной структуре, эффективность деятельности которой в рамках этих рынков (в том числе и с точки зрения общественных интересов) обеспечивается одной лишь возможностью входа фирм-новичков.

Эти представления расширяют традиционную типологию рыночных структур, причем таким образом, что понятия конкуренции и монополии (в том числе и естественной) перестают быть диаметрально противоположными.

Важным условием введения конкурентных сред в сфере естественной монополии, обеспечения их работоспособности посредством определенной регламентации деятельности субъектов хозяйствования, контроля за количественными и качественными характеристиками, может стать развитие системы лицензирования. Согласно ФЗ РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности (от 25.09.98 № 158-ФЗ, с изменениями от 26.11.98), лицензированию подлежит определенный набор видов деятельности, имеющих непосредственное отношение к естественно-монопольным отраслевым конгломератам. Например, эксплуатация магистральных газопроводов, нефтепроводов и продуктопроводов, деятельность по поставке (продаже) электрической и тепловой энергии, погрузочно-разгрузочная деятельность негосударственных организаций и индивидуальных предпринимателей на федеральном железнодорожном транспорте.

С одной стороны, наличие лицензии является одним из необходимых условий для включения в реестры естественных монополистов. Вместе с тем, с другой стороны, наличие лицензии может позволить осуществлять деятельность в сфере естественной монополии и на конкурентной основе.

В более широком смысле лицензирование вписывается в развитие системы контрактных отношений, которая может стать важным инструментом оптимизации стратегии реформирования. В документах по структурной реформе имеются положения, например, о переходе на контрактные взаимоотношения железнодорожного транспорта с органами исполнительной власти (как федеральными, так и субъектов РФ), однако параметры контрактных схем не приводятся.

Другим примером прообраза контрактных схем в сфере естественной монополии могут служить рекомендации относительно заключения соглашений между производителем и потребителями о взаимном сдерживании роста цен и

тарифов [см. Постановление правительства РФ «О государственном регулировании цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий», от 13.10.95 № 997]. Договорные (контрактные) отношения являются неотъемлемым элементом рынка, юридически они регламентируются Гражданским кодексом РФ. Однако рекомендации с позиций эффективного государственного регулирования относительно видов и структуры контрактов, допустимых границ значений параметров контрактных схем и т. п. отсутствуют.

Для оптимизации стратегии целесообразно ориентироваться на стимулирующие контрактные схемы. При этом мощность стимулов, заложенных в контрактную схему, в значительной мере определяется параметрами распределения экономической ответственности за производственные издержки между отраслью (субъектом хозяйствования, осуществляющим производство по тому или иному виду деятельности) и регулятором.

Согласно теории при выполнении определенных, подлежащих специальной проверке условий вполне допустимо введение на определенных сегментах естественно-монопольного отраслевого рынка специальных видов конкуренции. При этом требуется особо тщательное законодательное обеспечение и анализ последствий реализации реформ.

В условиях неразвитости рыночных институтов, экономического кризиса, коррумпированности чиновников и отсутствия контроля общественности реализация эффективных схем совместимых с естественной монополией конкурентных отношений (даже на некоторых сегментах отраслевых рынков) представляется проблематичной. Некоторые механизмы реализации, например, по внедрению конкуренции за эксклюзивное право работы на естественно-монопольном рынке, совершенно недопустимы: проведение закрытых тендеров вместо принятой во всем мире практики открытых торгов.

Положение пятое: ценовое регулирование

Несмотря на то, что ценовым методам государственного регулирования в сферах естественных монополий придается, пожалуй, ключевое значение и определены

многие «болевые точки» проблем ценообразования, а также некоторые эффективные пути решения этих проблем, спектр предлагаемых средств не является полным, меры ценового регулирования зачастую не отвечают требованиям оптимизации. Как следствие, в практике регулирования отсутствуют «точки отсчета» для ориентации на обеспечение оптимального уровня и структуры цен (тарифов).

В процессе рыночных преобразований в России использовались различные механизмы государственного регулирования уровней цен и тарифов в сфере естественной монополии.

В начале 90-х годов уровень цен и тарифов в значительной мере определялся механизмом регламентации предельного значения рентабельности и, соответственно, изъятием в бюджет полученных от его превышения сумм. Этот подход, особенно в условиях нестационарной экономики, не может стимулировать снижение издержек производства.

В ФЗ РФ «О естественных монополиях», как и в предшествующем ему Федеральном законе «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» от 14.04.95 № 41-ФЗ, с изменениями от 11.02.99) дается лишь общая установка о том, что ценовые методы государственного регулирования естественных монополий ориентированы преимущественно на определение уровней цен (тарифов) или их предельных значений.

В последующих документах в качестве одного из направлений ценового регулирования предусматривается использование двухставочных тарифов на услуги отраслей сферы естественной монополии, прежде всего, электроэнергетики. Отметим, что применение двух- и многоставочных (нелинейных) тарифов действительно способно оптимизировать стратегию, но при условии, если удастся хорошо учесть как многопродуктовость отраслевого выпуска, так и соответствующую дифференциацию спроса и изменения его эластичности.

В рамках структурной реформы важное место отводится исключению перекрестного субсидирования.

Например, в газовой промышленности предусматривается прекращение практики перекрестного субсидирования разных групп потребителей газа с тем, чтобы довести оптовую цену на газ, предназначенный для реализации населению, до уровня оптовой цены на газ, отпускаемый организациями РАО «Газпром» газораспределительным организациям для промышленных нужд.

На железнодорожном транспорте акцент сделан на поэтапном сокращении перекрестного субсидирования пассажирских перевозок (в дальнем и пригородном сообщениях) за счет грузовых на основе изменений уровней тарифов на перевозки грузов и дотирования пассажирских перевозок из средств соответствующих бюджетов.

С позиций современной теории наличие перекрестного субсидирования по группам производимых услуг указывает на неустойчивость естественно-монопольной структуры отрасли в целом. Следовательно, шаги по сокращению перекрестного субсидирования также можно рассматривать как элементы оптимизации системы тарифов и в целом стратегии реформирования в отраслях естественной монополии.

С 1996 г. методы корректировки цен и тарифов стали базироваться на том принципе, что рост цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий не должен превышать прогнозируемого Минэкономики РФ уровня индексов (дефляторов) цен производителей промышленной продукции на соответствующий период.

Однако подобные «простые» методы не способны в правильном направлении корректировать структуру цен (тарифов), если изначально она не ориентирована на оптимизацию.

В ряде правительственных документов формулируются принципы ценообразования на продукцию и услуги субъектов естественных монополий.

Так, в области связи (Постановление правительства РФ «О регулировании тарифов на услуги связи и об утверждении основных положений государственного регулирования тарифов на услуги общедоступной электрической связи на федеральном и региональном уровнях» от 07.03.97 № 265, с изм. от 28.12.98) принципы и механизмы государственного регулирования тарифов

ориентируют на: установление дифференцированного уровня рентабельности по отдельным видам регулируемых услуг (в зависимости от их социальной значимости, потребительской ценности и необходимости развития данного рынка услуг); определение минимального (позволяющего полностью возмещать с учетом НДС затраты на предоставление услуг, кроме услуг сельской телефонной связи) и максимального (не превышающего 3-кратной величины себестоимости) уровня тарифов на услуги связи; совершенствование структуры тарифов по подотраслям электрической связи и группам потребителей (населению и организациям) на основе повышения действующих убыточных тарифов, снижения уровня перекрестного субсидирования; формирование тарифов по методу предельного ценообразования при условии сведения до минимума перекрестного субсидирования (с сохранением его только в отношении услуг сельской телефонной связи для населения); ограничение в индексации тарифов для высокорентабельных регулируемых услуг связи.

Сформулированные в правительственных документах принципы ценообразования в сфере естественной монополии (Постановление правительства РФ «Об обеспечении соблюдения экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий» от 13.10.99 № 1158) ориентируют на установление цен в зависимости от обоснованности затрат на их производство с учетом издержек производства (реализации) продукции и услуг, налогов и других платежей; стоимости основных производственных средств, необходимых для воспроизводства инвестиций и амортизационных отчислений; удаленности различных групп потребителей, соответствия качества производимой продукции потребительскому спросу; государственных дотаций и других мер государственной поддержки. Предполагается переход к раздельному учету затрат по видам деятельности субъектов естественных монополий.

При этом за рамками документов по структурной реформе остаются возможности выбора методов формирования цен, тарифов, хотя спектр таких методов достаточно широк. Если не принимать во внимание основанные на современной теории естественной монополии схемы эффективного ценообразования, легко можно упустить ряд важных моментов. Например, такой нюанс, как рассмотрение цен и

на конечную продукцию (тарифов на услуги), и на промежуточную продукцию (цен доступа) в единой системе естественно-монопольного ценообразования.

Можно считать, что наиболее важными с позиций оптимизации стратегии (и в то же время наименее проработанными в концептуальных документах по реформированию российских естественных монополий) являются следующие положения.

□ Цены, их набор и значения, а также виды совместимых с естественной монополией конкурентных сред, форма и структура контрактов, регламентирующих отношения в рассматриваемой сфере хозяйствования и управления, существенным образом зависят от представления отрасли как сложной иерархически организованной производственно-технологической структуры, содержащей и горизонтально, и вертикально интегрированные подразделения.

С позиций разработки моделей эффективных схем государственного регулирования наиболее плодотворным является выделение вертикальных цепочек технологически связанных элементов, исследование процессов производства как конечных, так и промежуточных продуктов рассматриваемого отраслевого рынка, анализ схем взаимосвязей «ресурс – выпуск», в которых промежуточные продукты (услуги) могут выступать и в том, и в другом качестве; возникающая при этом проблема «подключения» других фирм – доступа к производству на тех или иных стадиях – порождает специфическую управленческую задачу формирования эффективных цен доступа и их отражения в контрактах.

□ Включение в рамках тех или иных форм контрактных отношений цен доступа как одного из важнейших параметров оптимизации стратегии реформирования естественной монополии в большинстве случаев также связано с сетевым характером производства продукции и услуг, с доступом к исключительному во многих отношениях ресурсу – сети той или иной природы.

□ Модели и конкретные значения цен доступа прежде всего зависят от особенностей отечественных естественных

монополий, функционирующих в условиях переходной экономики, специфики активов для сетей различной природы (транспортных, энергетических, телекоммуникационных и т. п.), различий в степени ресурсоемкости, инерционности процессов функционирования и развития, в скорости диффузии инноваций.

□ Допустимые границы изменения уровней цен на продукцию и услуги естественных монополий, используемые модели и механизмы контрактации следует ориентировать на учет общественного характера потребления конечных и промежуточных продуктов, относительно низкой ценовой эластичности спроса, экстерналий, соотношений рыночных и теневых цен.

□ Цены и контракты должны находиться в соответствии с тем или иным типом рыночной среды, в которой функционирует рассматриваемая отраслевая структура; имеется в виду расширение традиционных рамок регулирования, когда на определенных сегментах отраслевого многопродуктового рынка производимых продуктов (как конечных, так и промежуточных), допускается создание совместимых с естественной монополией конкурентных сред, развитие форм контрактации, включая как договорные отношения между предприятиями-участниками рынка, так и между регулятором (государством) и предприятиями.

Плох закон, но закон...

В целом анализ законодательных и исполнительных документов по структурной реформе в сфере естественных монополий позволяет констатировать, что *потенциал, накопленный в мире по идентификации естественной монополии и по оптимизации стратегии ее реформирования, в нашей стране при проведении реформ используется явно недостаточно*. Обоснование управленческих решений на основе теории естественной монополии могло бы обеспечить конструктивное решение широкого круга проблем, связанных с реформированием:

- анализ существующей структуры отрасли, определение ее технологических детерминант, выявление того, насколько естественно-монопольная структура отрасли эффективна с точки зрения минимизации затрат; обоснование мер структурного регулирования отрасли с целью выделения естественно-монопольного ядра;
- анализ поведения фирмы-монополиста, проверка жизнеспособности выделенного естественно-монопольного ядра в моделируемых рыночных средах; диагностика устойчивости (неустойчивости) естественно-монопольной структуры и выбор соответствующих методов регулирования;
- анализ допустимых (с позиций сочетания общественных и корпоративных интересов) вариантов стратегий реформирования естественной монополии с той или иной степенью вмешательства государства; определение элементов оптимальной стратегии регулирования применительно к тому или иному сегменту монопольного рынка (с учетом многопродуктового представления отрасли);
- конкретизация типов рыночных сред, совместимых с выделенным естественно-монопольным ядром; определение условий введения для определенных сегментов рынка специальных типов конкуренции, формирование оптимальных стратегий с элементами саморегулирования;
- определение нормативных ценовых альтернатив, ориентированных на получение социально желаемых результатов деятельности естественной монополии; построение стратегий, обеспечивающих достижение цен на уровне не ниже точки безубыточности или – предельных издержек;
- формирование стимулирующих схем регулирования естественной монополии той или иной степени жесткости и масштаба государственного вмешательства, учитывающих поведение отрасли в ответ на меры управляющего воздействия со стороны государства.

Отметим, что реформирование российской экономики и ее законодательной базы может поставить ряд новых, не рассмотренных в данной статье проблем и потребовать модификации сформулированных положений в русле новой программы реформ.

В конце 2000 г. в городе Бердске Новосибирской области на базе объединения «Сиббиофарм» состоялась встреча членов Международного клуба директоров. Основная тема – роль директора предприятия и ее изменение в условиях современной России. По сути дела, участники обсуждения анализировали тот путь, который прошли директора товаропроизводящих предприятий в переходной экономике.

Первый материал по итогам этой встречи вы можете прочесть в «ЭКО» за 2000 г. Сегодня мы завершаем публикацию.

ЧЕМ ЖИВА РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Л. А. ЩЕРБАКОВА

Вечные песни о главном

В пылу бурных революционных событий предыдущего десятилетия, когда на арену общественной жизни ветер перемен принес людей, «как бы» родившихся между страницами трудов о либеральной экономике, просто слово «директор» в средствах массовой информации почти не употреблялось. Если директор – то «красный» (или даже – коричневый). Уже одно это делало их фигурами крайне непопулярными. Но своей значимости они не потеряли: все эти годы шла битва за собственность, в которой одну из ведущих ролей уже по своему положению играли директора предприятий.

Н. И. Рыжков, сам долгие годы бывший хозяйственным руководителем – директором Уралмаша, крупнейшего в стране объединения тяжелого машиностроения, председа-

© ЭКО 2001 г.

телем Совета Министров СССР, ныне – депутат Государственной Думы Российской Федерации, председатель правления Координационного совета содействия отечественным товаропроизводителям, утверждает:

«От профессионализма, способности директоров сохранить и организовать производство, особенно в тяжелые времена последнего десятилетия, зависело и зависит сохранение экономического и кадрового потенциала России, реорганизация производства в интересах страны».

Правда, пока оценки, аналогичные этим, не звучат из уст лидеров государства. Но лидеры региональные это мнение разделяют. Об этом говорили на встрече в клубе глава администрации Новосибирской области В. А. Толоконский, мэр Новосибирска В. Я. Городецкий. А вот мнение **А. Г. Террепы, главы администрации небольшого города Бердска Новосибирской области:**

«Мы прекрасно понимаем, что все то прогрессивное, что делается на территориях, – плод усилий трудовых коллективов, руководителей, которые их возглавляют. И сегодня уровень жизни населения в нашем городе, пусть пока недостаточно высокий, зависит от состояния дел на крупных предприятиях, хотя свою лепту вносит также малый и средний бизнес.

Роль директоров предприятий и в перестроечное, и в доперестроечное время, несомненно, чрезвычайно важна. Свои программы и действия определяем, исходя из результатов работы предприятий, находящихся на территории, опираясь на их потенциал. Для Бердска тот же Б. В. Прилепский, директор ПО «Сиббиофарм», гораздо больше, чем просто директор. Это уже своего рода талисман. Работает Прилепский, находится на плаву его завод – значит, и в городе дела не так плохи».

Таких «талисманов», к счастью, в России много. Для Республики Саха (Якутия), например, это крупнейшая компания «Алмазы России – Саха» («Алроса»), которая занимается добычей и переработкой алмазного сырья. По объемам реализации компания стоит на почетном двенадцатом месте в России (после таких гигантов, как РАО ЕЭС, Газпром и т. д.), а по прибыльности – на шестом. Объем

реализации составляет более 1,5 млрд дол., прибыль – около 670 млн дол. Компания зарегистрирована не в Москве, а в городе Мирном Республики Саха (Якутия) и является ставным хребтом ее экономики – 70% бюджета покрывается за счет налогов фирмы «Алроса».

Для предприятия эта ситуация непростая. Когда от работы компании зависит положение дел на трех с лишним тысячах квадратных километров территории, где проживает миллион человек, то внимание к ней чрезвычайно высокое. Якутский парламент несколько раз в год проводит слушания с привлечением руководителей компании, причем в обеих палатах раздельно. В верхней палате 35 депутатов, а в нижней – 25. Каждый из них старается найти какие-то прегрешения, недостатки в работе «Алросы», поскольку это может повысить их политический капитал. Даже несомненные успехи алмазодобытчиков пытаются представить в сомнительном свете. Так, возникает, например, вопрос: почему компания работает в Анголе? Но совместное предприятие там было организовано еще в советское время, когда объединение «Якуталмаз» (так тогда называлось алмазодобывающее предприятие Якутии) победило в тендере компанию «Де Бирс» и получило концессию на разработку одного из месторождений в Африке...

В общем, львиная доля времени руководителей компании уходит на то, чтобы быть готовым к очередным парламентским слушаниям.

Интерес очень трудно живой Якутии к своей алмазной компании вполне понятен. Да и налоги – лишь один из ручейков финансовых и материальных вливаний «Алросы» в благосостояние республики.

А. И. Матвеев, заместитель генерального директора компании «Алроса», г. Мирный:

«Люди воспринимают нашу компанию как “бриллиантовую” в прямом смысле этого слова. Поэтому, когда утром просматриваешь почту, много просьб о помощи, всевозможных ходатайств. А поскольку до 80% российских денег “крутятся” в Москве, то и меценатствовать там гораздо легче, чем в Якутии. Даже обычная помощь людям стано-

вится проблемой, которую мы все-таки ухитряемся разрешать. Компания «Алроса» перечислила в фонд помощи подводной лодке «Курск» более миллиарда рублей... Ежеквартально поддерживает военнослужащих из Якутии в Чечне, помогает морским пехотинцам, шефствует над подводной лодкой на Черном море, которую называли «Алмаз»».

«Алроса» – не единственный пример того, что наши предприятия не утратили навыков работы для блага регионов.

Это лишь два примера. Нашей Армии и силовым структурам было бы сложно работать без такой помощи, стабилизирующей обстановку в стране, несколько сглаживающей социальную напряженность. Наконец, это позволяет решать задачи, возложенные на них. Государственные задачи. А чем помогает предприятию государство?

А. И. Матвеев: «Государство для того и существует, чтобы создавать возможности для функционирования своих институтов, в том числе народного хозяйства, товаропроизводящих фирм. Если не будет политики государства в области энергетики, транспортных тарифов, что нас так волнует, не будет и могучего государства Российского, раскинувшегося на 11 тыс. километров от Тихого до Атлантического океана.

Общество, и интеллигенция в том числе, должны это понимать. Пока такого понимания нет. Вот мы постоянно говорили, что интеллигенция – цвет нации. Но она привела «самую читающую нацию» туда, где мы сейчас находимся, а теперь с берегов Потомака наблюдает, как мы тут барахтаемся. И в первую очередь, барахтается «белоголовый» уже директорский корпус».

Конца этому пока не видно. В крайнем случае, промышленный рост, о котором так много говорилось осенью 2000 г., в октябре того же года прекратился.

Н. И. Рыжков: «Зима 2000–2001 гг. показала, что мы исчерпали потенциал технологической безопасности промышленности. Постоянно в стране что-то лопается или взрывается. В 2005 г., по расчетам РАО ЕЭС, около трети энергетических мощностей будет выведено из строя, поскольку они выработали ресурс. Если так пойдет и дальше, то при работе останется только министр МЧС...

Техногенные катастрофы настигли страну, это понятно: износ основных фондов достиг 70%. А я помню, что уже

когда этот показатель был равен 43%, мы воспринимали это как приближение катастрофы...»

Командная игра на промышленном поле

Первый этап перестройки, когда было заметно некоторое замешательство в среде хозяйственных руководителей, прошел. Сегодня усилились объединительные процессы. Действует большое количество ассоциаций, союзов и федераций, потому что без координации действий трудно добиться чего-либо.

Один из участников встречи рассказал присутствующим о том, как в Координационном совете содействия отечественным товаропроизводителям проходило обсуждение экономической программы. Основные тезисы доложил вице-премьер Г. О. Греф. Программу остро критиковали присутствующие (а в президиум совета входят 12 депутатов Государственной Думы).

Н. И. Рыжков: «Господин Греф пытался нас убедить в эффективности своей программы. Но мы категорически против той системы мер, которую он предлагает провести в экономике. Это продолжение политики Е. Т. Гайдара. Ее реализация окончательно добьет все наши предприятия.

В ней не закладывается фундамент для будущего развития. Так, бюджет развития, на введении которого три года назад настояла Государственная Дума, сведен к нулю. Не финансируется поддержка реального сектора экономики».

Отвечая на вопросы о приоритетах развития промышленности, Г. О. Греф заявил, что правительство не собес, и поддерживать какие-то определенные направления промышленности не собирается, даже в части предоставления гарантий для развития. Его крылатая фраза: «Все, что должно умереть, пусть умрет».

Умирать никто не хочет, поэтому обреченные на вымирание консолидируют свои усилия в масштабах отраслей, регионов.

В. Я. Кулешов, генеральный директор ОАО «Сибсельмаш», президент Ассоциации руководителей предприятий оборонных отраслей, Новосибирск:

«Производственное объединение “Сибсельмаш” было крупнейшим предприятием отрасли. В 1991 г. доля оборонного заказа составляла 65%, численность работников – 17 тыс. человек. В 1992 г. оборонный заказ вообще исчез в одночасье...

Поскольку львиная доля промышленности Новосибирска (до 80%) работала на оборону, то проблемы у всех были одинаковы. К 1995 г. у нас с Б. С. Галушаком, замечательным руководителем, генеральным директором Приборостроительного объединения имени Ленина, к сожалению, ушедшим из жизни, возникла идея объединиться в ассоциацию. Наряду с оборонными предприятиями в нее вошли и гражданские.

Когда мы начали формировать план работы, определять, какие вопросы поднимать, на каком уровне, выяснилось, что нам легче решать свои вопросы в Москве, чем с местной властью: у главы администрации даже не было заместителя по промышленности».

Так, Ассоциации оборонных предприятий (Новосибирск) помимо содержания мобилизационных мощностей, расчетов за оборонные заказы приходится заниматься и тем, что напрямую не является ее задачей, но чем предприятия занимались и при советской власти. Например, Командующий штабом Сибирского округа внутренних войск генерал-лейтенант Н. В. Новак был приглашен на заседание ассоциации, где рассказал директорам, как сибиряки служат в Чечне. На этом же заседании было принято решение помочь им. В 1999 г. объем этой помощи составил более 500 тыс. руб., включая материально-технические ресурсы. В 2000 г. предприятия участвовали в установлении памятника погибшим воинам нашего округа. Сейчас округ проводит работы по обустройству места постоянной дислокации в Чечне, в них участвуют и новосибирские предприятия.

Еще одно известное объединение директоров – Межрегиональную ассоциацию руководителей предприятий (МАРП)¹ – кто-то из журналистов уже окрестил мафией. Директора, объединенные в МАРП, входят в управленческие структуры обла-

¹ Об истории создания и принципах работы МАРП см.: ЭКО. 1998. № 11; 2000. № 6.

сти. Примерно 50–60 самых активных членов МАРП – люди исключительно влиятельные. Например, **Н. А. Канискин, генеральный директор ОАО «Элсиб»** – вице-президент МАРП и в то же время заместитель председателя совета старейшин Международного клуба директоров по Сибири, входит в областной координационный совет, городской экономический совет и т. д. **П. Я. Добрынин, генеральный директор ОАО «Завод низковольтной аппаратуры»** – член совета МАРПа, член МКД, член Ассоциации руководителей предприятий оборонных отраслей...

Организация создавалась для того, чтобы поддержать руководителей. Вспомните девиз М. С. Горбачева: давите их («красных» директоров) снизу, а мы их сверху задавим... Куда было деваться бедным директорам? Вот они и стали искать способы защиты, в частности, создавая всевозможные ассоциации. Многим членам ассоциации удалось во время перестройки удержать свои предприятия на плаву, они накопили опыт работы в новых условиях, и появилось желание занять определенное место в политической элите региона.

Н. А. Канискин:

«МАРП впервые поддержала одного из кандидатов на выборах губернатора и мэра Новосибирска, чтобы политика и города и области осуществлялась в едином ключе. Это нам удалось, несмотря на то, что противоречия между городом и областью есть. Сейчас делаем все для того, чтобы и областные, и городские органы власти, а вместе с ними и мы, работали по единому плану.

А работать есть над чем как на уровне Государственной Думы, так и законодательных органов Сибири.

Приведу примеры. Я подсчитал, что если бы девять месяцев 2000 г. «Элсиб» работал по новому Налоговому кодексу, то появилась бы экономия по платежам в бюджет в несколько миллионов рублей. Но введенные дополнительно во второй статье Налогового кодекса местные налоги опять же исчисляются несколькими миллионами. Фактически облегчения налогового бремени не будет, зато возникнут большие сложности у областных и местных Советов по формированию социальной политики регионов.

Или возьмем железнодорожные тарифы. Наш завод отправлял продукцию в Таджикистан. При перевозках по России действует один тариф, по Казахстану – другой, по Узбекистану – третий, а по Таджикистану – четвертый. Затраты на перевозку составляют до 20% стоимости турбогенератора... Поэтому мы сосредоточили свои усилия на поставке оборудования в Кузбасс, Тюменскую область.

Программ, аккумулирующих усилия предприятий, областных и городских органов управления, можно создать много. Так, наше предприятие приступило к выпуску лазера, разработанного в Институте лазерной физики Сибирского отделения РАН, аналогов которому в мире нет. Он режет специальный металл без заусениц. Когда возникли проблемы с финансированием проекта, город пошел нам навстречу, используя зачетную схему по налогам. Мы погашаем кредиты мэрии с отставанием на два года.

Благодаря усилиям МАРП из 48 депутатов облсовета 24 – директора. Но теперь стало очевидно, что в облсовете должны работать профессиональные депутаты, которые смогут отстаивать интересы не своего предприятия, а того социального сообщества, которое их делегировало. Правда, у нас был не очень удачный, на мой взгляд, опыт избрания депутата в Госдуму. Поддержанный МАРП кандидат И. С. Стариков через год перешел в правительственные структуры, таким образом, не выполнил задачу, которую мы перед ним ставили».

«Экономические миражи»: окно в мир для зашоренных

В. Л. Карпов, заместитель председателя Новосибирского областного Совета депутатов:

«Почему нет решений со стороны политиков, государственной власти, местного самоуправления, способствующих реанимации промышленности?»

Я в третий раз избран депутатом областного Совета, и у меня сложились свои представления по этому поводу.

Первое. Когда в стране происходят выборы в Советы разного уровня, то участвуют мощные силы с большими финансовыми и информационными ресурсами. Как правило, в местные Советы избираются представители четырех–пяти партий или групп с весьма различными интере-

сами. Поэтому принять оптимальное решение при самых профессиональных рекомендациях со стороны депутатов-директоров чрезвычайно трудно.

Второе. В последние годы многие совершенно неадекватно воспринимают экономическую реальность. На разных уровнях власти постоянно принимают решения со ссылками только на то, что этого требует рыночная экономика. Исходя из этих решений выстраивается экономическая политика на федеральном уровне. Но что это такое – рыночная экономика? И есть ли она у нас? Нет, конечно!

До тех пор, пока лица, принимающие решения на всех уровнях управления, будут равняться на экономические миражи, а не на жизненные реалии, отечественный товаропроизводитель не получит законы и правила игры, устраивающие его.

К сожалению, между директорами и законодателями до сих пор не получилось открытого разговора по проблемам, интересующим общество. И те, и другие «держат кукиш в кармане». Но пока не появится открытый обмен мнениями, вы не дождетесь от законодателей оптимальных решений».

Но все-таки кое-что «директорскому лобби» в облсовете сделать удалось.

В. С. Медведко, генеральный директор ОАО «Восток», депутат Новосибирского областного Совета:

«Когда три года назад в облсовет впервые было избрано почти два десятка директоров, это было большое диво. На первом заседании на нас смотрели с недоумением: кто такие и зачем сюда пришли?

Почти год ушел на то, чтобы объяснить депутатам, что необходимо внимание к вопросам функционирования промышленности, иначе ничего хорошего не получится. Конечно, у нас были сторонники, но такое убеждение давалось нелегко».

Чем же занят сегодня «промышленный блок» облсовета? Прежде всего, поддержкой промышленности через закон о бюджете, где предусмотрены льготы для товаропроизводителей, в основном в части налога на имущество. Два года назад удалось принять закон о поддержке инвестиционной деятельности, предусматривающий серьезные налоговые

льготы для предприятий, которые вкладывают свои деньги в реализацию инвестиционных программ. На основании этого закона около 30 программ финансировались бюджетом Новосибирской области. Удалось принять закон о поддержке товаропроизводителей. В нем устанавливается нелинейная шкала выплаты налогов в бюджет области в зависимости от темпов роста на том или ином предприятии.

При облсовете создан консультативный орган из директоров. Обсуждено множество российских законов и постановлений правительства, определено, что в них надо изменить в интересах развития промышленного производства. Таким образом подготовлены материалы почти по пятидесяти документам. Они направлены депутатам Госдумы от Новосибирской области. МАРП содействовал тому, чтобы с этими материалами познакомились другие объединения промышленников, которые действуют на территориях, входящих в ассоциацию «Сибирское соглашение». Появляется возможность лоббировать принятие этих законов в целом по России.

В. С. Медведек:

«Вся эта работа стала возможна потому, что в Новосибирской области созданы такие мощные объединения руководителей предприятий, как МАРП, Ассоциация руководителей предприятий оборонных отраслей. Все свои предложения, прежде чем вынести их на сессию облсовета, мы обсуждаем там, а затем рассматриваем в Координационном совете поддержки промышленности. Именно идеи людей, которые входят в эти структуры, то есть директорского корпуса, мы пытаемся проводить, работая в областном Совете».

Кто дышит тебе в спину?

Основной причиной разрушения экономики России в последнее десятилетие академик А. Г. Аганбегян считает то, что молодые реформаторы, занявшие ведущие посты в экономике, не чувствовали себя продолжателями дел предыдущих правительств. Разрушилась преемственность в руководстве...

Директорский корпус России об этой преемственности не забывал никогда, даже в самые сложные времена. Может быть, это происходило потому, что прежде чем стать во главе предприятия, человек проходил путь от мастера до начальника цеха, главного специалиста... Директора пытались удержать ситуацию, соблюдая интересы государства, поскольку обрели на этом пути определенную ментальность.

Сейчас многим из них приходится задумываться о подготовке смены. Ведь может случиться так, что придут новые люди, которым на интересы государства наплевать. Избежать этого можно, если, во-первых, на производство пойдут наиболее способные молодые специалисты, обладающие к тому же высокими моральными качествами, а во-вторых, если «белоголовые» руководители уступят им свои должности.

Но в реальный сектор экономики молодежь почти не идет, а предприятия испытывают острую потребность в высококвалифицированных специалистах. Технические вузы, озабоченные проблемой выживания, начинают выпускать филологов. На предприятие приходят специалисты странных профессий. Так, директор одного из новосибирских заводов рассказал, как в их отдел кадров обратился молодой специалист, у которого в дипломе стояло: «слесарь-менеджер»...

База для финансирования кадрового резерва на предприятиях обеднена. Тем не менее крупные компании этой проблемой занимаются.

Так, в компании «Алроса» после определенного возраста руководители переходят в ранг консультантов. За ними сохраняется заработная плата. Председатель наблюдательного совета компании – бывший ее президент, у него в аппарате – бывшие генеральные директора и президенты. Они получают право пользоваться служебным транспортом, имеют другие привилегии, зафиксированные в специальных положениях. Аналогичный порядок смены поколений руководителей предусмотрен в Академии наук России.

В свое время «ЭКО» подробно писал о системе подготовки руководителей в Тираспольском швейном объединении².

² См.: ЭКО. 1985. № 6.

Тот опыт советских лет будет полезен и сегодня. А вот что говорит о своих годах управленческого ученичества **Б. В. Прилепский, генеральный директор ПО «Сиббиофарм»:**

«В Новосибирской области сформировался коллектив мощных директоров, которые оказывали на нас, молодых управленцев, огромное воспитательное воздействие. Мы стали директорами почти одновременно с незабвенным Б. С. Галушаком, когда работали такие корифеи в области организации производства и управления, как П. А. Ванаг (авиационное объединение имени Чкалова), Ф. Я. Котов (Сибсельмаш), П. С. Власов (80-й почтовый ящик), Б. Я. Сорнов (электровозоремонтный завод) и другие.

Этих людей отличал величайший патриотизм, хотя их жизнь была очень трудной. Они работали во время Великой Отечественной войны, получали образование, как правило, без отрыва от производства.

На совещаниях в оборонном отделе областного комитета партии я буквально впитывал мысли опытных директоров, не просто внимательно, а напряженно вслушивался в то, о чем они говорили, потом «прокручивал» все услышанное, осмысливал. И всегда убеждался, что пустых слов нет.

Эти люди были прекрасными профессионалами. Вспоминаю, как в 1968 г. я попал на выставку военной техники под Москвой, которую проводили министерства отраслей оборонного комплекса.

В рамках этой выставки проводилось совещание по вопросам точных заготовок. Тогда это было серьезной проблемой. На протяжении двух дней каждый министр делал полуторачасовой доклад по новым технологиям, причем без конспектов! Единственным человеком, который вышел на трибуну с конспектом, был министр радиопромышленности И. П. Калмыков. Он начал читать: «Решения Центрального Комитета Коммунистической партии...» Остановился, сказал: «Извините, но без бумажки я это не смогу произнести». А потом стал рассказывать о том, что знал досконально, так же, как и другие – у доски, с указкой в руке.

Общение с такими людьми помогало нам, особенно когда в 60-е годы мы начинали осваивать производство ракетных комплексов, других сложнейших изделий. Мы

воспринимали ответственное отношение к делу. Так возникла прочнейшая связь поколений руководителей промышленности.

М. И. Политович, директор Бердского электромеханического завода, научил меня тому, что хороший директор должен много строить. Долгие годы для меня самыми счастливыми, пожалуй, были моменты, когда сдавались жилые дома. Я любил стоять в стороне и смотреть, как люди вселяются в них.

Все выдающиеся директора Новосибирска советского периода оставили после себя много выстроенных объектов, которыми жители пользуются и сегодня. Наш город Бердск в его нынешнем виде тоже построен промышленными предприятиями, в первую очередь, усилиями коллектива Бердского электромашиностроительного завода, нашего предприятия и объединения «Вега». Центр города целиком построен усилиями Героя Социалистического Труда генерального директора ПО «Вега» А. Н. Шулова.

По тем принципам, которые внушали мне мои старшие товарищи, я стараюсь жить и сегодня. Но в то же время я вижу, что эти же принципы исповедуют многие из более молодых коллег.

Преемственность директорского корпуса – основа наших надежд на то, что страна выберется из кризиса».

* * *

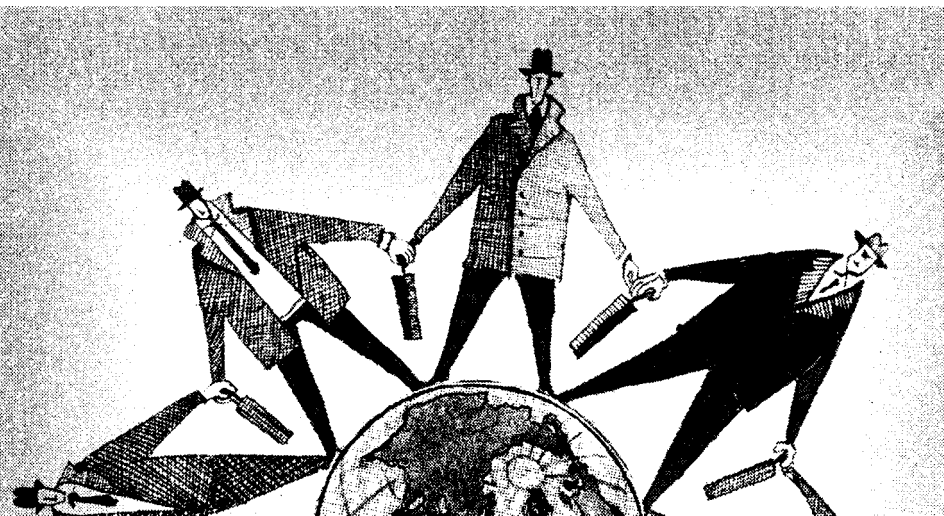
Мы не хотим идеализировать директорский корпус, состоящий, естественно, из отдельных людей со всеми присущими каждому человеку особенностями. Но роль их сообщества, их социальной группы в том, что промышленность страны все еще существует и даже прирастает, в том, что социальная напряженность не переросла в острый социальный конфликт, очень важна.

Собственно говоря, в значительной мере именно усилиями директоров все еще жива российская промышленность...

Тот путь реформирования, который прошел к настоящему моменту микробиологический комплекс страны, мог бы стать примером для других мощных научно-производственных комплексов, например, для авиастроения. Мог бы...

ОПЫТ КОЛЛЕКТИВНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

Ю. Т. КАЛИНИН,
генеральный директор АО «Биопрепарат»,
президент Всероссийской ассоциации «Росмедпром»,
Москва



Биотехнологическая отрасль промышленности – одна из самых молодых, она возникла всего 33 года назад на базе лучших достижений естественных наук, молекулярной биологии, геной инженерии. Согласно оценкам экспертов большинства ведущих стран мира, и прежде всего ученых, биотехнологии войдут в число технологий, определяющих развитие мира в начале XXI века.

Отрасль создавалась на пустом месте, причем впервые у нас внедрялись технологии, при которых аппараты обслуживали не специалисты со средним техническим образованием, а люди с образованием высшим. Зачастую эти функции на наших предприятиях выполняют кандидаты и доктора наук.

Основополагающую роль при организации отрасли сыграли директора предприятий, которые взвалили на свои плечи все трудности дела, начатого с нуля. Поэтому, приступив к созданию отрасли, мы прежде всего выработали требования к тому, каким должен быть руководитель производства. Во главу угла поставили высокий профессионализм. Пришлось вплотную заняться отбором и подготовкой кадров. В результате сегодня 10% директоров наших предприятий – кандидаты и доктора наук, есть действительные члены и члены-корреспонденты Российской академии наук и Российской академии медицинских наук.

Создание системы предприятий, входящих в отрасль, шло постепенно, предприятия вводились одно за другим, и каждое предыдущее, накопившее опыт работы, служило основой для последующего. В результате корифеи нашей отрасли имеют огромный опыт работы, высокий научный статус, что позволяет им при изменении политической системы в стране, ситуации в экономике, оставаться на высоте положения.

Одно из основных условий для того, чтобы стать руководителем в нашей отрасли – совмещение способностей хозяйственника и умения работать с людьми. Руководитель должен быть и педагогом, и человеком с высокой моралью. На наших предприятиях и при советской власти не было текучести кадров, мы всегда придирчиво отбирали лучших

специалистов в области биологических наук. Поэтому ниже 30% в год темпы роста промышленного производства в тот период не опускались.

С самого начала коллеги, которые были призваны для организации дела, определения научно-технической политики, становились членами совета директоров – сначала Министерства микробиологической промышленности, потом – Министерства медицинской и микробиологической промышленности.

Мы и сегодня бережно относимся к нашим кадрам. Заслуженных директоров не отправляем на пенсию, они занимают должности председателей советов директоров, если это крупное объединение, или региональных советов. Такие специалисты не несут прежней ответственности за выполнение конкретной задачи, но координируют работу и консультируют руководителей, а самое главное – организуют взаимодействие между предприятиями, играют весомую роль в выработке научно-технической политики отрасли, влияют на позицию правительства, Государственной Думы, Совета Федерации.

Перед отраслью в момент ее организации были поставлены серьезные задачи.

Планировалось в течение 15 лет увеличить производство кормового белка с 500 тыс. до 2 млн т, то есть полностью обеспечить сельское хозяйство сбалансированными кормами. К началу 90-х годов мы почти достигли этого показателя.

Предстояло создать новые лекарства, которые можно получить только с помощью биотехнологий. Ранее они производились из донорской крови, но поскольку в последнее время требования к ним повышены, то мы начали осваивать новые технологии, позволяющие создавать аналогичные препараты искусственным путем. Синтезируется ген, «ответчающий» в лекарстве за ту или иную функцию. Он встраивается в банальные микроорганизмы типа кишечной палочки. На этой основе можно получить любой продуцент для создания лекарств, позволяющих лечить тяжелые заболевания – синдром приобретенного иммунодефицита и т. д.

Серьезные достижения к этому времени были и в экологии. На смену банальным технологиям (например, утилизации отходов) пришли технологии получения ресурсов. Так, в США и других странах мира около 300 т золота в год добывается с помощью биотехнологий из низкообогащенных руд, из которых традиционным путем уже нельзя извлечь полезные микроэлементы. В нашей стране к началу 90-х годов также были разработаны такие технологии. Сейчас решается задача создания на основе биотехнологий целой подотрасли – возобновления энергетических ресурсов.

После прошедших в стране в 90-е годы революционных событий случился обвал в экономике, который в первую очередь коснулся нашей отрасли, потому что это энергоемкое и материалоемкое, как правило, производство. Цены на сырье, материалы, ресурсы вмиг возросли в десятки раз, а темпы роста цен на лекарства и нашу продукцию для сельского хозяйства были ниже в 5–8 раз. Кредитная ставка «зашкалила» за 300%. Около 80% предприятий отрасли были остановлены. Министерство ликвидировано.

В это время свою, без преувеличения, историческую роль сыграл тот директорский корпус, который был объединен в советы директоров, вырабатывал научно-техническую политику отрасли. То, что мы предъявляли высокие требования не только к профессиональным и деловым, но и к личным качествам директоров (они должны были быть патриотами нашего отечества, преданными своей отрасли), сыграло свою роль. Директора по собственной инициативе собрались в Москве и поставили перед руководством ликвидируемого министерства ультиматум, требуя создания по инициативе снизу акционерного общества, которое позволило бы отрасли выстоять в трудное время.

Несомненно, заслуга совета директоров в том, что отрасль сохранена для нашей экономики, предприятия не распались, их не растащили.

Так возникло Российское акционерное общество «Биопрепарат», 51% акций которого принадлежит государству, а 49% – распределены среди его членов. Такое

решение удалось принять только благодаря авторитету наших директоров, поскольку оно противоречило действующему тогда указу о приватизации. В общество вошло 32 предприятия, в том числе 12 научно-исследовательских институтов, базовых по отработке биотехнологий.

Самым важным было то, что нам удалось доказать необходимость наличия в этом акционерном обществе государственных предприятий, поскольку некоторые предприятия отрасли были определены как стратегические, и на них, согласно указу президента, запрещалось проводить приватизацию. Из 32 наших предприятий – 12 государственных и 20 предприятий другой формы собственности. На каждом из них есть государственный пакет, включающий от 5 до 38% акций, а 10% акций каждого общества заложено в уставный капитал. Принято решение о том, что все государственные предприятия, которые будут приватизироваться, используют эту же технологию.

Наши высокорентабельные современные предприятия были лакомыми кусочками для любителей быстро сколотить состояния. Но нам удалось обеспечить поддержку тех директоров, против которых в регионах велась настоящая война (зачастую им предъявлялся ультиматум: либо проводи приватизацию, либо тебя не будет на этом заводе).

Крупных изменений в технологии работы предприятий не произошло. По-прежнему директора по очереди ежеквартально принимают у себя представителей других предприятий отрасли. На таких встречах все делятся опытом. Если возникает потребность, то главные специалисты – инженеры, технологи, микробиологи – командировались на родственные, вновь создаваемые или на внедряющие новые техпроцессы предприятия отрасли. Такая подконтрольная совету директоров ротация кадров помогла многим нашим предприятиям выстоять.

За последние девять лет мы не меняли директоров, предъявляя к ним в то же время высочайшие требования. В результате более 40% наших директоров, даже те, кому уже за 60 лет, получили в эти годы второе образование, в том числе экономическое.

Коллективная работа помогла не только наладить выпуск продукции на остановленных производствах, но и восстановить темпы роста. Так, за последние два года наши предприятия «прибавили» от 20 до 50% продукции. За девять месяцев 2000 г. темп роста выпуска продукции в объединении «Биопрепарат», например, составил по сравнению с аналогичным периодом 1999 г. 158%. Это о чем-то говорит.

За счет чего это удалось сделать?

Мы добились снижения налога на добавленную стоимость, четко обосновав в правительстве необходимость такого шага. Наша продукция потребляется в здравоохранении, других социально ориентированных отраслях. До 1990 г. 75–80% лекарств производилось внутри страны, а 20–30% ввозились из стран СЭВ, где были построены современные заводы, на которых изготавливали лекарства из наших же субстанций. Нарядно упакованные, они продавались у нас в стране. С 1992 по 1994 гг., когда наше производство остановилось, структура рынка медицинских препаратов изменилась: только 30% составляли лекарства отечественного производства, а 70% ввозилось из-за рубежа. Естественно, цены на них были выше, чем на аналогичные по качеству и предназначению отечественные препараты, в 10–20 раз и более (сейчас это превышение составляет от 3 до 5 раз). Но даже по таким ценам население было вынуждено их приобретать, поскольку отечественных лекарств не было. При этом на закупку импортных лекарств Россия тратила ежегодно два миллиарда долларов, инвестируя таким образом развитие промышленности Запада, а на закупку отечественных лекарств – один миллиард.

Снижение НДС позволило нашим предприятиям выдерживать конкуренцию с зарубежными фирмами.

Кроме того, производство наших лекарств, входящих в перечень жизненно важных, освобождено от налога на прибыль. Было очень трудно убедить правительство в необходимости такого шага! Главный наш козырь состоял в том, что 80% стоимости приобретаемых лекарств оплачивает государство, а всего лишь 20% – граждане. Поэтому, принимая решения по предоставлению льгот для нуждающихся

в таких лекарствах, государство теряло больше, чем при освобождении наших предприятий от налога на прибыль.

Нам удалось получить ряд льгот по обеспечению сырьем, потому что химическая промышленность – база для производства микробиологической продукции – тоже начала разрушаться, и сырье исчезло. Мы добились льгот во взаимоотношениях с таможней. Удалось доказать необходимость повышения пошлин на ввозимые из-за рубежа лекарства, аналогичные тем, которые производятся в России и, согласно заключению Министерства здравоохранения РФ, удовлетворяют потребности медицины.

Весь этот комплекс мер позволил значительно изменить положение на заводах отрасли. В результате сегодня на отечественном рынке 50% лекарств (в денежном выражении) – российского производства. Но поскольку цены на наши лекарства в 2–3 раза ниже, чем на импортные, физический объем отечественных лекарств значительно превышает импортные.

Поскольку покупательная способность и государства, и граждан упала, емкость рынка снизилась до 1,5 млрд дол. Но наши предприятия свою половину рынка уже завоевали, и сейчас перед ними стоит задача в течение трех лет вернуться к тем показателям, которые были при советской власти, т. е. занять 70–75% рынка. Выполнение этой задачи зависит прежде всего от целеустремленности наших директоров.

Мы подготовили и представили правительству программу развития медицинской промышленности и биотехнологий. Пока она не финансируется государством, но те небольшие льготы, которые имеют наши предприятия, особенно по налогу на прибыль, позволяют вкладывать средства в развитие производства, улучшать не только качество и содержание самих лекарств, но и использовать современную упаковку. Поэтому наши лекарства внешне не отличаются от импортных.

Конечно, у отрасли очень много проблем. Так, старые заводы в Пензе, Кургане, Саранске требуют технического перевооружения. Мы подготовили соответствующие программы и представили их в правительство. Правда, нам не

всегда удастся доказать там выгодность капиталовложений в реконструкцию, большее понимание мы находим в Государственной Думе.

Предприятия страны, выпускающие лекарства, объединились в российскую ассоциацию, что дает право законодательной инициативы. Мы участвовали в разработке законов о лекарствах, наркотических препаратах, внешнеэкономической деятельности. Стремясь активно формировать поле для хозяйственной деятельности, мы вступили также в Координационный совет отечественных товаропроизводителей, возглавляемый Н. И. Рыжковым. Совет пользуется большим авторитетом, и на каждом его заседании выступают члены правительства, докладывая о проводимой политике, о путях реформирования экономики.

Надо сказать, обсуждения их сообщений всегда проходят очень остро. Программа правительства подвергается самой нелицеприятной критике, потому что участники таких совещаний действительно болеют за состояние экономики страны и прекрасно понимают, к чему могут привести те или иные попытки реформирования без учета конкретной ситуации, а то и простого знания реального положения дел. Так, представители РАО ЕЭС пытались на одной из встреч доказать присутствующим необходимость постоянного неограниченного повышения тарифов, утверждая, что только так наша промышленность станет конкурентоспособной.

Решения правительства, основанные на такого рода утверждениях, приводят к самым плачевным результатам. Мы неоднократно наблюдали, как формируются положительные сдвиги в экономике. Казалось, что еще усилие – и начнется выход из кризиса. Но из-за непродуманного действия какого-нибудь монополиста все усилия становились тщетными.

Решения, разрабатываемые ассоциациями и советами директоров, являются сегодня не только более грамотными, но и легитимными, поскольку выражают мнение гораздо более широких социальных слоев нашего общества.

ИВАН ИНДИНОК: «В России, ребятки, надо всем покрутиться!»



Иван Иванович Индинок — человек, хорошо известный в Новосибирске. Он был мэром города, губернатором Новосибирской области, затем ушел в банковские структуры. О состоянии дел в практической экономике знает не понаслышке, у него большой опыт общения с деловыми людьми.

Продолжая тему о новом экономическом поведении, мы попросили И. И. Индинка ответить на ряд вопросов и прокомментировать интервью профессора В. Ю. Завьялова «Убей в себе тоталитарный комплекс» (ЭКО. 2001. № 2). Разговор состоялся в клубе «Зажги свечу».

– Что Вы думаете о взглядах В. Ю. Завьялова на современное экономическое поведение?

– Профессор Завьялов высказал необычный, неожиданный подход к современным экономическим проблемам. Я думаю, истина заключается в том, чтобы читатель получил возможность выслушивать разные мнения, анализировать,

сравнивать, делать собственные выводы. И поступать соответственно – искать свою нишу в экономике, обустроить жизнь.

– Иван Иванович, предприниматели в один голос говорят о тяжком бремени налогов. Если государство ослабит налоговый пресс, будут ли все законопослушны?

– Не уверен. Потому что русский менталитет оригинально устроен. Я полностью согласен с В. Ю. Завьяловым: с одной стороны, большинство людей – государственники, ратующие за укрепление государства, хотят гордиться тем, что Россия – сильная, могучая, процветающая. А с другой – наш народ далеко не законопослушен. Поэтому я не уверен, что сегодня, когда бремя налогов снижено, все начнет на 100 процентов платить в казну.

– Многие считают: предприниматели, которые не платят налоги, потому что не согласны с налоговой политикой, – почти революционеры...

– Сейчас стереотипы ломаются, хотя это не так просто. Плати государству налоги, хочешь ты этого или нет. Нет тут никакой революционности, когда протестуют против правил, введенных государством.

В наше время идет первоначальное накопление капитала, и люди стремятся быстрее получить деньги, любым доступным способом сохранить капитал и только потом его во что-то вкладывать. Сформировались преступные группы, к которым относится большинство наших олигархов-бизнесменов. Они просто вывозят капитал из России.

Российские деньги сегодня работают на Западе. Мы сейчас кормим Запад. Но в то же время считаем за огромное благо зарубежную гуманитарную помощь. Кричим: «О, Запад кормит Россию!»

Представители Всемирного банка спрашивали у меня: «Почему все время вы просите деньги, посмотрите – сколько ваших средств за рубежом!» И удивлялись – почему мы свои деньги не используем для благих целей? Если остановить утечку капитала за рубеж, причем немедленно – все экономические процессы пойдут намного легче.

– Можно ли сказать, что сейчас идет отмывание денег, превращение бывших «авторитетов» в добропорядочных граждан?

– Мы идем по проторенному пути. В Америке предки многих миллионеров были пиратами, гангстерами. Это впоследствии они пообтесались. То же происходит сегодня и у нас. Но каждый из новоиспеченных богатых хочет казаться лучше, чем есть на самом деле, показать обществу свою добропорядочность: они раздают какие-то мелкие подачки, меценатствуют, могут прийти в детский дом, посетить храм... Они искренне хотят отгородиться от своего небезупречного прошлого, но это не всегда получается. Недавно говорят: туда легко войти, оттуда трудно выйти.

«Отмывание денег» будет идти еще долгое время.

Чтобы легализовать незаконно нажитые деньги, существует немало уловок и ухищрений. Человек что-то легально продал, во всеуслышанье объявил об этом. А за сколько продал – никто не знает. Или построил коттедж и объявил, что потрачено 2 миллиона долларов, в действительности же всего миллион. Или издал книгу за границей. Несколько миллионов долларов идут на счета в западных банках, как будто получены за эту книгу. А сколько выручено на самом деле – никому не известно.

– Писатель, доктор юридических наук Д. Корецкий утверждает в своих произведениях: многие бизнесмены, не имеющие уголовного прошлого, пользуются деньгами криминальных структур и для выполнения грязной работы привлекают их «солдат»...

– И это тоже правда! Часто я анализирую чьи-то успехи в бизнесе и задаюсь вопросом: откуда деньги взялись? Необходим какой-то стартовый капитал. Прихожу к неутешительному выводу: тот, кто сделал довольно приличные деньги, когда-то кого-то «кинул». Тот же Березовский, Гусинский, местные олигархи. Взяли кредиты и не вернули, заняли большую сумму и не отдали.

– Но деньги могли им дать и представители криминальных структур?

– Вполне возможно. Я знаю в Новосибирске одного человека, который загорелся идеей построить в городе аквапарк. Даже заказал проект. Где взять деньги? Ему предложили дать любую сумму, но с условием: создадим акционерное общество, 51 % акций нам, 49% – тебе. Человек призадумался: сегодня у них 51 %, а завтра его могут просто выгнать, поэтому с такими людьми лучше не иметь дел.

Я знаю немало подобных случаев в Новосибирске. Люди брали деньги у криминала, создавали дело. А когда бизнес налаживался, их, не стесняясь, выгоняли, убирали, слава богу, хоть не физически.

– Но, наверное, не всегда так происходит. Есть ли примеры, когда талантливых управленцев оставляют, чтобы они развивали бизнес?

– Может и так быть, если у тех, кто дал деньги, все в порядке с мозгами. Один из младших Фордов однажды понял, что не может управлять корпорацией. Он пригласил бывшего министра обороны Соединенных Штатов Р. Макнамару, у которого голова работала, как компьютер, и предложил: вот мои счета, в год на них должно прибавляться вот столько-то, остальное меня не волнует, я не вмешиваюсь в ваши управленческие действия.

Но зачастую люди переоценивают свои скромные возможности. Когда дело поставлено, кажется, что руководить уже легко, механизм отработан. Но дальше ничего не получается. Эту печальную ситуацию мы не раз наблюдали в нашей области. Немало великолепных хозяйств в одночасье разорялись, потому что в них скоропалительно сменили талантливых руководителей или они сами ушли. От руководителя, талантливого управленца зависит жизнеспособность предприятия, коммерческой фирмы!

– Если законы криминального мира перенести в легальную экономику и общественную жизнь, к каким последствиям, на Ваш взгляд, это приведет?

– К нормальным последствиям, на мой взгляд, приведет. Взял – отдай, пообещал – выполни, держи свое слово! В криминальном мире очень жесткие законы, даже жесто-

кие. Многие беды в России происходят от извечной расхлябанности. Я могу долг вовремя не вернуть – потом отдам, подождут еще немного, не страшно. Некоторые сетуют сегодня: мало законов! Отнюдь, как раз их издано много. Нужно, по моему мнению, принять еще только один, по которому можно строго спрашивать с тех людей, которые руководят той или иной структурой.

Недавно беседовал с новосибирцами, которые открыли во Франкфурте небольшой ресторан. Спрашиваю: как идут дела? Отвечают: непросто. Необходимо ежемесячно платить повару, официанткам такую-то минимальную зарплату, и никого не волнует, какой получаем доход. Дано послабление на первые два месяца – и все. Надо регулярно и в срок платить налоги, независимо от жизнеспособности предприятия. В Германии организована нормальная защита людей государством.

Что же происходит у нас? Какой-нибудь предприниматель пухнет, как на дрожжах, а своевременно дать людям зарплату – у него нет денег. Вы посмотрите, что творится вокруг! Приехал недавно в Москву, глянул на дворцы, которые понастроили руководители Газпрома, нефтяных компаний, и ахнул! У них даже индивидуальные самолеты есть. А добытчикам газа, нефтяникам платят нерегулярно, зарплата мизерная.

Решение этих проблем должно взять на себя государство. Это его основная роль – обеспечение социальных гарантий и защиты. В этом государственные мужи должны ориентироваться на законы человеческого общежития, а не на волчьи законы криминального мира.

Примета нашего времени – создание многочисленных фискальных служб. Контролеров развелось больше, чем работающих, а результат? Порой анекдотический. Наворовал какой-нибудь расторопный авантюрист миллионы долларов и кричит на весь мир: лучше быть политэмигрантом, чем политзаключенным! Какая политика, братец? Положи на стол документы и расскажи подробно – как ты заработал миллионы долларов. Другой «ходит под статьей» и может дать под залог свободы хоть 10 миллионов долларов, хоть 20. Откуда берет средства?

Сейчас, слава богу, появились хоть какие-то признаки наведения порядка. Например, если кто-то приобретает недвижимость за рубежом, приходят представители правоохранительных органов и просят представить декларацию о доходах, объяснить, на какие средства она построена? А если коммерсант объясняет, что это не его вилла, просто на него оформлена, принимается решение: «Раз она не ваша, тогда мы ее забираем в пользу государства».

– В интервью профессор В. Ю. Завьялов утверждает, что в России народ выживет за счет им же созданной «территории любви». В беде люди выручают друг друга, дают в долг... Приведен пример, когда бизнесмен получил доход в виде пяти машин и три отдал партнерам. Иначе нельзя: могли убить или «перекрыть кислород». Это что – любовь к ближнему?

– Приведенный пример, на мой взгляд, удачный. Сегодня большинство предпринимателей приходят к осознанию того, что в бизнесе необходимо делиться, взаимодействовать с партнерами. Иначе нарушаются принципы делового сотрудничества. На этом поле действует не один бизнесмен.

Если вести бизнес изолированно от всех, тех же партнеров, полагаться только на себя, считая, что решишь сам все проблемы, а другие пусть как хотят, – ничего не получится. В наших российских условиях многие бизнесмены начинают осознавать элементарное правило – в бизнесе необходимо делиться.

Тем более, что конкуренция подстегивает. Это нормально, на мой взгляд. Началась борьба за своего покупателя. Выживет в ней более сильный. На формирующемся конкурентном поле никто не выдержит один, со всех сторон будут теснить соперники. В этих условиях разумно, если бизнесмен из пяти заработанных машин две оставляет себе, а три отдает тем, кто способствовал его бизнесу.

– Это и есть «территория любви»?

– Русским людям испокон веков была присуща некая соборность. Они жили сообща, поддерживая друг друга, в трудной ситуации помогали близким, хорошим соседям. К тому же

русский человек обладает завидной гибкостью, способностью адаптироваться к непростым жизненным ситуациям.

Российский менталитет отличается особым благородством, широтой, великодушием. Вы посмотрите – в России представители всех стран СНГ чувствуют себя свободно и вольготно. Вы зайдите на рынок, в магазины, в фирмы – много ли увидите лиц коренных россиян? В наших бывших союзных республиках россияне не чувствуют себя так свободно, там они ведут себя тише воды, ниже травы.

Я не проверял, может быть, экономисты располагают более точной информацией, но мне приходилось встречаться с суждением, что большей частью собственности в России владеют люди неславянской национальности. Это нонсенс какой-то! Татары, узбеки, таджики... владеют собственностью, а русские у них – наемные работники.

– В. Ю. Завьялов говорит о тоталитарном комплексе, присущем российским людям. Действительно ли в нем причина, если люди не способны ради денег бросить свое любимое дело?

– Нельзя об этом судить с легкостью. Мой знакомый – хороший хирург, защитил диссертацию. В свое время он ушел в бизнес, потому что не хватало денег на полноценное содержание семьи. Полгода назад у него произошел срыв, хотя и на новом поприще дела шли неплохо. В чем причина? Оказывается, встретил коллегу из больницы, и такая боль проснулась в душе, не знал куда деваться, в чем искать утешение. Человека раздирали противоречия: с одной стороны – семья, дети, а с другой – любимая работа.

Большинство высококлассных специалистов, которые ушли в бизнес, чтобы иметь возможность содержать семью, мучаются и живут с душевной раной, которая будет болеть всю жизнь. Это большая трагедия, которая постигла многих, в ходе реформ мы переломали тысячи судеб. Самое прискорбное, что хирург, о котором я говорю, мог бы спасти немало жизней, если бы ему нормально платили, как в других странах.

У нас во многих сферах теряется профессионализм. Наиболее способные люди, которые прекрасно могут занимать

ся бизнесом, любое дело организовать, уходят... А кто остается? Вот почему мы начинаем терять качество медицинского обслуживания, образования. Но вселяет оптимизм то, что наши люди смогли быстро адаптироваться к реалиям экономической жизни.

Я был в процветающей Германии. Любой наш врач, увидев условия работы немецких коллег, будет просто потрясен. Какие фешенебельные больницы, какие лекарства, оборудование, расходный материал! Но говорю с полной ответственностью: наши врачи как специалисты на голову выше. Они думают, как спасти человека, исходя из скромных возможностей, в непростых условиях. Это позволяет совершенствовать квалификацию, профессиональное мастерство. Наши медики по своему интеллектуальному уровню значительно превосходят зарубежных коллег. Там великолепно работает конвейер: если известно, чем человек болен, его быстро поставят на ноги. Но когда нужно подумать, проанализировать, что с больным произошло, они бессильны.

По моему мнению, говорить о тоталитарном комплексе у россиян – слишком смело и преждевременно.

– Почему для интеллектуалов столь привлекателен образ «крутого»?

– Потому что они антиподы. Закон физики: разноименные частицы притягиваются. Всегда привлекает в человеке то, чего в тебе нет. Может, впечатляют наглость, самоуверенность, переоценка своих достоинств, некая толстокожесть, стальные нервы... Высокообразованный интеллектуал никогда бы не позволил себе сказать что-то дерзкое, совершить резкий жест...

Я наблюдаю, как молодые предприниматели разговаривают, у них лексика совершенно другая, чем у людей моего поколения. Среди них немало очень интересных персонажей, людей с головой. Я вас уверяю, жизнь у них трудная. Многие из них и до 50 лет не доживают. Им необходимо постоянно, что называется, держать руку на пульсе, оперативно действовать, мыслить с компьютерной точностью, ежечасно разрешать какие-то проблемы, просчитывать каж-

дый свой шаг. Они всегда ходят по лезвию бритвы, рискуют головой. Жизнь у «крутых» достаточно сложная...

– А что заставляет кинематографистов, литераторов с симпатией изображать в своих произведениях «крутых»?

– Я думаю, что литераторы, кинематографисты, прожившие жизнь среднего человека, в некоторой степени им завидуют.

Но, создавая из «крутого» успешную фигуру, в кино, книгах показывают без меры насилие, убийства, подкуп, коррупцию... Краски сгущают с садистским сладострастием. Вот он отдыхает на Мальорке, но все деловые связи держит в руках, к нему депутат Государственной Думы на четвереньках подползает и ждет указаний. Все куплено – все схвачено. Какую пищу дают для размышлений, как влияют на моральное здоровье их художественные замыслы?!

Писатели, режисеры не ведают, что творят, они наносят обществу большой вред, пропагандируя самые темные стороны бытия, криминальный стиль жизни.

Недавно смотрел фильм «Марш Турецкого» с замечательным актером Домогаровым в главной роли. И такое ощущение безнадежности возникает... Криминальный авторитет как был неуязвим, так и остается в фаворе. Герой фильма смотрит на все это и недоумевает: ради чего я столько сил положил? Но и все телезрители, наверное, тоже хотят знать: будет ли когда-то просвет, наступит ли торжество справедливости, возвратим ли мы когда-нибудь моральное здоровье нации?

Получается, среди нас намеренно сеют семена полной безнадежности, беспросветности. Посмотрите, какие компьютерные игры продают для ребятишек? С детства их учат стрелять, убивать, резать. Страшно... Есть даже такой анекдот: мы решили с Америкой обменяться фильмами-«жутиками». Американцы предложили нам несколько триллеров, а мы им – наши новости.

– Как Вы думаете, действительно ли вход в элиту закрыт для простых смертных, настоящему профессионалу в эту среду не попасть?

– Я не могу согласиться с утверждением, что люди платят за свои места или попали на них по благу. Так было когда-то. А сейчас ответственность руководящих работников в связи с тем, что очередные выборы последуют через четыре года, возрастает. Народ внимательно следит, что сделано за этот срок, что получилось? Когда приходит новый губернатор, меняется все высшее руководство области. И хотя при этом учитываются преданность, лояльность, в первую очередь обращают внимание на профессиональную пригодность.

Более актуальна другая проблема. Для многих молодых людей дорога наверх закрыта, потому что обучение в вузах стоит немалых денег. Предприниматель из Кольвани Саша Панин стал членом клуба «Зажги свечу» потому, что, добившись успехов в бизнесе, стал помогать детям из бедных сельских семей, которые поступали в вузы. Панин взвалил на себя этот груз, потому что понимал: ребенку из глухой деревни, из бедной семьи сегодня получить образование почти невозможно. Талантливые ребята, девчонки остаются на обочине жизни.

Кто-то сегодня имеет возможность послать сына или дочь обучаться за границу, подготовить прекрасные стартовые условия для их будущей карьеры. У другого нет средств выучить ребенка в своем родном городе. Формирование элиты снизу сегодня представляет насущную проблему. Вот о чем надо думать, а не о тех, кто «попал в обойму» и озабочен карьерным ростом. Здесь в замкнутом пространстве крутится ограниченное количество людей, и этот круг все время сужается.

Я видел немало удивительных ребят, талантов, которые обречены на жалкое существование. К сожалению, мы не наладили ни систему обучения, ни порядок отбора таких ребят, чтобы они могли развивать свои способности.

– Бытует мнение, что сегодняшние бизнесмены неразумно вкладывают деньги. Как Вы думаете, почему это происходит?

– Для этого надо обладать определенным аналитическим умом и природным чутьем. По опыту знаю – нельзя

заниматься только одним каким-то делом. Чтобы преуспеть, надо анализировать рынок, просчитывать действия конкурентов, уметь управлять тем бизнесом, который затеял. Никто никогда не подскажет – куда лучше вкладывать деньги и получить хороший выигрыш. Если я даже владею информацией, как выгодно вложить средства, которых у меня нет, и ты не пойдешь со мной на партнерские отношения, я тебе эти сведения не выдам.

Допустим, трое одновременно стали заниматься лесопеработкой. Но получилось только у одного. Почему? Потому что он быстрее начал внедрять передовые технологии, более активно работать на рынке сбыта, вводить гибкие цены...

Порой бизнес чахнет от неумения управлять. Вместо того чтобы делать деньги на оборотах, коммерсанты поднимают цены, пока товар покупают. В какой-то момент перестают покупать, и бизнесмен разоряется. Хватается за другое дело – там рынок уже занят. В этом-то и заключается сегодня проблема – не хватает эффективных управленцев, менеджеров. Подготовить их очень сложно.

Что касается информации, в ней недостатка нет. Рынок ценных бумаг есть, в Интернете можно почерпнуть нужные сведения. Но не отлажено нормальное функционирование всей экономики.

– Одна молодая предпринимательница в разговоре со мной утверждала, что под хорошую идею, перспективный замысел, тем более если ты хорошо умеешь убеждать, можно получить деньги без проблем? Так ли это?

– Нет, это не так просто. Я сейчас работаю заместителем председателя правления Новосибирского филиала московского Русского генерального банка. Нигде нет таких жестких требований, столь серьезных законов для ведения документов, как в банках. Приходят тысячи людей с головокругительными идеями и просят денег. Требуем положить на стол бизнес-план и десять раз доказать жизнеспособность идеи. Только тогда даем деньги на открытие дела, когда убедимся, что они вернутся с процентами. Иначе никаких разговоров быть не может. Иногда некоторые настолько

«озарены» своими идеями, что удивляются, когда обнаруживается при тщательном анализе: замысел их реализовать непросто...

Наши люди не умеют считать! Когда-то я работал в электронной промышленности. Одному из предприятий было дано ответственное задание – произвести калькуляторы. Выделены были немалые средства, брошены огромные силы. Когда изготовили, никто не стал их приобретать. Это в Америке ни одна домохозяйка не обходится без калькулятора, ходит с ним в магазин. Мы в ту пору думали – зачем такая роскошь? Приехали тогда же к нам японцы, зашли в магазин и посмеялись, видя, как продавцы считают на счетах: «О, антиквар, антиквар!» Тетя Маша при них бросала косточку вправо, косточку влево, а калькуляторы лежали невостребованные. Это сейчас мы начинаем считать, думать, осваивать такое новое для нас понятие, как бизнес-план...

Недавно обратился ко мне знакомый: «Недалеко от Новосибирска брошена ферма, хочу разводить свиней, посоветуй – кто может помочь».

Специалисты стали ему задавать конкретные вопросы: где брать горячую воду, на каком расстоянии от фермы находится скважина, как охранять, кому продавать продукцию?.. А он одно твердит: «Вот купим столько-то свиноматок – это столько-то, помножим на столько...» После получаса разговора оказалось, что автор проекта никогда не думал над всеми этими вопросами. Денег ему, конечно, не дали.

– Но моя собеседница, наверное, имела в виду частных лиц, тех, у кого есть немалые средства?

– В самом начале разговора мы говорили об отмывании денег, в частности, это можно делать и таким путем.

– Сейчас предприниматели любят порассуждать на тему имиджа, хотя само слово порой у русского человека вызывает раздражение. Внешний вид – насколько он определяет успех человека в обществе?

– То, что человек должен быть опрятен, по-моему, ни у кого сомнений не вызывает. Пословица – «Встречают по одеж-

ке, провожают по уму» – не устарела. Но порой я бываю удивлен кричащим, эпатажирующим внешним видом «новых русских» – золотые запонки, заколки, роскошные часы и т. д. К чему все это? Недавно встречался с немцами, правда, в неофициальной обстановке. Бургомистр одного из местечек был в клетчатой рубашке без галстука, в простой, но качественной одежде. Ведет себя при этом непринужденно. Вы обратите внимание на членов иностранных делегаций, я ни разу не видел ни у кого золотых висюлек, как у наших, – и в ушах, и в носу. Иностранцы скромно, сдержанно, со вкусом одеты.

Бизнесмен обязан всегда демонстрировать уверенность в себе, несмотря на внутренние тревоги, усталость и т. д. Ни в коем случае нельзя показывать внутренние страхи, сомнения. Но я не думаю, что успех в первую очередь зависит от внешнего вида.

Специалисты по имиджу тоже горазды на выдумки. Так, приехал к нам в период подготовки Ельцина к выборам имиджмейкер из Франции, который работал с Миттераном. Поговорив с Ельциным, он сказал: здесь особо ничего делать не надо. Во-первых, пьет, все об этом знают, это привычно для русских, говорит просто, без затей... Этот человек соответствует тому образу, который ждут.

– Мы говорили с Вами о тех, кому есть во что принарядиться. Но сегодня немало людей с трудом затыкают прорехи в бюджете, влачат жалкое существование, обделены простыми радостями жизни. Что Вы думаете о нищете, к каким последствиям она приводит?

– Нищета есть нищета, что-то хорошее о ней сказать трудно. Человек, попавший в ее сети, должен быть очень сильным, принять все возможные меры, чтобы из нее вырваться, иначе он просто гибнет, начинает с ней смиряться. «А, что ни делай, все равно не прорваться, ничем тут не поможешь», – считает слабовольный и прекращает что-то делать, чтобы изменить беспросветную ситуацию. Сейчас, когда это явление распространилось в России, становится страшно, потому что, опустив руки, люди свели свои потребности до уровня плинтуса. Потребности должны стимулировать человека в безвыходном положении.

Особенно много опустившихся людей в заброшенных деревнях. Они все больше и больше тонут в нищете и не пытаются из нее выйти. Самое страшное – в эту беспросветность они тянут за собой своих близких, особенно детей, молодежь.

Я воспринимаю это смирение перед судьбой как ужасающую безответственность. В одной из деревень меня попросили привезти в начальную школу дров для растопки. Я спрашиваю учительницу: «Родители у учеников есть?» Она отвечает: «Я несколько раз к ним обращалась, они мне сказали – да пошла ты...»

Нищета не красит. И не надо прикрываться красивыми фразами: мол, я беден, зато душа возвышенная, я духовно богат! Все это ерунда! Человек должен жить в нормальных, комфортных условиях, на то он и человек, думать о душе, но не забывать и о теле.

– На Западе отработана система социальных гарантий и защиты прав человека. В России не все так безоблачно...

– У нас слишком многие рассчитывают на то, что им помогут. Все надеются на льготы, послабления. Смотришь, дом заливает, в нем живут здоровые лбы-мужики. Надо выкопать канавку, чтобы не лило в подвал, а они сидят и ждут, когда ЖКО им что-то сделает. Сейчас нужно, чтобы сменилось несколько поколений людей – только тогда изменится сознание, исчезнет потребительская психология. Какое отношение у нас к собственности? Вы видели хотя бы один подъезд, где бы не был испорчен лифт, сожжены кнопки, разбиты лампочки, а на стенах не красовались бы росписи. Это же твой дом! То время, когда все было мое и в то же время не мое, развратило людей. Они сидят и ждут, когда придет от доброго дяди какая-то помощь...

Если человек оступился, попробуйте ему помочь на первых порах, но если помощью злоупотребляют, отступитесь. Опирайтесь в трудную минуту прежде всего на себя!

– Что Вы думаете об утечке мозгов из России?

– Я категорически не согласен с мнением: хорошо, когда классные специалисты уезжают за границу, хорошо, что они

там остаются и богатеют. Я встречался с теми, кто покинул Россию, дети их – уже не русские. Они на русском языке не говорят, Россию не понимают, смотрят на нее свысока – там криминал, коррупция, суровый климат, живут непонятные люди... Государство должно создавать условия для работы этих мозгов дома.

Это большой, особый разговор. Я на науку по принципиальным соображениям обижен. Среди ученых есть великие теоретики, мы гордимся своей наукой. А практический результат? Я как-то сказал ученым: «Ребята, не надо говорить мне о наукоемких технологиях, вы лучше сделайте конкурентоспособный уют, чтобы был лучше, чем заграничный».

Как заверещали ученые: «Мы этого не можем!» – «Почему?» – «Потому что нужен особый металл, у нас его нету, того-другого нет». Простите, но есть же институты – органической, неорганической химии, химической физики, чего, собственно говоря, только нет! Почему тогда нет нужного металла, почему мы сегодня клей покупаем в Германии? Почему? И вот эти тысячи «почему» возникают. И когда наши мозги утекают – смотришь, там разработали, внедрили, конечно, за рубежом более гибкое производство... И в Россию продали. Тот же уют. Я категорически против отъезда перспективных ученых.

– Возвращения в Россию капитала, интеллектуального продукта ждать не приходится. Но уют нам продадут...

– Вот о чем я и говорю. Сделайте конкурентоспособный уют! Мы не можем, а все время кричим о каких-то наукоемких технологиях.

Придерживаюсь такого мнения, что здесь, ребятки, надо всем покрутиться. И есть люди, которые говорят: «Не покину эту бедную Россию, когда ей плохо».

Беседовала Н. И. ИВАНОВА

Когда выгодны корпоративные платежные карты

А. М. ВЫЖИТОВИЧ,
кандидат экономических наук,
Сибирская академия государственной службы,
Новосибирск

Неудобства работы с корпоративными картами всем известны: не все предприятия готовы принимать их в качестве оплаты и перечислять банку 3–5% от товарооборота; в некоторых регионах, небольших городках и сельской местности пунктов выдачи наличных вообще нет; не всегда пункты приема карточек работают круглосуточно и в удобном месте; должностные лица предприятий психологически не готовы принять новую форму расчетов и т. п.

Тем не менее корпоративные карты получают все большее распространение, ибо обладают несомненными преимуществами. Так, они предоставляют новые возможности при расчетах предприятия через подотчетных лиц.

Командировочные расходы

Очень часто возникает ситуация, когда должностное лицо предприятия получает крупную сумму наличными для оплаты командировочных расходов. Сотрудник чувствует себя более комфортно, когда снижен риск кражи, потери крупных сумм. Требуемую сумму он может получить в необходимый момент в банке или в отделении банка, где есть обслуживание платежных карт. Процент за обналичивание по карточке сравним с суммой комиссии банка при получении наличных в кассу предприятия для выплаты денежных средств на командировочные расходы.

© ЭКО 2001 г.

Когда расчеты ведутся при помощи карточки, нет необходимости приезжать в банк, достаточно по системе «Банк-Клиент» отправить платежное поручение о зачислении средств на карточный счет. Причем если наличные получает предприятие по чеку и платит комиссию банку со всей суммы (1–2%), независимо от сроков ее расходования, то в случае с карточками комиссия перечисляется в момент совершения операции. Если сотрудник потратил сумму меньшую, чем предполагалось, то комиссия будет взята только с суммы, списанной со счета.

Кроме того, на остаток средств на карточном счете начисляются проценты, т. е. предприятие получает дополнительный доход и имеет дополнительный источник средств для оплаты услуг банка.

Пример

Пусть сумма наличных, полученных для командировочных расходов из банка в кассу предприятия в течение года, – 400 тыс. руб. Комиссия за выдачу наличных – 1,5%, т. е. – 6 тыс. руб.

В случае с карточкой пусть фактически истрачено 350 тыс. руб. При комиссии за обналичивание в 1,5% расходы с суммы 350 тыс. руб. составят 5,25 тыс. руб. Расходы на обслуживание счета в течение года – 1671 руб. Итого 6,92 тыс. руб., что на 0,92 тыс. руб. больше, чем при ситуации без карточки. Очевидно, что в этом случае применение карточки невыгодно.

Если расчеты с организациями будут произведены карточкой за товары, работы, услуги, то комиссия будет составлять 0–0,5%. Когда 30% таких расчетов совершено с применением платежной карты, за проведение операций на сумму 105 тыс. руб. ($350 \times 30\%$) комиссия составит от 0 до 0,525 тыс. руб. ($105 \times 0,5\%$), а комиссия за обналичивание – 3,675 тыс. руб. ($350 \times 0,7\% \times 0,015\%$). Итого величина расходов с учетом расходов на ведение счета находится в пределах 5345–5870 руб. Расходы на оплату услуг банка будут тем меньше, чем меньше доля обналиченных средств. И наоборот: при росте доли обналиченных средств сумма расходов повышается.

Если речь идет только о снятии со счета наличных, экономия получается, когда размер комиссии на выдачу наличных в кассу предприятия выше комиссии на выдачу наличных держателю карточки.

Любые варианты можно рассчитать, используя следующие таблицы в Excel.

Вариант 1. Получение наличности в кассу предприятия из банка

Сумма, тыс. руб.	Комиссия банка	Расходы, тыс. руб.
400,00	1,50%	6,00

Вариант 2. Расчеты с использованием платежной карты

Факт. израсходовано, тыс. руб.	Вид операции	Доля расчетов	Комиссия банка, %	Расходы, тыс. руб.	Обслуживание счета, \$	Курс \$, руб.	Расходы по счету, тыс. руб.	Итого, тыс. руб.	Экономия (-), убыток (+), тыс. руб.
350,00	Обналичивание	0,70	1,50	3,68	60,00	27,85	1,67	5,87	-0,13
	Расчет карточкой	0,30	0,50	0,53					

Примечание: жирным шрифтом отмечены изменяемые параметры

Меняя показатели, можно рассчитать экономию или убытки. Используя сервис «Подбор параметра», можно подобрать любые суммы для прогнозируемых результатов.

Рассмотренный пример относится к случаю расчетов наличными, когда заранее известно, что по отдельным товарам, работам, услугам нужно оплачивать дополнительно налог с продаж.

При анализе тарифов банка можно выбрать тот сценарий, где расходы для командировочных целей значительно меньше.

Может сложиться ситуация, когда стоимость товаров (работ, услуг), оплачиваемых за наличный расчет, существенно ниже, чем при расчетах карточкой с учетом экономии на тарифах банка. Если сотрудник располагает необходимой суммой на момент покупки, то, бесспорно, наличный расчет выгоднее.

Основным доводом в пользу применения платежных карт в корпоративном бизнесе не всегда является простая экономия. Гораздо важнее может быть обеспечение сохранности денежных сумм во время отсутствия сотрудника в офисе, предоставление кредитной линии, удобство в получении дополнительных сумм при недостаточности средств для оплаты расходов в командировке и т. п.

Проведение расчетов через подотчетных лиц

В настоящее время существует ограничение в 10 тыс. руб. на расчет наличными деньгами между юридическими лицами. Платежная карточка позволяет это ограничение обойти.

Здесь подходит приведенный выше пример, и можно также рассчитывать результаты с помощью таблицы в Excel. Бывает, что должностные лица, направляясь на встречи и в поездки, не берут крупных сумм денег для расчетов. Карточка может выручить, если придется совершить непредусмотренный, но необходимый платеж в служебных целях. Можно, конечно, взять счет на оплату и заплатить с расчетного счета (если на это согласится продавец), и это будет дешевле. Но если предприятие-продавец работает по предоплате, такой вариант не пройдет, и нужно будет снова ехать за товаром. А это – дополнительные транспортные расходы и трата рабочего времени.

Командировка за границы России

Валютное законодательство не требует декларирования сумм, имеющихся на карточном счете, что удобно при таможенном оформлении документов.

Здесь подходит пример, указанный в разделе «Командировочные расходы». Оплата услуг банка начисляется не с суммы наличной иностранной валюты, полученной в кассу банка, а с фактической суммы, снятой с карточного счета. Необходимую наличную сумму держатель карточки может получить в банкомате или в пункте выдачи наличных денежных средств.

Если же наличных денежных средств будет недостаточно, необходимо оформлять валютный перевод, а это дополнительные расходы до 20 дол. за один перевод независимо от суммы. В случае с карточкой достаточно по телефону сообщить в офис о необходимости пополнения карточного счета до необходимой суммы или воспользоваться кредитной линией.

Действующим законодательством по валютному регулированию и контролю не предусмотрен четкий порядок оформления документов по выдаче карточек в иностранной валю-

те для командировочных расходов. В связи с этим, опасаясь допустить нарушения, некоторые банки ведут карточные счета только в рублях. Однако это не мешает производить расчеты в иностранной валюте за рубежом с использованием рублевого карточного счета.

За границей, особенно в Европе и Америке, банкоматов и пунктов обслуживания платежных карт, в частности «VISA», значительно больше, чем в России*.

Предоставление кредитной линии

Держатель платежной карты, в частности «VISA Business», пользуется кредитной линией, когда средств на карточном счете с учетом неснижаемого остатка недостаточно для проведения расчетов. Предприятие в качестве обеспечения погашения ссудной задолженности может зачислить средства на страховой депозит или предоставить другой залог. В случае выдачи нескольких карточек сотрудникам одного предприятия кредитом могут воспользоваться все работники, которым это право будет предоставлено приказом руководителя предприятия.

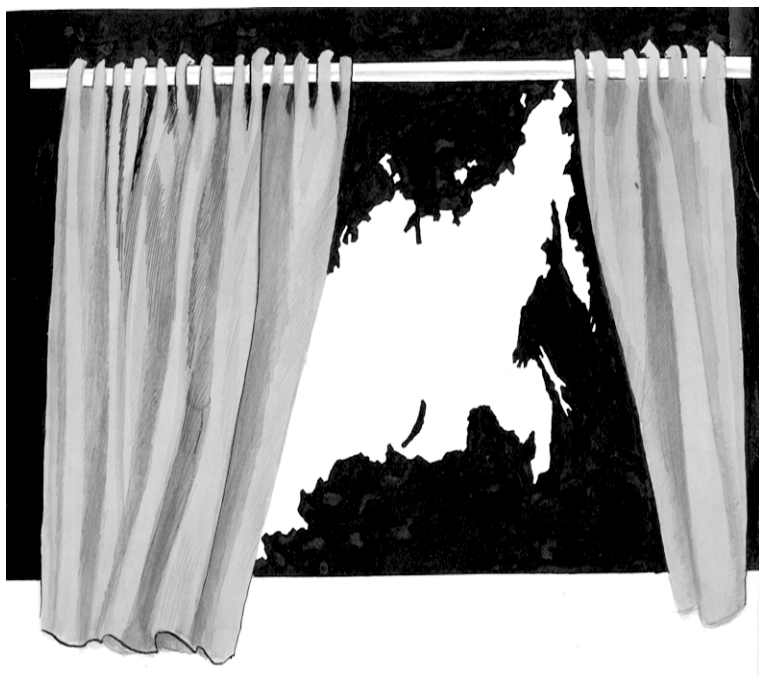
Такой вариант выручает, например, когда нужно срочно отправлять сотрудников в командировку заключать контракты, а наличных денежных средств в кассе недостаточно для выдачи командировочных расходов. Их поступление ожидается, к примеру, через 3 дня. Сотрудник за счет кредита оплачивает все расходы, а в установленные сроки предприятие погашает ссудную задолженность. Есть еще множество ситуаций, когда удобно воспользоваться кредитом.

При заключении обычного договора залога проценты на сумму обеспечения не начисляются в доход предприятия. В ситуации со страховым депозитом начисляются проценты на сумму депозита по ставке срочных депозитов для юридических лиц. И это – дополнительный доход предприятия, служащий источником погашения задолженности по текущим расходам.

* Адреса пунктов приема карточек, например платежной системы VISA, можно найти в Интернете на сайте www.visa.com в рубрике ATM Locator, где нужно выбрать регион, страну и город.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М. Я. ГОХБЕРГ,
доктор экономических наук, профессор,
академик Международной академии информатизации,
Москва



© ЭКО 2001 г.

13 мая 2000 г. президент Российской Федерации подписал Указ № 849 «О полномочном представителе Президента РФ в Федеральном округе»¹.

В соответствии с этим важным правовым документом, направленным на радикальное укрепление системы управления страной, на территории России образованы семь федеральных округов: Центральный (центр – Москва), Северо-Западный (Санкт-Петербург), Северо-Кавказский (Ростов-на-Дону), Приволжский (Нижний Новгород), Уральский (Екатеринбург), Сибирский (Новосибирск) и Дальневосточный (Хабаровск)².

Во главе округов стоят полномочные представители президента России. В число функций и задач их деятельности, направленной на укрепление вертикали исполнительной власти, включены также и те, которые имеют непосредственное отношение к государственному регулированию социального и экономического развития регионов страны. В их числе – организация работы по реализации основных направлений внутренней политики, контроль за их выполнением, составление докладов о социальном и экономическом положении в округах, разработка совместно с межрегиональными ассоциациями экономического взаимодействия субъектов РФ программ социально-экономического развития территорий в пределах федерального округа, контроль за реализацией федеральных программ и другие важные цели.

Между тем анализ границ федеральных округов показал, что они не совпадают с действующей сеткой экономического районирования страны, которая используется для целей экономического прогнозирования и программирования, а также индикативного планирования территориального развития РФ.

¹ Российская газета. 2000. 16 мая.

² Высказываются мнения, что границы федеральных округов практически полностью совпадают с границами военных округов, а центры вновь созданных территориальных образований совпадают с местами дислокации штабов военных округов. Исключением явились города Самара и Чита, где в настоящее время расположены штабы Приволжского и Сибирского военных округов (Акопов П., Бабаева С. Сокращение штатов// Известия. 2000. 13 мая).

Границы федеральных округов существенно отличаются и от сетки сложившихся к настоящему времени межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия субъектов РФ.

Действующая сетка экономического районирования сформировалась в 1961–1963 гг. Впоследствии в 80-х годах был выделен из Северо-Западного региона Северный экономический район.

В 1972 г. постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 9 августа 1972 г. приняло для целей долгосрочного планирования сетку укрупненных экономических районов, однако она не получила применения на практике из-за присущих ей недостатков. В экономических исследованиях первых лет советской власти экономический район рассматривался как «своеобразная, по возможности экономически законченная территория страны, которая благодаря комбинации природных особенностей, культурных накоплений прошлого времени и населения с его подготовкой для производственной деятельности, представляет одно из звеньев общей цепи народного хозяйства»³.

В современном понимании экономический район – часть территории страны, отличающаяся определенным единством природных условий, демографических особенностей, расселения, специализации и комплексности хозяйства и социальной сферы, определяющими её место в экономике страны, и ограниченная административными границами входящих в её состав субъектов Российской Федерации.

Границы Северо-Западного федерального округа полностью включают территории субъектов РФ, расположенных в пределах Северного экономического района (республики Карелия и Коми, Архангельскую область, в том числе Ненецкий автономный округ, Вологодскую и Мурманскую области), Северо-Западного экономического района, включающего Ленинградскую, Новгородскую, Псковскую области и, кроме того, Калининградскую область (таблица).

³ Вопросы экономического районирования // Сб. материалов и статей (1917–1929). М., 1930. С. 102.

**Удельный вес основных показателей
экономического развития федеральных округов,
1998 г., % к общероссийскому уровню**

Показатель	Федеральный округ						
	Северо-Западный	Центральный	При-волжский	Северо-Кавказский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Территория	9,8	3,8	4,8	3,5	10,1	29,9	36,4
Численность постоянного населения (на начало 1999 г.)	10,0	25,4	21,0	14,7	8,6	14,3	5,0
Среднегодовая численность занятых в экономике	10,5	26,8	21,1	12,1	9,1	13,8	5,2
Валовой региональный продукт	9,2	28,0	16,5	7,6	14,8	13,9	6,2
Стоимость основных фондов в экономике (на конец года)	10,5	25,5	19,2	10,5	12,4	14,4	6,5
Объем промышленной продукции	11,3	20,9	23,1	6,2	17,3	14,0	5,8
Объем продукции сельского хозяйства	6,9	24,3	21,9	16,2	7,4	16,4	4,7
<i>В том числе:</i>							
растениеводства	6,7	26,7	19,7	16,0	6,2	16,7	6,0
животноводства	6,9	22,2	23,9	16,5	8,4	16,7	3,5
Объем выполненных подрядных работ	10,7	29,0	18,3	9,3	14,6	11,2	5,5
Ввод в действие общей площади жилых домов	7,6	32,3	23,1	15,6	7,8	9,3	2,6

Показатель	Федеральный округ						
	Северо-Западный	Центральный	При-волжский	Северо-Кавказский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Розничный товарооборот	9,4	41,0	15,0	8,7	7,6	11,7	4,3
Поступление налоговых платежей и других доходов в бюджетную систему РФ	9,7	36,8	15,9	6,3	15,0	10,4	4,4
Из них в федеральный бюджет	8,3	50,0	11,4	5,9	11,8	8,1	4,4
Объем инвестиций в основной капитал	8,9	29,9	15,1	7,7	16,3	13,8	4,9
Объем иностранных инвестиций	8,4	60,7	6,6	4,2	3,0	8,6	4,7
Объем экспорта	11,5	50,6	12,5	3,5	19,2	16,4	4,4
Объем импорта	15,3	37,1	6,4	7,0	6,4	7,4	6,9

Округ охватывает территории Европейского Севера и Северо-Запада России. Такое объединение территорий для целей управления экономическим и социальным развитием регионов представляется оправданным.

Центральный федеральный округ целиком включает территории субъектов РФ, входящих в состав Центрального (Брянская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Костромская, Московская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Тульская и Ярославская области) и Центрально-Чернозёмного (Белгородская, Воронежская, Курская, Липецкая и Тамбовская области) экономических районов России.

Эту территорию принято относить к Центральной России с характерным для неё относительным единством при-

родных, географических, демографических и экономических особенностей развития.

Наиболее значительные отличия от действующей сетки экономического районирования страны характерны для территорий, охватываемых Северо-Кавказским, Приволжским, Уральским и Сибирским федеральными округами.

В Приволжский федеральный округ полностью включена территория Волго-Вятского экономического района, охватывающего республики Марий-Эл, Мордовию, Удмуртскую и Чувашскую, а также Кировскую и Нижегородскую области. В него вошли также субъекты РФ Среднего Поволжья – Республика Татарстан, Самарская, Саратовская, Пензенская и Ульяновская области, относящиеся к Поволжскому экономическому району. Кроме того, в его состав включены также Республика Башкортостан, Оренбургская и Пермская области (включая Коми-Пермяцкий автономный округ), входящие в соответствии с действующей сеткой экономического районирования страны в состав Уральского экономического района.

Интересно отметить, что Приволжский федеральный округ почти полностью охватывает территории Волго-Уральской нефтегазоносной провинции.

Если с объединением в единый Приволжский федеральный округ восточных территорий Центра Европейской части (Волго-Вятский экономический район) с субъектами РФ, расположенными на территории Среднего Поволжья, можно, с экономико-географических позиций, согласиться, то присоединение к нему части субъектов РФ Уральского экономического района вряд ли оправданно.

Республика Башкортостан и Пермская область по сумме всех выше перечисленных факторов, и особенно по транспортным условиям, имманентно относятся к Среднему Уралу, а Оренбургская область – к Южному Уралу⁴.

В состав **Северо-Кавказского федерального округа** включены субъекты РФ, входящие в Северо-Кавказский эко-

⁴ Во времена «увлечения» совнархозами как формой управления промышленностью Башкирская АССР была включена в состав Среднего Поволжья, затем вновь отнесена к Уральскому экономическому району.

номический район (республики Адыгея, Дагестан, Ингушская, Чеченская, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания, Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область), а также Республика Калмыкия, Астраханская и Волгоградская области, которые по действующей сетке экономического районирования относятся к Поволжскому экономическому району. Территории этих трех субъектов РФ расположены в той части степной зоны Юга России, которая образует Нижнее Поволжье, граничащее с Западным и Восточным Предкавказьем.

Анализ географических, экономических и транспортных характеристик этой территории позволяет согласиться с принятым в сетке федеральных округов РФ объединением Северо-Кавказского экономического района с субъектами РФ Нижнего Поволжья.

Из областей, которые по действующей сетке экономического районирования входят в состав Уральского экономического района, к вновь созданному **Уральскому федеральному округу** отнесены Курганская, Свердловская и Челябинская области. Кроме того, в его территории включена Тюменская область с входящими в ее состав Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономными округами⁵. В географическом отношении Тюменская область относится к территории Западной Сибири, занимая ее северную часть в междуречье Оби и Енисея.

Сибирский федеральный округ включает субъекты Российской Федерации, относящиеся к Западно-Сибирскому экономическому району (Республика Алтай, Алтайский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская и Томская области), а также к Восточно-Сибирскому экономическому району [республики Бурятия, Тыва, Хакасия, Красноярский край, в том числе Таймырский (Долгано-Ненецкий) и Эвенкийский автономные округа], Иркутскую область (в том чис-

⁵ В 60-е годы Тюменская область, находившаяся в соответствии с сеткой экономического районирования в составе Уральского экономического района, была включена в Западно-Сибирский экономический район.

ле Усть-Ордынский и Бурятский автономные округа) и Читинскую область (в том числе Агинский Бурятский автономный округ).

Дальневосточный федеральный округ полностью охватывает территорию Дальневосточного экономического района, включающего Республику Саха (Якутия), Еврейскую автономную область, Чукотский автономный округ, Приморский и Хабаровский края, Амурскую и Камчатскую области (в том числе Корякский автономный округ), Магаданскую и Сахалинскую области.

По нашему мнению, в деле совершенствования государственного регулирования развития и размещения производительных сил на региональном уровне федеральные округа, несомненно, станут важным необходимым средством укрепления вертикали власти, а также единого экономического пространства России.

При уточнении границ этих округов целесообразно ориентироваться на учет, по возможности, факторов экономического районирования территорий Российской Федерации. При этом не следует исключать необходимости совершенствования сетки экономических районов и административного деления территории Российской Федерации, поскольку территории многих субъектов РФ нерационально малы.



Роль минерально-сырьевого сектора экономики в постиндустриальном развитии

**К. А. СИТРО,
М. А. ЯГОЛЬНИЦЕР,**
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

Вот уже десять лет все бывшие республики СССР развиваются самостоятельно и проводят независимую политику практически во всех сферах своей жизнедеятельности. Идут поиски путей стабилизации национальных экономик, а также их интеграции в мировую рыночную среду. При этом у всех стран СНГ, несмотря на их национальные и культурные особенности, есть одна общая, наиболее ярко выраженная черта: для обеспечения своей экономической самостоятельности они используют один и тот же источник – природные ресурсы.

Объясняется это несколькими причинами.

Во-первых, географическим положением стран СНГ, при котором элементарное жизнеобеспечение невозможно без значительного потребления энергоресурсов.

Во-вторых, унаследованным укладом экономики, в которой созданные индустриальный потенциал и вся производственная инфраструктура ориентируются прежде всего на базовые отрасли промышленности (добычу, переработку и передел минерального сырья).

В-третьих, потребностью в крупных зарубежных инвестициях, для которых добыча и переработка полезных ископаемых – наиболее привлекательная сфера. К тому же инвестиции, вложенные в минерально-сырьевой комплекс, содействуют удовлетворению долгосрочных геополитических интересов стран-инвесторов.

В-четвертых, огромными территориями залегания полезных ископаемых в странах СНГ и объемами выполненных в предыдущие годы геологоразведочных работ.

Минерально-сырьевые потенциалы России, Казахстана, Узбекистана, Украины и других стран действительно способны стать, а в ряде случаев уже стали локомотивами экономического развития. Например, анализ преобразований, проводимых в экономике России, показывает, что отдельные отрасли минерально-сырьевого комплекса страны оказались более приспособленными к вхождению в рынок. Но если говорить о комплексе в целом, то следует выделить две его характерные особенности.

1. Его продукция – это, в основной своей массе, универсальные ресурсы, которые практически всегда пользуются спросом на рынках сбыта.
2. Эти продукты обладают ограниченным набором потребительских свойств, достаточно однородны по качеству. Для их получения не требуется высоких технологий, а для сбыта – изощренных систем маркетинга.

Эти выводы подтверждает рейтинг крупнейших компаний России, опубликованный журналом «Эксперт»¹. Основу крупного отечественного бизнеса составляют сырьевые компании топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии. Среди 200 крупнейших предприятий страны соотношение 18:2 в пользу отраслей минерально-сырьевого комплекса не меняется уже шестой год. Но минерально-сырьевые предприятия занимают ведущие места не только в российской экономике. Из 200 крупнейших мировых компаний к сырьевому сектору относятся 90, на долю которых приходится более 80% общего объема реализации продукции всех участников рейтинга.

¹ Эксперт. 2000. № 37.

Но вернемся к России. По данным годового отчета РАО «Газпром» за 1999 г., доля компании в промышленном производстве Российской Федерации превысила 10% и составила 6–8% ВВП России. Доля валютных поступлений от продажи газа европейским потребителям составила 10% от всего экспорта государства. В самой России в настоящее время потребляется не более половины добываемой в стране минеральной продукции. В основном это дешевые каменный уголь, железные руды (табл. 1).

Таблица 1

**Доля экспорта в объеме производства
промышленной продукции, %**

Отрасль	1997	1998	1999 (прогноз)
Нефтедобыча	46,5	49,4	47,9
Нефтепереработка	22,2	19,6	20,7
Газодобыча	40,4	40,0	38,8
Угледобыча	8,3	8,2	7,8
Черная металлургия	44,2	42,4	39,4
Цветная металлургия	82,3	81,1	80,9
Химическая и нефтехимическая	37,3	39,9	39,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	38,4	40,3	41,1

Источник: Концепция промышленной политики с экспортной ориентацией на период до 2005 года. http://www.minprom.ru/temat/prom/docs/2204_1.htm

Несмотря на реальную роль минерально-сырьевого комплекса в экономике страны, существует мнение (причем довольно авторитетное) о том, что добыча и переработка минерального сырья и горнорудное производство – это удел развивающихся государств, а развитые страны наращивают высокотехнологичные производства. В парадигме развития высоких технологий предлагается разрабатывать экономическую стратегию развития современной России, ее промышленную политику.

Однако исследования² показывают, что самый крупный в мире производитель минерального сырья – это США, а далее в шестерку крупнейших сырьевых держав, на которые приходится более двух третей мирового производства минеральной продукции, входят Австралия, ЮАР, Канада, Китай и Россия.

Минерально-сырьевой комплекс в экономической структуре

В каждой стране роль минерально-сырьевого обеспечения определяется многими факторами: состоянием собственной минерально-сырьевой базы, уровнем экономического развития, степенью участия в мировых интеграционных процессах, политической ориентацией, ценностными установками общества и т. д.

На этапе экстенсивного роста минеральные ресурсы выступают мощным ускорителем социально-экономического прогресса. Хотя существует представление, что с переходом к интенсивному типу хозяйствования сырьевой комплекс начинает тормозить развитие экономики, но **опыт ЮАР, Австралии и Канады говорит, что можно иметь эффективный минерально-сырьевой сектор при положительной динамике общеэкономических показателей**. Оценивая роль минерально-сырьевых ресурсов в экономике различных стран, в том числе и России, следует остановиться на следующих аспектах, имеющих глобальное значение.

Во-первых, минеральное сырье остается основой промышленного производства. По мере роста экономического потенциала увеличиваются объемы и номенклатура используемых видов минерального сырья. Только за последние 35–40 лет использовано 85% общего объема нефти и около половины угля и железных руд, добытых человечеством за всю его историю. В 3–5 раз увеличилось за последние десяти-

² Ставский А. П. О рейтинге стран-производителей твердых видов минерального сырья // Минеральные ресурсы России: экономика и управление. 1998. № 1.

тилетия потребление различных металлов, минеральных удобрений и других видов полезных ископаемых. В сферу обращения вовлечены сотни новых разновидностей руд, пород, минеральных образований. При этом, вопреки опасениям, **открытые запасы полезных ископаемых в мире не сокращаются, а растут** в связи с проведением опережающих геологоразведочных работ и внедрением новых технологий добычи, обогащения и переработки минерального сырья.

Во-вторых, объемы потребления минерального сырья на душу населения положительно коррелируют с уровнем экономического развития стран. В целом на экономически развитые страны, в которых проживает 16% населения планеты, приходится 55–56% потребления добываемой в мире нефти, 50% газа, 23–25% угля, более 80% урана, 43% железных, 35% марганцевых, 50% хромовых руд, около 77% меди, 72% свинца, 59% цинка, 67% никеля, от 50 до 80% олова, вольфрама, молибдена, 50% фосфатного сырья³.

В-третьих, экономически развитые страны и их группы в большинстве случаев осуществляют интенсивную (в 4–8 раз более высокую, чем в России) отработку своих запасов полезных ископаемых даже в случае низкой обеспеченности ими. **США**, например, имея всего 1,9% мировых подтвержденных запасов нефти, ежегодно добывают ее в объеме 310–325 млн т, т. е. больше, чем Россия, у которой более 13% мировых запасов. В США ежегодно добывают почти столько же, сколько и Россия, природного газа, тогда как запасы его составляют 3,4% от мировых, против 34% у России. Угля в США добывают практически в 3 раза больше, чем в России⁴.

Приведенные данные свидетельствуют о наших резервах и в то же время **опровергают широко распространен-**

³ Brewer Keith J. Canada's Mineral and Metals Industry. An Economic Overview. Economic and Financial Analysis Branch Minerals and Metals Sector Natural Resources. Canada October 1999 // <http://www.nrcan.gc.ca/mms/>

⁴ Brewer Keith J. Canada's Mineral and Metals Industry // <http://www.nrcan.gc.ca/mms/>; South African Mining Industry Economic Overview: 1997/98 // <http://www.bullion.org.za/>.

ное мнение о том, что развитые страны оставляют богатство своих недр будущим поколениям, используя Россию как сырьевой придаток. Наоборот, высокий уровень экономического развития в большинстве таких стран достигнут за счет интенсификации добычи и переработки собственных природных ресурсов.

Неравномерность распределения запасов наиболее важных полезных ископаемых на суше, океаническом дне и в шельфе предопределяет международное экономическое сотрудничество в области добычи и переработки минерально-сырьевых ресурсов, которое осуществляется через механизмы рынка и является важным фактором мировой экономической и политической стабильности. Глобальная закономерность весьма неравномерного распределения минерально-сырьевых ресурсов обусловлена объективными геологическими факторами и не может быть кардинально изменена даже при кратном увеличении объемов геологоразведки. Следовательно, международные торгово-экономические связи являются объективно обусловленным обстоятельством и важнейшим фактором выживания человечества, а **торговля природными ресурсами вовсе не свидетельствует об отсталости государства или некомпетентности правительства.**

Второе место в мире по объемам добычи и переработки минерального сырья занимает **Китай**. Это обусловлено, с одной стороны, агрессивной торговой политикой, а с другой – экстенсивным развитием экономики.

Уникальными сырьевыми державами можно назвать **Австралию** и **ЮАР** (3–4-е места по валовому объему производства). Австралия с 16-миллионным населением далеко опережает другие страны по производству продукции на душу населения, а ЮАР, будучи намного меньше других сырьевых гигантов по площади, недостижима по объему производства минерального сырья на 1 км² территории страны.

Россия поделила пятое и шестое места с **Канадой**. Однако при расчете на душу населения и 1 км² площади мы находимся в третьем и четвертом десятках добывающих стран. В табл. 2 представлена обобщенная информация по добыче основных полезных ископаемых по странам.

Производство минеральных продуктов в ведущих сырьевых странах мира в 1996 г., млн дол.

Продукция	Россия	США	Канада	ЮАР	Австралия	Китай	Весь мир
Уран	73	98	476	58	214	18	1443
Бокситы	62	0	0	0	714	91	2900
Медь	1198	4392	1578	431	1202	1006	22905
Молибден	20	286	44	0	0	126	653
Свинец	13	337	199	69	368	498	2090
Цинк	129	644	1266	79	1033	1149	7073
Никель	1728	10	1451	255	849	356	6914
Кобальт	154	0	231	0	110	0	877
Золото	1494	4221	2044	6166	3601	1504	27559
Серебро	67	239	218	28	170	153	22712
Платина	281	24	66	1356	1	6	1737
Алмазы	1400	2	0	1050	360	1	5000
Железные руды	1547	1343	789	661	3157	5352	21729
Марганцевые руды	0	0	0	342	234	441	2397
Хромовые руды	6	0	0	512	0	9	1536
Титан	0	33	60	137	230	7	800
Олово	36	0	0	0	47	198	840
Фосфатные руды	379	1607	0	129	0	928	6300
Калийные соли	216	207	689	0	0	6	1699
Угли каменные	3876	44413	2310	5727	6297	21000	82125
Горнорудное производство, млн дол.	12679	57856	11421	17000	18587	32849	219289
Доля в мировом производстве, %	5,8	26,4	5,2	7,8	8,5	15,0	—
Население страны, млн чел.	145,3	242,1	25,5	36,0	16,2	1060,0	5556

Продукция	Россия	США	Канада	ЮАР	Австралия	Китай	Весь мир
Территория страны, млн км ²	17,1	9,4	10,0	1,2	7,7	9,6	150,1
Объем производства на душу населения, дол. / чел.	87,3	239,0	447,9	472,2	1147,3	31,0	39,5
Объем производства в расчете на единицу территории, дол. / км ²	741,5	6154,9	1142,1	14166,7	2413,9	3421,8	1461,0

Влияние минерально-сырьевого сектора на развитие и функционирование экономики часто недооценивается. В табл. 3 приведены данные о вкладе минерально-сырьевого комплекса в экономику развитых стран.

Приведенные в табл. 3 показатели не учитывают влияние минерально-сырьевого сектора на экономику с учетом межотраслевого взаимодействия, которое мультиплицирует эффект.

В настоящей статье даются оценки межотраслевых взаимодействий и расчет мультипликаторов для различных секторов экономики. В используемой методике расчетов отрасли минерально-сырьевого сектора выступают экзогенными переменными эконометрической модели экономики страны, ВВП рассчитывается как результат мультипликации экономического эффекта по технологическим цепочкам в отраслях экономики от добычи полезных ископаемых до конечного производителя и потребителя. Методика была апробирована на показателях экономик Канады и ЮАР.



**Доля горнодобывающей промышленности
в экономике развитых стран, %**

Страна	ВВП, произведенный в горнодобывающей промышленности (текущие цены)		Доля минераль- ного сырья в экспорте	Доля занятых в горнодо- бывающей промыш- ленности в общей занятости по найму	ВВП на душу населения в 1993 г. (Россия = 100)
	к общему объему ВВП страны	к ВВП обрабаты- вающей промыш- ленности			
<i>США</i>					
1980	4,2	19,1	4,6	1,1	
1993	1,4	8,0	1,7	0,6	490
<i>Канада</i>					
1980	5,9	32,8	18,2	1,4	
1993	3,8	23,7	10,2	1,2	392
<i>ЮАР</i>					
1980	19,8	93,6	12,7	14,4	
1992	8,7	38,5	25,3	11,3	–
<i>Англия</i>					
1980	5,6	24,0	15,6	3,6	
1993	1,9	10,3	6,1	0,8*	342
<i>Япония</i>					
1980	0,6	1,9	0,3	0,2	
1993	0,26	1,0	0,1	0,1	409
<i>Австралия</i>					
1980	6,3	32,7	19,2	1,3	
1992	4,6	30,8	23,5**	1,2	350

* 1989

** 1992

Рассчитано по: National Account Statistics: Main Aggregate and Detailed Tables, 1993. – UN, N.Y. P. I, II; International Statistics Yearbook. 1986. – UN, N.Y., 1988. Vol. I; То же, 1993. – UN, N.Y., 1995. Vol. I; Yearbook of Labor Statistics ILO, Geneva, 1994; Российский статистический ежегодник 1996. С. 625.

Минеральный сектор Канады

Минеральная промышленность имеет и в дальнейшем будет иметь важнейшее значение для Канады. Это объясняется следующими причинами экономического и глобального характера. Во-первых, минеральная промышленность Канады – это:

- ✓ крупнейший производитель многих видов сырья, около 80% которого экспортируется в другие страны;
- ✓ капиталоемкая и наукоемкая отрасль, играющая важную роль в «новой экономике» Канады в качестве покупателя высокотехнологичных товаров и услуг, поставщика новых материалов;
- ✓ одна из немногих отраслей, постоянно обеспечивающих благоприятный торговый баланс;
- ✓ почти 60% объема грузов, перевозимых по железным дорогам и внутренним водам;
- ✓ более 360 тысяч человек занятого населения. Комплекс обеспечивает работой более 150 городов и поселков, расположенных в основном в сельских и удаленных от центра районах севера Канады;
- ✓ источник значительного количества дополнительных рабочих мест в сфере экологических услуг, во вспомогательных, инфраструктурных и обрабатывающих секторах (например, транспорт, ремонт оборудования, производства специального оборудования, полуфабрикатов, готовых изделий, строительство и стройиндустрия).

Во-вторых, происходящая глобализация современной минеральной промышленности серьезно поставила на повестку дня необходимость углубления сотрудничества разных стран в поиске решений экологических и других социально-экономических проблем. Успешная деятельность в области либерализации торговли участников Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ/ВТО) привела к созданию рынков и условий, благоприятных для экспорта канадского минерального сырья, металлов и сопутствующей продукции. Наряду с тенденцией к большей открытости в торговле и повышением

роли правил международной торговли, заметно изменилось отношение к иностранным инвестициям. В этой связи Канада активно борется за долю инвестиционного капитала, обеспечивая благоприятный инвестиционный климат.

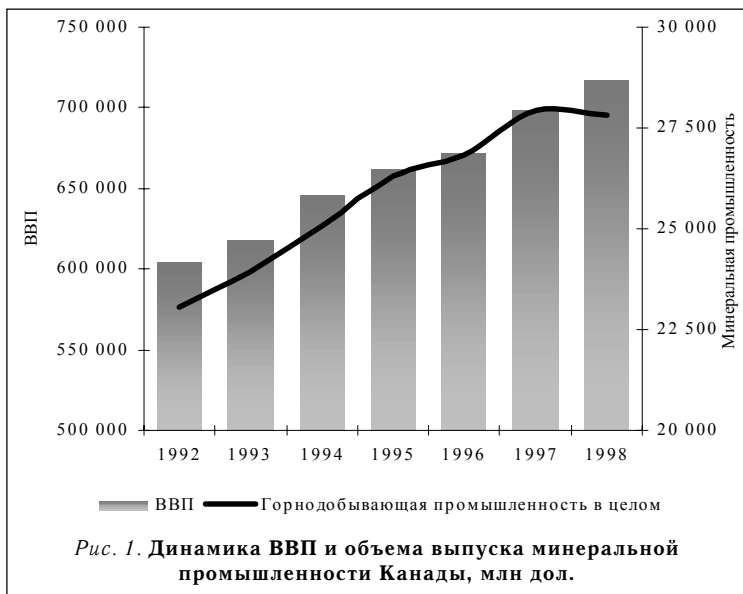
В целом валовой продукт минеральной промышленности составил в 1998 г. 3,8%, а с учетом переработки, обогащения и производства конечных продуктов из добытых полезных ископаемых – около 5,9% ВВП⁵. На рисунках 1 и 2 представлена динамика ВВП и производства минеральной промышленности.

Канада – один из крупнейших мировых экспортеров металлов и минералов, и экспорт этих товаров, а также многих продуктов минеральной переработки, является важной составляющей канадского торгового баланса. Основной потребитель канадских топлива, металлов и минералов – Соединенные Штаты Америки. В 1998 г. в США направлено 82,9% минеральной продукции канадского экспорта (рис. 3). Долгосрочный подъем американской экономики привел к опережающему росту доли экспорта минеральной промышленности Канады, направляемой в США.

Влияние минерально-сырьевого сектора на хозяйство Канады оценивалось по эконометрической модели, отражающей межотраслевые взаимодействия добычи и переработки полезных ископаемых на валовой внутренний продукт экономики.

Был произведен расчет регрессионных зависимостей валового продукта минерально-сырьевого комплекса, обрабатывающей, строительной, транспортной, электроэнергетической, торговой отраслей и сектора услуг от объема валового продукта, генерируемого отдельными секторами добычи неметаллических полезных ископаемых и топлива. Произведен расчет и проанализировано конечное влияние минерального сектора на валовой продукт и отдельные отрасли экономики. Расчет отклика экономики на начальный

⁵ Политика правительства Канады в области минерального сырья и металлов. Партнерства в целях устойчивого развития // Министр общественных работ и государственных услуг Канады, 1996. Номер по каталогу: M37-37/96RU ISBN 0-662-02401-x, <http://www.nrcan.gc.ca/mms/sdev/policy-ru.htm>





Источник рис. 1–3: Natural Resources Canada, Statistics Canada, Canadian Minerals Yearbook, 1996,1998.

импульс в минеральной промышленности в виде увеличения выпуска продукции топливной промышленности и добычи неметаллических полезных ископаемых проводился по трем вариантам: I – рост производства в указанных отраслях на 5%, II – увеличение выпуска нефтедобывающей продукции на 5% при постоянном производстве неметаллических полезных ископаемых и III вариант – увеличение выпуска неметаллических полезных ископаемых на 5% при постоянной нефтедобыче (табл. 4).

Из результатов расчетов следует, что при увеличении выпуска продукции топливной промышленностью и добычи неметаллических полезных ископаемых на 5% общий объем валового продукта минеральной промышленности Канады увеличивается на 4,33%, ВВП Канады – на 1,81%. В первой части табл. 4 приведены данные по сценарным расчетам в стоимостных показателях. Так, при росте объема

добычи неметаллических полезных ископаемых на 122 млн дол. в 1986 г. при постоянном объеме продукции топливной промышленности объем валового продукта обрабатывающей промышленности вырос на 2018 млн дол., строительной отрасли – на 1164 млн дол., а ВВП Канады в целом с учетом мультиплицирующего эффекта – на 4129 млн дол.

Таблица 4

**Влияние базовых изменений объема производства
минерального сектора Канады
на объем производства отраслей и валовой
внутренний продукт**

Отрасль	Относительные изменения показателей экономики по вариантам, %			Абсолютные изменения показателей экономики по вариантам, тыс. дол.		
	I	II	III	I	II	III
Горнодобывающая	4,3	3,2	1,1	755	563	193
Обрабатывающая	3,8	1,4	2,4	3181	1164	2018
Строительство	-4,7	-10,8	7,1	-778	-1767	1164
Транспорт	3,2	1,3	1,8	638	267	371
Электроэнергетика	2,3	2,3	-0,2	402	402	-30
Оптовая торговля	3,7	3,7	-	902	902	-
Розничная торговля	2,4	1,0	1,5	687	273	414
Услуги	2,4	2,4	-	1256	1256	-
ВВП (1986)	1,8	0,8	1,1	7043	3059	4129

В итоге при увеличении объема валового продукта минеральной промышленности Канады на 1 дол., совокупный ВВП страны с учетом мультипликативного эффекта вырастает в среднем на 9,3 дол.

Кроме того, мы провели анализ влияния численности занятых в минеральной промышленности Канады на уровне занятости в экономике в целом и ее отдельных отраслях. Оценивалось существование межотраслевой взаимосвязи уровня занятости в добывающих секторах минеральной промышленности и наличие мультипликативного эффекта изменения занятости.

Совокупная занятость в I, II, III и IV секторах минерального производства (включая угледобычу) оценивается по состоянию на 1998 г. в 418 тыс. человек, что составляет 3,6% численности национальной рабочей силы. Динамика занятости в экономике в целом и минеральном секторе представлена на рис. 4.



Анализ показал, что по мере увеличения глубины передела полезных ископаемых связь численности занятых в производствах высших переделов продукции с численностью занятых в добыче полезных ископаемых становится статистически незначима либо незначительна по масштабу влияния.

По результатам полученных моделей произведен расчет и проанализировано влияние изменения численности занятых в добыче полезных ископаемых на уровень занятости в перерабатывающих отраслях и экономике Канады в целом (табл. 5).

**Влияние изменения численности занятых в секторах,
добывающих минеральное сырье, на уровне
занятости в других секторах экономики**

Отрасль	Относительные изменения показателей экономики по вариантам, %			Абсолютные изменения показателей экономики по вариантам, тыс. чел.		
	I	II	III	I	II	III
Добыча металлов и минералов	1,6	1,6	–	1,0	1,0	–
Добыча топлива	2,3	–	2,3	1,0	–	1,0
Разведка, добыча, обогащение	1,9	0,9	0,9	2,0	1,0	1,0
Выплавка и очистка	1,6	1,3	0,3	1,5	1,2	0,3
Производство полуфабрикатов	0,5	0,5	0,0	0,5	0,5	0,0
Производство изделий	11,4	10,2	9,6	11,5	10,3	9,6
Услуги, связанные с добычей	13,4	6,1	13,4	3,7	1,7	3,7
Занятость в экономике в целом	2,3	2,7	2,5	238	279	257

Отметим, что снижение динамики численности занятых в добывающих секторах минеральной промышленности приводит к аналогичным процессам в экономике в целом. Это, вероятно, объясняется ростом производительности труда в сфере добычи полезных ископаемых и структурными изменениями в составе рабочей силы, связанными с ростом занятости в секторах услуг. Кроме того, отметим, что занятость в секторе услуг, связанных с добычей минерального сырья, определяется занятостью в нефтегазодобыче, а не в секторе добычи металлов и минералов, как отмечают многие эксперты.

Минеральный сектор Южно-Африканской Республики

Основой национальной экономики, судя по вкладу в международную торговлю и ВВП страны, остается в ЮАР гор-

нодобывающая промышленность. Доля минерального сектора составила в 1997 г. 7,8% ВВП страны, а с учетом вклада смежных отраслей и межотраслевого взаимодействия – 15%. Общий объем экспорта минеральной продукции ЮАР в 1998 г. составил 54,8 млрд рэндов. Рост объемов экспорта минерального сырья продолжается во многом благодаря девальвации южноафриканского рэнда относительно американского доллара. Южноафриканские минеральные товары в 1998 г. экспортировались в более чем 80 стран мира. Экспорт первичных минералов составил 34,1% всего товарного экспорта страны (табл. 6).

Таблица 6

**Продажи минерального сырья и экспорт ЮАР
в 1998 г., млн рэндов**

Сырье	Экспорт	Объем продаж	Доля экспорта в общих продажах, %
Золото	24096,8	24293,4	99
Платиноиды	11672,5	11997,8	97
Серебро	111,8	124,5	90
Хром	335,8	911,7	37
Медь	770,8	1481,9	52
Железо	1973,9	2491,0	79
Свинец	116,6	123,0	95
Марганец	634,0	955,4	66
Никель	623,6	1020,2	61
Цинк	–	255,3	–
Другие металлы	66,0	71,6	92
Асбест	43,7	47,0	93
Уголь	9124,5	17954,1	51
Флюориты	89,7	98,8	91
Известняк и доломит	17,2	708,0	2
Другие неметаллы	616,9	2201,3	28
Прочие	4566,4	6937,0	66
Всего	54860,4	71671,8	77

В 1997 г. горнодобывающая промышленность обеспечивала около 9,0% совокупных внутренних инвестиций в эко-

номику. Она продолжает играть важную роль в национальном бюджете и непосредственно, и косвенно. Так, в 1997–1998 фискальном году общие непосредственные налоговые платежи, осуществленные отраслью, составили 1,8 млрд рэндов, или 1,2% совокупных доходов бюджета.

В 1998 г. в горнодобывающей промышленности страны было занято 466401 человек, или 10% всех несельскохозяйственных рабочих ЮАР. Из них 60% было занято в добыче золота. Около 14,5 млрд рэндов было выплачено в качестве заработной платы. Согласно оценкам, на трех занятых в добыче минерального сырья приходится один занятый в отраслях, прямо или косвенно связанных с горнорудной промышленностью. Также необходимо отметить, что на одного занятого в горнорудной промышленности приходится от 7 до 10 иждивенцев.

Помимо металлов и алмазов южноафриканская экономика сильно зависит от угля, генерирующего экономический рост и промышленное развитие, экспортные поступления и уровень занятости. Угольная промышленность обеспечивает около 83% коммерчески потребляемой энергии и производство широкого круга энергоемких отраслей, таких как алюминиевая, черная металлургия, производство синтетического топлива и химическая промышленность. По масштабу резервов угля – 52 млрд т экономически извлекаемых резервов – ЮАР занимает пятую позицию в мире.

Нефтяной кризис 1973 г. и последовавший за ним рост цен на нефть и нефтепродукты послужили серьезным стимулом глобального повышения интереса к углю. ЮАР, как и другие страны-экспортеры угля, использовала эту возможность. С 1974 г. производство угля возросло с 66 до 233 млн т, экспорт за тот же период вырос с 2,3 до 67 млн т, 93,8% в нем составляют энергетические угли. На рис. 5 представлены сравнительные данные об объемах морских перевозок угля основных стран-производителей. В 1998 г. был зафиксирован рекордный уровень внутреннего потребления и экспорта угля в стране.

ЮАР традиционно относится к угольным экспортерам, издержки которых ниже средних по отрасли. Однако, начи-

ная с 90-х годов, в отрасли заметно снижается производительность по сравнению с другими мировыми лидерами. Так, в 1995 г. производительность в угольной промышленности США составила 13000 т на одного рабочего в год, в Австралии – 8000 т, а в ЮАР – только 5000 т. В связи с этим серьезной проблемой для южноафриканской угольной промышленности становится адаптация к изменяющимся условиям мировых рынков и глобализации угольной промышленности.

Влияние минеральной промышленности на экономику ЮАР исследовалось с помощью эконометрических межотраслевых моделей. По ним был произведен расчет и проанализировано конечное влияние горнодобывающего сектора на валовой продукт и отдельные отрасли экономики. Анализ проводился на отрезке 1980–1985 гг., на котором наблюдается наименьшее накопление ошибки моделирования. В качестве базового года принят 1980-й.



Расчеты показали, что 5%-е увеличение объема производства в горнодобывающей промышленности ЮАР приводит к росту валового продукта в электроэнергетике на 4,2%, в обрабатывающей промышленности – на 0,9%, в сфере финансов и страхования – на 4,1%, а валовой продукт экономики в целом увеличивается на 2,0%. (табл. 7).

Таблица 7

Влияние базовых изменений производства горнодобывающей промышленности на объем валового продукта других отраслей экономики и ВВП в целом, млн рэндов

Отрасль	Базовый показатель	Отклонение от базового значения, %	Абсолютное отклонение от базового значения
Горнодобывающая	16,0	5,0	0,8
Электроэнергетика	3,6	4,2	0,2
Строительство	4,5	-0,3	-0,02
Торговля	11,1	1,8	0,2
Обрабатывающая промышленность	26,7	0,9	0,2
Финансы и страхование	13,3	4,1	0,5
Услуги	1,4	4,9	0,07
Транспорт и связь	8,9	6,0	0,5
ВВП в целом*	85,6	2,0	1,7

* Без учета правительственных услуг и сельского хозяйства

Базовое увеличение производства в горной промышленности на 800 тыс. рэндов через межотраслевое взаимодействие возрастает, и ВВП в целом увеличивается на 1,7 млн рэндов. С учетом межотраслевого взаимодействия мультипликативный эффект увеличения горнопромышленного производства на 1 рэнд дает рост по экономике в целом на 2,2 рэнда.

Столь незначительное увеличение валового продукта обрабатывающей отрасли Южной Африки в результате роста валового продукта горнопромышленного производства

объясняется ориентацией горного производства на экспорт (см. табл. 6). Кроме того, результатом политики экспорта продукции горнопромышленного производства низких переделов или в сыром виде отразился в мультипликаторе валового внутреннего продукта страны в целом, который оказался почти в 4 раза ниже канадского.

Сравнительный анализ табл. 4 и 7 показывает, что в канадской экономике наибольший отклик на рост объемов производства минерального сырья произошел в обрабатывающей промышленности: на 1 дол. роста горной добычи получено 5,6 дол. роста обрабатывающей промышленности.

В экономике ЮАР наибольший отклик на рост объемов горного производства произошел в транспортном секторе, но мультипликатор составил менее 1. Данный факт подтверждает тезис о **низкой экономической эффективности экспортной ориентации продукции горной промышленности с низкой добавленной стоимостью без развития высокотехнологичных отраслей, основывающихся на продукции горнорудного сектора.**

Кроме того, 75% добываемых ЮАР полезных ископаемых приходится на золото, металлы платиновой группы и уголь, которые не требуют высоких переделов и не загружают мощности обрабатывающей промышленности: золото и платиноиды на 99% и 97% экспортируются. Уголь на 60% потребляется в энергетике страны и также не требует загрузки мощностей обрабатывающей промышленности.

* * *

Итак, выполненный анализ роли минерально-сырьевого сектора в ВВП основных ресурсодобывающих стран показал, что с переходом к постиндустриальному развитию происходит уменьшение прямого влияния минерально-сырьевого комплекса на экономику. Для канадской экономики установлено, что увеличение добычи полезных ископаемых на 1 дол. приводит к росту ВВП на 9,3 дол. Для экономики ЮАР мультипликатор составил 2,2 дол., что связано преимущественно с экспортной ориентацией продукции минерально-сырьевого комплекса ЮАР и более эффективной экономикой вторичного сектора в Канаде.

Увеличение численности занятых в минеральной промышленности Канады на 2 тыс. человек приводит почти к стократному увеличению числа рабочих мест в экономике страны.

В связи с очередным реформированием системы бухгалтерского учета и введением нового плана счетов возникает обостренный интерес к мировому опыту учетного дела.

Предлагаем читателям статью, по-новому трактующую проблему возникновения двойной бухгалтерии. Надеемся, что она заинтересует не только специалистов бухгалтерского дела.

Долитературный период развития бухгалтерского учёта

К. Ю. ЦЫГАНКОВ,
главный бухгалтер ООО «Коммерческие программы»,
Новосибирск

В истории бухгалтерского учёта принято выделять два основных периода – долитературный и литературный. Первый период характеризуется отсутствием учебной литературы, второй – её наличием.

Литературный период развития учёта начинается с 1494 г. выходом в свет работы Луки Пачоли «Сумма арифметики и геометрии, учение о пропорциях, отношениях» (в дальнейшем – «Сумма»). Один из разделов этой работы – трактат «О счетах и записях» (в дальнейшем – Трактат) – представлял собой первое из известных к настоящему времени учебное пособие для изучения двойной бухгалтерии.

Появление Трактата лишь на два года отстаёт от открытия Колумбом Америки. Таким образом, смена эпох в истории учёта совпадает по времени с переходом Европы от средневековья к Новому времени.

© ЭКО 2001 г.

Два полюса средневековой бухгалтерии

Принято считать, что двойная бухгалтерия в долитературный период находилась на этапе становления, делала самые первые шаги, что в трактате Пачоли обобщены лучшие методы ведения учёта, известные в то время. На самом деле это не так.

В Трактате описан «венецианский способ» – предельно упрощенный вариант двойной бухгалтерии. Простота объяснялась тем, что венецианский вариант не предусматривал того, что является смыслом современной бухгалтерии – составления бухгалтерской отчетности. Благодаря своей простоте венецианский вариант был широко распространен среди мелких и средних торговых компаний и даже преподавался наряду с арифметикой в коммерческих училищах ряда городов Северной Италии.

Однако этот вариант двойной бухгалтерии не был единственным для того времени. В ряде крупных торгово-банковских компаний Флоренции задолго до появления Трактата применялась двойная бухгалтерия необычайно высокого уровня. Уже в XIV веке счетоводы этих компаний систематически использовали почти все известные в настоящее время методы ведения учета, регулярно составляли бухгалтерскую отчетность. Они умели классически правильно решать самую трудную для бухгалтеров задачу – исчислять финансовый результат и даже дифференцировать его по видам деятельности.

Более полное описание книг флорентийских компаний можно найти в работе известного бельгийского историка Раймонда де Рувера «Как возникла двойная бухгалтерия» (1958 г.).

Флорентийский вариант

Франческо ди Марко Датини (1335–1410) – знаменитый купец-банкир из Прато (под Флоренцией) – был одним из богатейших людей своего времени. Не имея наследника, Датини оставил большую часть своего состояния, включая и дворец, благотворительной организации Чеппо де Повери.

Немалый интерес представляют условия, на которых было передано это состояние: преемники обязались продол-

жать принятый у Датины порядок ведения учётных книг. Названная благотворительная организация существует и поныне, причём воля её основателя неукоснительно выполняется. Архивы Датины по-прежнему хранятся в его бывшем дворце и являются уникальными по полноте: они включают почти 500 учётных книг и около 130 тысяч деловых писем, не говоря о множестве векселей, страховых полисов, оплаченных чеков, коносаментов и других первичных документов. Эти архивы на протяжении нескольких десятков лет являются объектом изучения для многих историков экономики и бухгалтерского учёта.

Помимо центрального отделения во Флоренции Датины были созданы шесть отделений в Венеции, Генуе, Авиньоне, Барселоне, Валенсии и Мальорке. Каждое из этих отделений занималось как торговой, так и банковской деятельностью; в центральном отделении, кроме этого, велось производство сукна из английской шерсти. Отделения регулярно отчитывались перед руководством о своей деятельности. Образец отчётности за 1399 г., представленной отделением компании в Барселоне, приводится в приложении в конце статьи.

Из приложения следует, что отчётность барселонского отделения состоит из бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках, полностью согласующихся между собой. Так, показатели чистой прибыли в размере 751 ф. 10 шилл. и 7 пенсов в барселонской валюте в обоих документах совпадают.

Мы видим также, что внеоборотные активы в балансе отделены от оборотных и на них начисляется амортизация, что в отчётности присутствуют такие статьи, как расходы будущих периодов и резервы по неоплаченным налогам и непредвиденным расходам. В бухгалтерском учёте Нового времени все эти понятия и соответствующие им счета начали появляться лишь во второй половине XIX века. Особо отметим и то, что прибыль от торговой деятельности отделена от прибыли по валютным (банковским) операциям. Отдельно показываются и издержки, общие для обоих видов деятельности.

Ещё более сложным был учёт в центральном отделении, где велась и производственная деятельность. В документах этого отделения встречаются примеры калькуляции себестоимости, однако они до сих пор мало исследованы.

Бухгалтерами Датини использовался современный подход к оценке активов. Собственные (не комиссионные) товары показывались по цене приобретения или по рыночным ценам; если последние были ниже, разница относилась на счёт убытка по товарам. В то же время внеоборотные активы всегда оценивались по цене приобретения.

Приведённые факты позволяют прийти к выводу: учёт в компании Датини принципиально не отличался от современного. Более того, такой постановке учёта могло бы позавидовать немало современных предприятий.

Книги Датини являются наиболее полными и совершенными образцами двойной бухгалтерии долитературного периода из всех известных к настоящему времени. Французский историк Фернан Бродель называет книги Датини шедеврами. Видимо, и сам Датини чрезвычайно высоко оценивал постановку учета в своей компании. Об этом можно судить по его завещанию, главной целью которого было сохранение учетных книг для будущих поколений. Полностью присоединяясь к общему мнению, считаю необходимым высказать предположение: Датини не был создателем своей системы учёта, она заимствована им извне.

Так, с 1367 по 1383 гг. в компании Датини велась не двойная, а простая бухгалтерия, причём весьма архаичная и неудобная. Дебеты всех счетов помещались в первой половине Главной книги, а кредиты тех же счетов – во второй. С 1383 по 1386 гг. был осуществлён переход к более удобной двусторонней форме счёта, когда дебет и кредит его располагаются рядом, на левой и правой страницах развёрнутого листа (фолио). В это же время в Главной книге появляются и результатные счета. Именно в этот период в компании начался переход от простой к двойной бухгалтерии. И лишь после 1390 г. в компании применяется современная двойная бухгалтерия, соответствующая приведённым выше образцам.

Вряд ли бухгалтеры Датины сумели в течение десятка лет самостоятельно изобрести столь сложные учётные методы и перейти к двойной бухгалтерии такого высокого уровня. За столь короткий период, в условиях работающего предприятия, возможно лишь внедрение уже разработанной и проверенной на практике системы, причём с активной помощью специалистов, хорошо знающих её.

Книги ещё нескольких флорентийских компаний свидетельствуют о том, что такой удивительно высокий для того времени уровень учёта существовал и в первой половине XIV века.

Начало всех начал

Историки не пришли к общему мнению по поводу того, какие из уцелевших учётных книг следует считать наиболее ранними свидетельствами двойной бухгалтерии. Большинство историков, включая Раймонда де Рувера, называют в качестве таковых учётные книги гемуэзской коммуны¹ за 1340 г., Ф. Мелис, наиболее авторитетный историк учёта XX века, – книги флорентийских компаний Фини за 1296 г. и Фаролфи за 1299 г.

Желанием и возможностью изучать средневековые учётные книги обладают лишь немногие из учёных. Слишком разнородных и редких знаний требует эта деятельность. Книги эти написаны частью на латинском, частью на диалектах староитальянского языка. По этой причине немалая часть историков долитературного периода являются филологами по образованию. Кроме того, им необходимо хорошо знать деловые и торговые обычаи того периода, приёмы ведения учёта, многие из которых давно забыты, римскую систему исчисления и многое другое.

Вот что пишет по этому поводу Ф. Бродель: «Сегодня каждое поколение историков в масштабе всего мира, пожалуй, даёт двух-трёх специалистов, способных разобраться в этих объёмистых реестрах, и специалисты эти к тому же должны были в одиночку учиться читать и интерпретировать их» (Бродель Ф. Игры обмена. М., 1968. С. 407).

¹ Коммунами в средневековой Италии назывались органы управления городов. Коммуны собирали налоги с горожан, занимались строительством и ремонтом общественных сооружений, поддержанием правопорядка, а иногда и коммерческой деятельностью. Для управления коммунами и пресечения злоупотреблений в них велся бухгалтерский учёт.

Необходимо также отметить, что выявление критериев отличия простой бухгалтерии от двойной – совсем непросто даже для маститых теоретиков. Обзор дискуссий по этому поводу содержится в работе швейцарского профессора Ф. Гюгли «Двойная камеральная бухгалтерия» (1916). Значительное внимание этому вопросу уделил и наш соотечественник Ф. Езерский в работе «Полная теория всех систем» (1903 г.).

С начала XX века, в связи с вытеснением простой бухгалтерии со страниц учебных пособий, а затем и из хозяйственной практики, этот вопрос перестал рассматриваться вовсе, так и не получив однозначного ответа. В результате истории учёта, не всегда имеющие должную теоретическую подготовку, вынужденные вырабатывать критерии демаркации самостоятельно, не всегда делают это правильно и не всегда приходят к общему мнению.

Книги генуэзской коммуны за 1340 г., полностью сохранившиеся до наших дней, по общему мнению, удовлетворяют всем требованиям двойной бухгалтерии. В настоящее время они официально признаются наиболее ранним свидетельством двойной бухгалтерии. Полностью сбалансированные книги 1340 г. опираются на предшествующие записи 1339 г. К сожалению, сами записи не сохранились.

От более раннего периода сохранились документы, свидетельствующие о том, что, скорее всего, переход к двойной бухгалтерии был осуществлён в 1327 г. В этом году были выявлены многочисленные финансовые злоупотребления. Для предотвращения их было принято решение полностью пересмотреть всю систему счетоводства и вести счета по «банковскому методу» (*ad usum banchi*). Отметим, что и в этом случае мы наблюдаем косвенные признаки заимствования двойной бухгалтерии, передачи опыта, а, возможно, и оказание услуг по постановке учёта. Сомнительно, чтобы люди, не знакомые с двойной бухгалтерией, смогли бы на практике перейти на эту учётную систему на основе устных консультаций.

В то же время Ф. Мелис настаивает на том, что книги компаний Фини и Фаролфи, сохранившиеся лишь частично, также велись по правилам двойной бухгалтерии и именно они являются наиболее ранними её свидетельствами. (Бродель Ф. Игры обмена. С. 583).

К сожалению, работы итальянского историка не переведены на русский язык, и нам неизвестны его аргументы в

защиту этой точки зрения. Краткое описание бухгалтерии компаний Фини и Фаролфи доступно россиянам лишь по упомянутой выше работе де Рувера, придерживающегося противоположной точки зрения.

В книгах обеих компаний используются результатные счета, а каждая запись в Главной книге содержит ссылку на корреспондирующий счёт. Хронологическая запись в компании Фаролфи разделена между журналом и кассовой книгой, то есть фактически в компании использовалась немецкая форма счетоводства, впервые предложенная в Новое время Ф. Гельвигом лишь в 1774 г. Была разделена и Главная книга: товарные счета велись отдельно в так называемой красной книге (*libro rosso*). Всё это свидетельствует о хорошей организации учёта, предусматривающей разделение труда между счётными работниками.

Более всего впечатляет то, что в книгах Фаролфи найден ясный пример распределения расходов по периодам. Так поступили с суммой в 16 фунтов, уплаченной на 4 года вперёд за аренду дома: «В конце первого года 4 фунта были списаны на текущие расходы, а сальдо в 12 фунтов было оставлено в книгах как расходы будущих лет, подлежащие погашению в дальнейшем. Тот же порядок учёта был применён и к предварительно внесённой ренте за аренду магазина» (де Рувер Р. Как возникла двойная бухгалтерия. М., 1958. С. 18).

Почему же де Рувер, признавая высокий уровень учёта в обеих компаниях, колеблется, не решается признать их учётные книги отвечающими требованиям двойной бухгалтерии?

Вот как отвечает на этот вопрос сам автор:

«Мне кажется, было бы довольно опрометчиво делать столь поспешное заключение² на основе небольшого документа, тем более, что в нём нет сведений о порядке закрытия книг. Наконец, очень важно выяснить, **мог ли быть получен в итоге реальный баланс**, показывающий активы на одной стороне, а обязательства и капитал владельца – на другой стороне? **Только положительный ответ на этот вопрос позволил бы без коле-**

² Имеется в виду заключение о том, что книги компании Фини удовлетворяют требованиям двойной бухгалтерии.

баний утверждать, что книга Риниери Фини велась по правилам двойного счетоводства»³ (там же. С. 17).

Итак, де Рувер ясно определяет единственный и достаточный критерий, позволяющий, по его мнению, назвать систему учёта компании двойной бухгалтерией. **Это возможность построения по данным Главной книги бухгалтерского баланса.** На наш взгляд, подход бельгийского историка ошибочен, а названный им критерий не является ни единственным, ни достаточным.

Критерии двойной бухгалтерии

Отметим, что бухгалтерский баланс может быть составлен и на основе Главной книги систематической простой бухгалтерии. При этом финансовый результат будет определяться не на счёте прибылей и убытков, а как разность чистого капитала на начало и конец периода. Об этом говорится во многих работах XIX – начала XX веков. Назову лишь одну из них, возможно, наиболее поздно: Лунский Н. С. Несостоятельность учения, распространяемого Е. Е. Сиверсом (М., 1916. С. 35).

Критерий де Рувера, таким образом, нуждается в следующем уточнении: при составлении баланса финансовый результат необходимо получать на счёте прибылей и убытков в Главной книге, а не как разность чистых капиталов. В таком случае критерий этот сводится к обязательности ведения счёта прибылей и убытков.

В такой формулировке критерий выглядит намного убедительнее: в этом случае он теоретически обоснован. Счёт прибылей и убытков самим своим назначением гарантирует равенство сторон в балансе (естественно, при отсутствии технических ошибок). В работе В. Ф. Палия и Я. В. Соколова «Теория бухгалтерского учёта» (1988. С. 79) этот счёт весьма удачно назван балансирующим.

Счёт прибылей и убытков создан именно для того, чтобы бухгалтер, улавливая все факты хозяйственной жизни, неодинаково воздействующие на актив и пассив, отражал разность на этом счёте с обратным знаком. Этим одновременно достигаются две цели: исчисление финансового результата и балансирование актива и пассива. Наличие счёта прибылей и убытков есть гарантия равенства сторон в балансе. Одновременно это и достаточный критерий двойной бухгалтерии.

Как правило, в ходе текущего учёта счёт прибылей и убытков непосредственно не участвует. Он может не присутствовать даже в Главной книге, появляясь там лишь в момент закрытия счетов. Именно так описывает этот счёт Лука Пачоли в 27-й главе

³ Выделено мною. – К. Ц.

Трактата. Вместо счёта прибылей и убытков в Главной книге в течение всего отчётного периода присутствуют его филиалы – счета различных видов доходов и расходов, которые называются результатными. Наличие результатных счетов равносильно наличию счёта прибылей и убытков. Это не менее надёжный критерий двойной бухгалтерии.

Таким образом, можно назвать два достаточных критерия двойной бухгалтерии, два признака, свидетельствующих о присутствии её в учётных книгах. Одним из них является наличие в Главной книге счёта прибылей и убытков и (или) его филиалов – результатных счетов. Другой признак логически вытекает из первого – это наличие в составе бухгалтерской отчётности Отчёта о прибылях и убытках (но не бухгалтерского баланса). В зависимости от того, какие фрагменты учётных книг сохранились, можно пользоваться тем или иным признаком (критерием).

В уцелевших книгах обеих флорентийских компаний присутствовали результатные счета. Вероятно, это обстоятельство дало повод Ф. Мелису считать именно эти книги наиболее ранними (из числа сохранившихся) свидетельствами двойной бухгалтерии.

На наш взгляд, правильна именно эта точка зрения, более того, её можно и нужно усилить. Двойная бухгалтерия компании Фаролфи значительно превосходит двойную бухгалтерию, описанную Лукой Пачоли два столетия спустя.

Тайна пока не раскрыта

По наиболее ранним свидетельствам двойной бухгалтерии, известным в настоящее время, невозможно достоверно установить время и место её появления. До наших дней сохранилась лишь незначительная часть средневековых учётных книг, наиболее ранние образцы, скорее всего, безвозвратно утеряны. Поэтому историки вынуждены довольствоваться гипотезами.

В настоящее время практически ни у кого нет сомнений в том, что местом возникновения двойной бухгалтерии является Северная Италия. Также почти общепринято, что временем её появления является XIII век. Так, Р. де Рувер полагает, что двойная бухгалтерия появилась в период с

1250 по 1350 гг. в нескольких городах Северной Италии. Более осторожную позицию занимает лишь Э. Стевелинк, считающий, что двойная запись возникла не ранее 1000 года. Попробуем ответить на вопрос: насколько достоверны эти гипотезы, насколько соответствуют они уже известным историческим фактам? В этом нам поможет метод сравнительной истории.

Начнём с того, что авторы всех известных российскому читателю гипотез не указывают прямо вариант двойной бухгалтерии, происхождение которого они объясняют. Но из содержания их гипотез можно прийти к выводу, что в них даются объяснения происхождению наиболее простого венецианского варианта.

Такой подход допустим лишь в том случае, если различия между наиболее простым и наиболее сложным вариантами невелики, и для преодоления этих различий не требуются исторически значимые промежутки времени. Однако, на наш взгляд, различия между венецианским и флорентийским вариантами велики настолько, что пренебрегать ими недопустимо. Попытаемся оценить масштабы этих различий, свести их к временному интервалу.

Главной задачей двойной бухгалтерии является исчисление финансового результата. Вряд ли этот тезис нуждается в уточнении. В США – стране-лидере мирового бухгалтерского учёта, ещё в 60-х годах XX столетия пришли к мнению, что главным документом бухгалтерской отчётности является Отчёт о прибылях и убытках, а не баланс. Исчисление финансового результата – не только основная, но и наиболее сложная для бухгалтера задача. Двойная бухгалтерия, способная правильно исчислять финансовый результат, всегда превосходит двойную бухгалтерию, не обладающую такой способностью.

Средневековые учётные книги не оставляют сомнений в том, что крупные флорентийские компании умели правильно исчислять финансовый результат и регулярно делали это для управления своей деятельностью (кстати, без всякого государственного принуждения). Венецианский вариант правильно исчислять финансовый результат не позволял: в

нѣм отсутствовали такие необходимые для этого методы, как амортизация, финансово-распределительные счета, резервирование и др.

Все эти методы были вновь изобретены объединѣнными усилиями бухгалтеров Европы и США лишь во второй половине XIX века. В подтверждение этого тезиса сошлюсь на выдержки из фундаментальной исторической работы Я. В. Соколова: «Соответственно и первые счета только обобщали то, что было в инвентаре. И долгое время счетоведение знало только “естественные” счета. Однако в середине XIX века уже проникают в учѣт различные варианты операционных, контрарных и других подобных счетов, которые Леоте и Гильбо назовут счетами порядка и метода. Это были искусственные образования, продукция творчества бухгалтерских умов. Появились такие бухгалтерские счета, как Амортизация, Делькредере, Резервирование – всё это и объекты, и методологические учѣтные приѣмы, созданные человеком, но не лежащие вне его» (Соколов Я. В. Бухгалтерский учѣт: от истоков до наших дней. М., 1996. С. 573).

Как мы уже знаем, в конце XIV века все эти методы применялись в практике компании Датини. Более того, за столетие до этого, в конце XIII века, компания Фаролфи распределяет выплаченные вперед расходы между отчетными периодами, что может делаться с единственной целью – исчисления финансового результата. Компания Фаролфи, таким образом, использовала те самые счета порядка и метода, которые появились в Европе намного позже, чем метод двойной записи.

В той же работе Я. В. Соколова мы находим следующее высказывание: «Амортизация как бухгалтерский прием известна с XIV–XV вв., однако систематическое признание она получает в Англии с середины XIX века» (С. 196). На мой взгляд, правильнее было бы говорить не о «систематическом признании», а о повторном изобретении этого метода. В Трактате не содержится ни слова об амортизации, и никакой другой информации о счетоводстве долитературного периода до конца XIX века известно не было. Анализ книг флорентийских компаний был проведен в течение

XX века, уже после того, как все методы, необходимые для правильного исчисления прибыли, были изобретены вновь.

Отметим и тот факт, что практическое исчисление прибыли предприятиями началось именно в XIX веке. На это указывают такие историки учёта, как Б. Коласс и Б. Ямей. Так, Ямей утверждал, «что до XIX века составление баланса и закрытие результатных счетов не носило систематического характера и проводилось бухгалтером, как правило, в целях контроля правильности разности записей, а не для исчисления прибыли или убытка» (там же. С. 196). Аналогичное мнение в 1991 г. высказывает французский автор Бернард Коласс (там же. С. 19).

Скорее всего, исчисление финансового результата до XIX века не проводилось именно потому, что для этого ещё не были созданы все необходимые методы: сальдо, получаемое ранее на счёте прибылей и убытков, финансовым результатом не являлось. Как только эти методы появились, началось и исчисление финансовых результатов. Это свидетельствует о том, что лишь во второй половине XIX века, когда бухгалтеры вновь научились считать прибыль, уровень бухгалтерского учёта сравнялся с уровнем учёта лучших флорентийских компаний XIV века.

Приведённые выше факты позволяют прийти к следующим выводам:

- ✓ различие между венецианским и флорентийским вариантами двойной бухгалтерии сводилось, в первую очередь, к отсутствию в венецианском варианте счетов порядка и метода, которые применялись флорентийскими компаниями для исчисления финансового результата;
- ✓ отправной точкой развития двойной бухгалтерии в Европе стал описанный в Трактате венецианский вариант;
- ✓ отсутствующие в венецианском варианте методы исчисления финансового результата (счета порядка и метода) были изобретены европейскими бухгалтерами вновь, независимо от своих предшественников, через три с половиной столетия с момента появления Трактата.

Обратимся вновь к гипотезе о появлении двойной записи в XIII веке. Эта гипотеза, на наш взгляд, позволяет объяснить лишь возникновение простого варианта двойной бухгалтерии – венецианского, но не флорентийского. Её можно было бы считать правдоподобной, если бы историки не располагали учётными книгами Фаролфи, Датини и других флорентийских компаний. Но существование этих книг ставит общепринятую гипотезу под сомнение.

Приняв эту гипотезу, мы должны согласиться и с тем, что для создания счетов порядка и метода средневековым счетоводам было достаточно одного-двух столетий – в два раза меньше, чем бухгалтерам Нового времени. С этим трудно согласиться. Вряд ли развитие какой-либо отрасли знаний в XIII–XIV веках могло происходить быстрее, чем пять веков спустя. Истории таких фактов до сих пор не известно.

Шествие метода

В работе де Рувера описаны книги десятков итальянских компаний, применявших различные варианты двойной бухгалтерии, в том числе и самого высокого уровня. Это свидетельствует о широком распространении двойной бухгалтерии в разных городах Северной Италии.

Непростой, но весьма интересной представляется попытка найти ответ на вопрос: каким образом двойная бухгалтерия, точнее, наиболее развитые её варианты, получили такое широкое распространение? На этот вопрос возможны два ответа. Один из них предполагает появление и развитие двойной бухгалтерии внутри одной из компаний, а затем передачу этой компанией другим своего опыта путём трансфера знаний. Второй вариант ответа состоит в том, что двойная бухгалтерия появилась и развивалась одновременно и независимо в нескольких компаниях. На наш взгляд, оба ответа в той или иной мере неудовлетворительны и порождают новые вопросы.

Де Рувер придерживается второго варианта: «До недавнего времени господствовало мнение, что двойная бухгалтерия зародилась в Генуе около 1340 г. и оттуда распространилась в другие торговые города Италии: Флоренцию, Ми-

лан, Венецию. Этой гипотезе нанесён чувствительный удар, и сейчас картина представляется более сложной. Сомнительно, чтобы одна лишь Генуя явилась колыбелью двойной бухгалтерии: Флоренция также может заявить свои претензии в этой области. Но гораздо более вероятно возникновение двойной бухгалтерии почти одновременно в нескольких итальянских торговых центрах» (де Рувер Р. Как возникла двойная бухгалтерия. М., 1958. С. 12).

Такая гипотеза представляется маловероятной. Достаточно вспомнить об уровне развития Европы XIII–XIV веков. Безусловно, уже начался подъём после «веков мрака» – росли города и оживилась торговля. Однако развития знаний и технологий ещё не наблюдалось. Все нововведения того времени – компас, порох, бумага, десятичная система исчисления, а позже книгопечатание – были заимствованы у арабов, индусов, китайцев. Остатки античной науки в то время сохранялись лишь в монастырях, обслуживая потребности богословия и духовенства.

Характеризуя роль науки в средневековой Европе, Дж. Бернал подчёркивает её ориентированность на христианскую религию: «Даже самые небольшие научные исследования того времени предпринимались почти исключительно для религиозных целей и представителями духовенства – священниками, монахами, или членами какого-либо ордена» (Цит. по: Поликарпов В. С. История науки и техники. М., 1999. С. 187). В настоящее время распространён взгляд на Средневековье, как на эпоху совершенно бесплодную в научном отношении. Даже арифметика в это время находилась на начальном этапе развития: римские цифры по-прежнему предпочитали арабским, избегали применения отрицательных чисел, а операция деления была доступна лишь лучшим математикам и требовала от них ежедневных упражнений.

С учётом вышесказанного необъяснимым представляется сам факт появления в это время столь совершенной информационной технологии, на порядок превосходившей все прочие интеллектуальные достижения XIII–XV веков. И уже совсем невероятным видится предположение о появлении такой технологии одновременно и независимо в нескольких местах.

Много вопросов вызывает и первый вариант ответа. Для трансферта столь сложных технологий, как бухгалтерия Датини, явно недостаточно обмена идеями и устных консультаций. Напомню, что речь идёт о бухгалтерии почти современного уровня, для изучения которой в наше время требуется, помимо специального высшего образования, нескольких лет практической работы на предприятии с уже поставленным учётом, под руководством опытных специалистов. Необходимо учесть и то, что двойная бухгалтерия нуждается в весьма непростой и неоднозначной настройке на особенности предприятия, особенно если оно имеет несколько филиалов в разных странах и занимается несколькими видами деятельности.

Вряд ли трансферт столь сложных знаний был бы возможен без обстоятельных и хорошо написанных руководств, а также длительного, непосредственного участия передающей стороны в постановке учёта. Однако никаких свидетельств ни того, ни другого так и не найдено. Сомнение в возможности трансферта вызывает и то обстоятельство, что в средние века не принято было делиться знаниями с конкурентами. Профессиональные тайны тогда хранились очень строго, за разглашение их можно было поплатиться жизнью. Знатоки флорентийской бухгалтерии хранили свои знания в строгом секрете; об этом косвенно свидетельствуют некоторые выдержки из Трактата.

Таким образом, оба возможных варианта – и одновременное саморазвитие двойной бухгалтерии, и распространение её путём трансферта знаний, – вызывают серьёзные сомнения, требуют наличия таких условий и предпосылок, в существовании которых нельзя не усомниться. И все же, поскольку трансферт знаний быстрее и проще их саморазвития, он и представляется наиболее вероятным. В пользу его говорят сведения о широко распространённой в те времена практике преподавания двойной бухгалтерии.

Наставления мудрости

Найденные в архивах учётные книги рассказали историкам не только о существовании великолепного флорентий-

ского варианта. Они свидетельствовали и о том, что задолго до появления Трактата в коммерческих училищах североитальянских городов преподавалась бухгалтерия. «В книгах компании Бене за 1365 год есть запись, удостоверяющая расход за изучение счетоводства сыном одного из членов компании под руководством знаменитого тогда преподавателя Кальдерини в Болонье» (Галаган А. М. Счетоводство в его историческом развитии. М., 1927. С. 57). «В книгах Барбариго⁴ за 1457 год записано, между прочим, вознаграждение учителю Трайло за преподавание бухгалтерии (*Sull arte dei conti*) в продолжении шести месяцев двум братьям хозяина, а так как книги Барбариго издавно велись по двойной системе, то можно заключить, что двойная бухгалтерия преподавалась в Венеции до Луки Пачоли» (Счетоводство, 1895. С. 92).

Подчёркиваю: достоверных данных о том, какую именно систему учёта преподавали в коммерческих училищах Италии, нет. Поэтому историки вынуждены прибегать к косвенным свидетельствам: поскольку компании, платившие за обучение, применяли у себя венецианский вариант двойной бухгалтерии, именно этот вариант и преподавался в училищах.

Необходимо отметить массовость обучения, в организации которого, по-видимому, принимали участие городские власти. Вот что пишет по этому поводу Ф. Бродель: «Флоренция с XIV века организовала светское обучение. По словам Виллани, в 1340 году в начальных школах обучались грамоте от 8 до 10 тысяч детей, мальчиков и девочек (город в то время насчитывал менее 100 тыс. жителей)... Из этих 8–10 тыс. детей 1000–1200 шли затем в школу более высокой ступени, созданную специально для будущих купцов. Ребёнок оставался там до 15 лет, изучая арифметику и счетоводство⁵. Пройдя эти технические курсы, он уже был способен вести свои бухгалтерские книги, которые мы можем сегодня листать» (Бродель Ф. Игры обмена. 1988. С. 405).

⁴ Венецианский купец.

⁵ Этим объясняется то, что трактат «О счетах и записях» был включён Лукой Пачоли в ту часть «Суммы», которая была посвящена арифметике.

Анализ учётных книг позволил историкам выявить целые династии учителей, преподававших бухгалтерию в XIV–XV веках. Можно предположить, что хотя бы для передачи знаний внутри этих династий использовались подробные конспекты лекций, ведь составление конспектов в то время считалось правилом для учеников. К сожалению, такие конспекты не обнаружены. Стало известно также, что бухгалтерию в коммерческих школах Италии, занимавшей в тот период в области образования ведущие позиции в Европе, изучали не только итальянцы, но и представители других стран. Известно, например, что знаменитый немецкий купец-банкир Якоб Фуггер (1459–1525) обучался двойной бухгалтерии в Венеции.

Дискуссии об авторстве

Эти факты привели группу известных историков к мнению о том, что автором Трактата является не Пачоли, а один из венецианских преподавателей бухгалтерии. Косвенным подтверждением этого они считают то обстоятельство, что биографам Пачоли не удалось найти никаких свидетельств его занятий бухгалтерским учётом. Кроме того, некоторые разделы его главных работ – «Суммы» и «Божественной пропорции», посвященные математике, были целиком заимствованы у других авторов, в основном у Л. Фибоначчи.

Известный итальянский теоретик и историк Фабио Беста назвал подлинного, по его мнению, автора Трактата – Трайло ди Канцеляриуса, преподававшего двойную бухгалтерию по венецианскому способу в одной из коммерческих школ Венеции. Пачоли, по мнению Ф. Бесты, включил в состав «Суммы» готовый конспект лекций этого преподавателя. Два других историка, Р. Оллот и Э. Стевелинк, соглашаясь в целом с мнением Беста, называют имя другого преподавателя – ди Бьянчи.

Вопрос об авторстве Трактата разделил историков на два лагеря: пачолистов и антипачолистов, дискуссии между ними продолжаются до сих пор. Наиболее полную информацию об этих дискуссиях можно найти в заключительной

статье Я. В. Соколова к работе: Лука Пачоли. Трактат о счетах и записях (М., 1983), а также в его статье «Лука Пачоли и его время» (Бухгалтерский учёт. 1994. № 8. С. 8–12.). Кстати, сам Я. В. Соколов считает автором Трактата именно Луку Пачоли.

Средневековое счетоводство за пределами Италии

Ещё более ярко выглядят достижения итальянских счетоводов на фоне общего состояния счётного искусства средневековой Европы, описанного, в частности, в работе В. Зомбарта:

«...Люди совершенно не желали быть точными. Что счета “неизбежно должны сходиться”, – это идея, принадлежащая исключительно новому времени. В течение всей ранней эпохи цифровой способ выражения был новшеством, и люди то и дело сбивались на приблизительное описание количественных величин... Людям того времени было необычайно трудно удержать в голове цифры хотя бы на короткое время, – совершенно так же, как нашим детям.

Это отсутствие желания и умения точно считать ярче всего проявляется в счетоводстве средних веков. Перелистывая записи какого-нибудь Тельнера, Вико фон Гельдерсена, Виттенборга, Отто Руланда, с трудом представляешь себе, что авторы были видными купцами своего времени. Всё их счетоводство заключалось в беспорядочном вписывании сумм покупок и продаж, какое мы встречаем, например, у мелких лавочников наших маленьких провинциальных городов. Это в подлинном смысле слова – только “журналы”, “мемориалы”, т. е. записные книжки, заменяющие узелки на платках, которые завязывают крестьяне, отправляющиеся в город на рынок.

Но что придаёт этим записям средневековых купцов особенно яркий отпечаток ремесленного предприятия, так это их до крайности личностный характер. Их совершенно нельзя отделить от личности автора. В этом хаосе отдельных заметок не может и не должен ориентироваться никто посторонний. Они носят, следовательно, исключительно эмпирический характер. О каком бы то ни было систематическом объективировании имущественных операций нет и речи. Если так вели свои книги наиболее крупные купцы, то следует думать, что огромное большинство купцов того времени обходилось вообще без всякого счетоводства» (Зомбарт В. Современный капитализм. М.-Л., 1931. Т. 1. С. 297).

Аналогичного мнения придерживался редактор петербургского журнала «Счетоводство» А. М. Вольф:

«Книги торговой фирмы “Фуггер” в том объёме и в том виде, как они сохранились до нашего времени, не подходят под самое слабое понятие о правильно ведённой отчётности; рядом с приходно-расходными статьями встречаются в них реестры проданным товарам, иногда с отметками о перенесении в долговую книгу, которая состоит из разных неправильно разбросанных и частью неоконченных расчётов с должниками. Между этими книгами находится несколько листов, наполненных одними числами с надписью: “главные отчёты”, и в них показана величина имущества и размер прибыли с вычислением её в процентах. Но сличить приведённые данные не представляется никакой возможности, и никто не ошибётся, если предположит, что источником для составления этих отчётов служила память составителя, который подписался на них: Лукас Рем.

Не лучшее впечатление оставляют торговые книги Отто Руланда, владельца весьма известной во всей южной Германии фирмы, существовавшей в имперском городе Ульме. Они охватывают период времени с 1444 по 1463 г. и заключают в себе, частью без соблюдения хронологического порядка, бессвязные записи, из которых трудно узнать не только о количестве долгов, но даже о движении денежных сумм, и нужно удивляться, что такая известная фирма, как Руланда, имевшая многочисленных клиентов по всей Европе, могла довольствоваться такими отрывочными записями» (Вольф А. М. К истории бухгалтерии // Счетоводство. 1895. С. 6).

Чем вызвано такое огромное различие в уровне счетоводства итальянских и неитальянских компаний? Убедительных объяснений историки не предлагают.

Ни по размерам капиталов, ни по характеру деятельности названные выше компании не отличались существенно от итальянских. В первую очередь это относится к компании Фуггеров, просуществовавшей несколько столетий и бывшей настолько богатой, чтобы кредитовать одновременно королей нескольких европейских стран. Некоторые историки даже называли XVI век веком Фуггеров. И хотя Якоб Фуггер, несколько десятилетий руководивший своей фирмой, обучался двойной бухгалтерии в Венеции, это не отразилось на практике счетоводства в его компании.

А. Тойнби высказал мнение, что Италия XIV века «...как бы обогнала остальное западное христианство примерно на два века» (Тойнби А. Постигание истории. 1991. С. 637). По уровню развития счетоводства этот разрыв составлял примерно пять веков.

Вместо заключения: Европа выбирает что попроще

Попытаемся ответить на вопрос: был ли Трактат действительно первой литературной работой, посвящённой бухгалтерскому учёту? Этот же вопрос можно задать по-другому: могли ли счетоводы XIV века достичь столь высокого уровня учёта, не имея специальной литературы?

На мой взгляд, ответ на этот вопрос должен быть отрицательным. Такие системы, как двойная бухгалтерия флорентийских компаний, могли быть созданы только в течение нескольких веков; история развития учёта в XVI–XIX веках свидетельствует об этом. Трудно представить, чтобы столь длительные кумулятивные процессы могли осуществляться без объективации знаний, без изложения их в письменной форме.

Литературные работы были необходимы также и для распространения двойной бухгалтерии среди многих итальянских компаний. И, наконец, трудно представить, чтобы династии преподавателей в течение столь длительного периода не создали бы для себя хотя бы подробных конспектов лекций. Скорее всего Трактат – не первая работа по счетоводству, а лишь первая среди известных, и правильнее было бы называть долитературный период по-другому, например, средневековым. Впрочем, это спор о словах.

Подведём итог. Долитературный период является самым ярким и загадочным периодом в развитии учёта. Истории ещё предстоит найти ответ на многие невыясненные вопросы.

Очевидно, что секреты флорентийских счетоводов были утрачены для человечества так же, как, например, секреты производства дамасской стали. И когда в XIX веке европейские бухгалтеры вели поиск методов исчисления финансового результата, учётные книги Датины лежали на полках дворца в Прато и ждали своих исследователей.

Единственным наследием долитературного периода, полученным Европой от средневековья, единственным мостком, соединяющим прошлое и будущее счетоводства стал изложенный в Трактате «венетский способ» – предельно упрощённый вариант двойной бухгалтерии, свод правил без объяснений.

Приложение 1.

Франческо ди Марко Датини и К° в Барселоне БАЛАНС на 31 января 1399 г.

АКТИВ	Фунты	Шилл.	Пенсы
<i>Наличные деньги в кассе и банке</i>			
Касса	18	17	2
Счета депозитов в банке	1242	9	8
Специальный счёт	440	0	0
	1701	6	10
<i>Счета к получению</i>			
Местные торговцы по проданным товарам	4841	14	10
Местные дебиторы по вексялям	2192	19	4
Местные дебиторы по страхованию	99	17	11
	7134	12	1
<i>Задолженность инокорреспондентов</i>			
Венеция	1305	5	9
Генуя	9	7	7
Авиньон	0	6	0
Монпелье	854	15	1

ПАССИВ	Фунты	Шилл.	Пенсы
<i>Счета к оплате</i>			
Местные купцы	1951	2	9
<i>Инокорреспонденты</i>			
Мальорка	586	5	6
Валенсия	865	1	9
Перпиньян	3	11	2
Монпелье	91	0	10
Париж	297	0	0
Брюгге	2848	18	9
Болонья	570	7	6
Флоренция	2090	12	10
Генуя	666	12	11
Пиза	182	7	1
Венеция	59	10	6
	8261	8	10
<i>Отделения Датини в других местах</i>			
Флоренция	804	19	1

Продолжение табл.

АКТИВ	Фунты	Шилл.	Пенсы
Париж	19	5	2
Пиза	980	12	7
Брюгге	1036	2	7
Флоренция	520	10	10
Перпиньян	118	18	5
	4845	4	0
<i>Отделения Датини в других местах</i>			
Мальорка	88	9	0
Венеция	224	16	10
Флоренция	211	16	0
	525	1	10
<i>Товарные запасы</i>			
Товары на складе	288	0	9
<i>Движимое имущество</i>			
Конторская обстановка	95	0	0
Марта, наша рабыня	30	0	0
	125	0	0

Окончание табл.

ПАССИВ	Фунты	Шилл.	Пенсы
Генуя	1037	13	11
Авиньон	32	17	8
Мальорка	510	11	6
Валенсия	171	11	3
	2557	13	5
<i>Расчёты по консигнационным продажам</i>	828	7	9
<i>Резерв по неоплаченным налогам и непредвиденным расходам</i>	80	0	0
<i>Доля владельца в средствах предприятия</i>			
Франческо ди Марко Датини	768	6	8
Чистая прибыль от товарных и валютных операций	751	10	7
Последующее исправление	10	5	4
	761	15	11
Итого:	15208	15	4

Окончание табл.

АКТИВ	Фунты	Шилл.	Пенсы
<i>Разные статьи</i>			
Расходы будущих лет	112	1	10
Счёт, предъявленный Симоне де Андреа	25	0	2
Недостача в кассе	38	13	0
Исправления различных ошибок	17	18	6
	193	13	6
Сомнительные долги	384	7	3
Невыверенная ошибка при составлении баланса	11	9	1
Итого:	15208	15	4

**Счёт прибылей и убытков 11 июля 1397г. –
31 января 1399г. (в барселонской валюте)**

АКТИВ	Фунты	Шилл.	Пенсы
Прибыль от торговли	689	11	5
Прибыль по валютным операциям	262	4	0
Кредитовый оборот по торговым издержкам	133	13	7
Итого брутто прибыли:	1085	9	0
<i>За вычетом расходов:</i>			
Рента за 18 месяцев	60	0	0
Особые расходы	3	8	0
Расходы по содержанию конвоя	67	12	0
Личные расходы	106	1	5
Амортизация конторского оборудования	16	17	0
Резерв по неуплаченным налогам и срочным платежам	80	0	0
Всего расходов:	333	18	5
Чистая прибыль:	751	10	7

Приложение 2.

Хронологический обзор долитературного периода

Годы	Документальные свидетельства и комментарии
1296 г.	Фрагменты учетных книг флорентийской торговой компании Фини. Наличие результатных счетов. По мнению Ф. Мелиса и А. Кастеллани, эти книги – первое свидетельство двойной бухгалтерии.
1299 г.	Фрагменты учетных книг флорентийской торговой компании Фаролфи. Немецкая форма счетоводства, результатные счета, распределение расходов по периодам. Явные признаки исчисления финансового результата.
1303–1308 гг.	Фрагменты учетных книг банкирского дома Буонсиньори из Сиены. Наличие результатных счетов позволило Ф. Мелису отнести эти книги к свидетельствам двойной бухгалтерии.
1318–1323 гг.	Фрагменты книги флорентийской компании Перуцци. Второе место в Европе по размерам торговых и банковских операций. 15 отделений в Европе, Северной Африке, Леванте. Французская форма счетоводства, секретные книги, результатные счета, счет прибылей и убытков.
1340 г.	Учетные книги городской коммуны Генуи сохранились полностью. Признаются наиболее ранним бесспорным свидетельством двойной бухгалтерии.
1365 г.	Оплата услуг по преподаванию бухгалтерии знаменитому в то время преподавателю Кальдерини из Болоньи.
1390–1410 гг.	Учетные книги флорентийской компании Датини.
1458 г.	Написание Б. Котрульи книги «О торговле и совершенном купце». В одном из разделов этой книги содержится краткое описание двойной бухгалтерии. Напечатана в 1573 г.
1494 г.	Выход в свет в Венеции работы Л. Пачоли «Сумма арифметики, геометрии, учение о пропорциях, отношениях». Один из разделов этой работы, трактат «О счетах и записях», содержит описание венецианского варианта двойной бухгалтерии.

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Б. С. РИЗАЕВ,

директор инжиниринговой фирмы «Кимеинвестлойиха»
ассоциации предприятий химической промышленности
«Узхимпром»,

Б. А. ХУСАНОВ,

Ташкентский государственный экономический
университет

За 9 лет, прошедшие после обретения независимости, развитие Узбекистана ускорилось. Достигнутые результаты и, самое главное, подходы к реформированию экономики получили признание как внутри страны, так и за ее пределами. Сегодня можно смело говорить об эффективности узбекской модели экономических реформ.

Независимость зерновая,
независимость нефтяная

Узбекистан избрал собственную концепцию реформирования, основу которой составили пять ключевых принципов государственной экономической политики: приоритетность экономики над политикой; государство как главный реформатор; верховенство закона; реализация сильной социальной политики; поэтапный переход к рыночной экономике.

На основе этих принципов были определены и главные цели: достижение макроэкономической стабильности, устойчивый экономический рост в среднесрочной перспективе, создание системы со-

циальной защиты уязвимых групп населения, широкое привлечение иностранных инвестиций.

Достижение этих целей потребовало создания производственного потенциала для развития всей экономики. В первую очередь были укреплены базовые отрасли экономики: топливно-энергетический комплекс, химическая промышленность, машиностроение, транспортные коммуникации, а также сельское хозяйство. Важнейшей задачей объявлено усиление экспортного потенциала и развитие импортозамещающих производств и отраслей народного хозяйства.

Была поставлена и такая непростая задача – **достижение зерновой и нефтяной независимости**. Раньше зерно в огромных объемах ввозилось из России и Казахстана. Правительство страны, которое возглавляет президент И. Каримов, решило добиться высокого уровня обеспеченности продовольственным и фуражным зерном. И потому были сокращены площади под хлопок и расширены площади под зерновые. Для них стали отводить лучшие поливные земли, заметно улучшилась селекция и семеноводство зерновых. Зерновая независимость стала, по существу, одним из национальных приоритетов в экономике.

Производство зерновых к 1999 г. увеличилось по сравнению с 1994 г. почти вдвое, урожайность зерновых в ряде областей достигла 60–70 ц/га. Узбекистан практически прекратил ввоз зерна из-за рубежа и даже экспортирует его в небольших объемах в сопредельные страны.

Для достижения нефтяной независимости было решено увеличить объемы разведки и добычи сырья. Если в начале 90-х гг. Узбекистан ежегодно завозил около 10 млн т нефтепродуктов, то в 1999 г. на его территории было добыто 8,1 млн т нефти, включая газовый конденсат.

Построен новый нефтеперерабатывающий завод в Бухарской области. Его общая стоимость составила 500 млн дол. Произведена реконструкция Ферганского нефтеперерабатывающего завода. Производимые внутри республики нефтепродукты сегодня полностью покрывают ее потребности, а излишки экспортируются, принося стране реальную валютную выручку.

Только на удовлетворение потребностей в зерне и нефтепродуктах республика затрачивала раньше больше половины выручки от продажи годового урожая хлопка. **Теперь эти средства используются для импорта современных технологий, оборудования и машин, доля которых в общем объеме импорта достигла 45%.**

При этом 85–95% машин и оборудования импортируется из развитых стран, что обеспечивает оснащение предприятий республики самыми современными технологиями, с помощью которых можно производить конкурентоспособную продукцию. Это позволило ускоренными темпами приступить к осуществлению структурных реформ в промышленности.

Новые предприятия плюс новые инвестиции

В Узбекистане введено в действие множество новых предприятий, создаются **новые отрасли промышленности**. Гордостью промышленности страны в скором времени может стать Шуртанский газохимический комплекс по производству полиэтилена, ежегодная мощность которого после ввода в строй в 2001 г. составит 125 тыс. т полиэтилена, 137 тыс. т сжиженного газа. Этот крупнейший в Центральной Азии комплекс будет полностью работать на собственном сырье, перерабатывая 4 млрд куб. м газа ежегодно. Можно будет экспортировать ежегодно десятки тысяч тонн полиэтилена и сжиженного газа.

За последние годы были введены в строй первая очередь Кызылкумского фосфоритного комбината, производство полиамида-6 и шинного корда на Ферганском заводе химического волокна, реконструированы несколько биохимических заводов. Все эти высокотехнологичные предприятия производят продукцию, наполняя внутренний рынок, и находят путь на внешние рынки. Они обеспечивают работой тысячи людей.

Основное богатство республики, конечно же, составляет хлопок. За годы независимости были устранены перекосы в хлопководстве: снижены посевные площади, отведенные

под хлопчатник, внедрены новые агротехнические методы выращивания хлопка. **Масштабные инвестиции были направлены на развитие хлопкоперерабатывающей, текстильной и других сопутствующих отраслей.**

За короткий период введены в строй современные текстильные и швейные комбинаты в Кашкадарье, Хорезме, Андижане, Намангане, Фергане, Ташкентской области, Ташкенте, а также в Каракалпакстане. Узбекистан взял курс на переработку хлопка-сырца собственными силами и будет экспортировать в основном готовую продукцию.

В Узбекистане создан **хороший инвестиционный климат для привлечения иностранного капитала.** Разработана широкая система налоговых льгот для реализации совместных инвестиционных проектов. В частности, они освобождаются сроком на 7 лет от уплаты налога на прибыль по проектам, включенным в государственную инвестиционную программу республики. Налог не берется с части доходов предприятий с иностранными инвестициями, направляемых на расширение производства и технологическую модернизацию. Разрешен беспошлинный ввоз имущества для уставного фонда совместных предприятий с чистым иностранным капиталом. Отменены экспортные таможенные пошлины на все виды товаров (работ, услуг) совместных предприятий.

Поэтому иностранные инвесторы проявляют высокую активность в создании и переоснащении новых предприятий. Показательно отношение инвестиций в основной капитал к ВВП. По итогам 1999 г. этот коэффициент достиг 24,6%. По итогам прошлого года этот показатель в России составляет 14,7%; Казахстане – 14,6; Кыргызстане – 11,2; Таджикистане – 7,7; Грузии – 4,2%.

В настоящее время в республике действует около 2000 совместных предприятий в машиностроении, металлообработке, пищевой и легкой промышленности, цветной металлургии. За последние 4 года объем производства на них увеличился более чем в 6,4 раза. Ведущими экспортерами продукции собственного производства являются такие крупные совместные предприятия, как «Зарафшан-Ньюмонт»,

«УзДЭУавто», «Кабул Тойтепа Текстайл», «Узсаламан», «УзБАТ», «СамКочавто», «УзДЭУэлектроникс».

Внутри страны и за ее пределами

С первых дней экономических реформ очень серьезно отношение к **социальной стабильности в республике**. Одна из особенностей социальной сферы республики – высокие темпы прироста населения (0,5 млн человек в год) и, естественно, трудовых ресурсов. В структуре населения свыше 50% – дети, подростки, молодежь в возрасте до 18 лет. Средний состав семьи – около 6 человек, в то время как в европейских странах СНГ – 3,2.

Это означает, что в семьях высока доля иждивенцев и нужна поддержка государства. Более половины населения проживает в сельской местности и ориентировано на занятие аграрным трудом. Для сельского населения свойственна слабая склонность к миграции. Поэтому необходимо создавать в сельских районах рабочие места и инфраструктуру, для чего нужны огромные материальные и финансовые ресурсы.

Специфическая социальная ситуация в республике во многом предопределила выбор **собственной модели перехода к рынку**. Руководство Узбекистана, несмотря на ограниченность земельных и водных ресурсов, приняло небывалое ранее решение – увеличить размер личных подсобных хозяйств за счет сокращения площадей под посеvy хлопчатника. Средний размер приусадебных участков по республике был увеличен до 0,20 га против 0,12 га в 1989 г. «Зеленый свет» был дан малому и среднему предпринимательству в сельских местностях как основе социальной стабильности.

В годы независимости Узбекистан не ограничился только реформами в экономической сфере. Определились духовно-политические ценности. В стране очень популярен лозунг И. Каримова: «Узбекистан – страна с великим будущим». При этом **концепция национальной идеологии исходит из того, что люди, населяющие нынешний Узбекистан, имеют тысячелетнюю историю и культуру**.

Проводится большая работа по изучению и восстановлению имен великих предков, внесших вклад в сокровищницу мировой науки и культуры. За годы независимости всенародно отмечены юбилеи: 660-летие Амира Тимура, 1100-летие Абу Райхона Беруни, 1225-летие имама Аль-Бухари, 1000-летие имама Ат-Термези, 2500-летие Бухары и Хивы.

Одновременно придается большое значение **интеграции в мировое сообщество**. В настоящее время страна установила дипломатические отношения с более чем 120 странами мира, около 40 стран открыли свои посольства в Ташкенте. Поступательно развиваются отношения в политической и гуманитарной сферах, укрепляются культурные связи. Особое место занимает развитие торгово-экономических отношений.

Правительство Узбекистана приоритетное значение придает сотрудничеству с международными организациями. Это, в первую очередь, Организация Объединенных Наций с ее специализированными учреждениями: ЮНКТАД, ПРООН, ЮНЕСКО, ВОЗ, МОТ. Важную роль играет сотрудничество с международными финансовыми организациями: Международным валютным фондом, Международным банком реконструкции и развития, Международной финансовой корпорацией, Европейским банком реконструкции и развития.

Правительство Узбекистана, в отличие от руководства некоторых других стран, не выполняет слепо рекомендации международных организаций. Так, при реализации тех или иных программ МВФ Узбекистан исходит из собственных возможностей и реальной экономической ситуации. Например, введение свободной конвертируемости национальной валюты в условиях, когда около 80% потребности в промышленной продукции, в товарах народного потребления и некоторых видах сырья удовлетворялось за счет импорта, может привести к непоправимым негативным последствиям.

Международный валютный фонд объявил о новой концепции, заключающейся в постепенном отказе от твердой приверженности монетаризму, основанному на ускоренной либерализации. Такая **эволюция взглядов МВФ еще раз**

подтверждает верность избранного еще 9 лет назад курса реформирования в Узбекистане. Валютная политика, проводившаяся до недавнего времени в Узбекистане, полностью соответствовала задачам и целям начального этапа реформирования экономики, когда сам рынок и его институциональная основа только формировались, многие секторы экономики находились в процессе структурных преобразований, а основу экспорта составляло считанное количество наименований сырьевых товаров.

И с Западом, и с Востоком

Стратегически важно сотрудничество Узбекистана с региональными объединениями государств. Созданная Европейским союзом (ЕС) программа «ТАСИС» осуществила и продолжает реализацию в Узбекистане свыше 90 проектов. Основные направления этой деятельности – структурные и институциональные реформы, развитие сельского хозяйства и агропромышленного комплекса, инфраструктуры энергетики и телекоммуникаций. Наиболее перспективно сотрудничество в сфере транспортных коммуникаций.

Усиливается сотрудничество со странами, входящими в Организацию экономического сотрудничества (ЭКО). После того как в эту организацию в 1992 г. были приняты центральноазиатские республики, она стала самым большим экономическим блоком после европейского общего рынка, (300 млн человек и территория площадью более 6 млн кв. км). В рамках ЭКО ее участниками особое внимание обращается на развитие коммуникационных и транспортных систем, разработку месторождений углеводородного сырья.

В настоящее время создана совместная комиссия Узбекистан – США по политическому, экономическому и технологическому сотрудничеству. В экономических отношениях двух государств большое значение придается развитию торгового и инвестиционного сотрудничества, горнодобывающей промышленности, региональным транспортным и энергетическим коридорам.

Другой ведущий партнер Узбекистана среди стран дальнего зарубежья – Южная Корея. Она лидирует по объему

вложенных инвестиций. Например, объем реализованных инвестиций корпорации «Дэу» в экономику Узбекистана составляет свыше 1 млрд дол.

Постепенно развиваются отношения с Японией. Завершены проекты на Кокдумалакском газоконденсатном месторождении, Ферганском и Бухарском нефтеперерабатывающих заводах, в сфере коммуникаций. Япония заинтересована в богатых ресурсах республики, а также в проведении транспортных коммуникаций. В частности, в 1997 г. правительство Японии выделило грант в объеме 960 млн йен для реконструкции части дороги Ташкент – Андижан, которая является частью проекта по восстановлению Великого шелкового пути.

Активно развиваются отношения с Германией. Помимо торговых операций, немецкие компании участвуют в реализации крупных инвестиционных проектов. Среди них – модернизация и расширение телекоммуникационной сети, а также создание и эксплуатация цифровых линий связи с использованием современного оборудования германской фирмы «Алкател СЕЛ АГ» в Ташкенте, Чирчике, Намангане.

С Россией договориться трудно

Экономические связи между Узбекистаном и Россией, на наш взгляд, прошли четыре эволюционных этапа.

Первый этап – 1991–1993 гг. В это время Узбекистан и Россия были признаны как суверенные, независимые государства, а Россия была признана правопреемницей СССР. Однако экономика двух стран продолжала функционировать в рамках единого экономического пространства, которому в тот период были присущи спад производства, высокие темпы инфляции и в целом углубление экономического кризиса.

Главным условием сохранения единого экономического пространства считалась единая рублевая зона. Между правительствами двух стран велись переговоры и о сохранении единой валютной зоны. Суть тогдашних переговоров сводилась к тому, что:

- рублевая масса при выдаче будет оформляться как долг;

- рублевую массу можно получить, если половину ее оплатить в долларах США или золотом, и этот залог предоставить в распоряжение ЦБ РФ;
- условия российской стороны относительно темпов либерализации для Узбекистана были неприемлемы.

В результате переговорный процесс был сорван. Вскоре Узбекистан ввел собственную валюту, единую валютную зону сохранить не удалось. В результате обострилась проблема неплатежей и усилился процесс разрыва хозяйственных связей.

Вторым этапом узбекско-российских экономических отношений можно считать 1994–1996 гг. В эти годы Узбекистан упрочил свои позиции в международном сообществе, установил тесные связи со всеми странами мира. Республика создала самостоятельно функционирующую финансово-экономическую систему со всеми государственными проявлениями – валютой, налогово-таможенной системой. Была создана основа для стабилизации экономики, снизились темпы инфляции.

В результате развала единой рублевой зоны сильно пострадали те предприятия, которые имели тесные производственно-кооперационные связи. Кроме того, появилось множество барьеров на пути осуществления межгосударственных товарных потоков. Для восстановления хозяйственных связей Россия предложила войти в Таможенный союз трех стран – России, Белоруссии и Казахстана.

После долгих обсуждений выяснилось, что существуют некоторые принципиальные разногласия в подходах двух стран. Первое – это отказ Узбекистана совместно охранять внешние границы Таможенного союза. Второе – Узбекистан считал, что для взаимной координации таможенных служб государств представительства следует создавать на паритетной основе. Россия, обосновывая свой подход доминированием российского товарооборота, поставила условие: в таможенной службе Узбекистана Россия должна иметь должность первого заместителя, назначаемого из Москвы.

Эти разногласия не были устранены, и Узбекистан не стал вступать в Таможенный союз. Договориться о снятии

межгосударственных барьеров, таким образом, тогда не удалось. В результате резко сократился товарооборот. Для того времени также характерно дробление инфраструктуры. Это касается единой и унифицированной энергетической, наземной транспортной (железнодорожный, автомобильный), авиационной, подземной транспортной (трубопроводы), финансовой, таможенной, банковской, валютной, юридической систем и др.

«Второе дыхание» экономических соседей

Третий этап – 1997–1999 гг. На первый план выходит развитие экономического сотрудничества на двусторонней основе. Создается Межправительственная комиссия по экономическому и техническому сотрудничеству. Эта комиссия обсуждала самые острые вопросы, накопленные за предыдущие годы. Главными из них были:

- ✓ разработка долговременной программы;
- ✓ сближение нормативно-правовой базы в области регулирования внешнеэкономической деятельности и налоговой системы, осуществление мер по взаимной защите товаропроизводителей;
- ✓ оказание государственного содействия развитию взаимовыгодных экономических и научно-технических связей между хозяйствующими субъектами;
- ✓ формирование отдельных межгосударственных проектов сотрудничества, создание совместных предприятий, транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп, развитие производственной кооперации;
- ✓ эффективное использование и развитие транспорта двух стран;
- ✓ совершенствование платежно-расчетных и кредитно-финансовых отношений;
- ✓ создание благоприятных условий для взаимного проникновения капиталов и деятельности хозяйствующих структур.

Тогда же начинается разработка договора об экономическом сотрудничестве на десять лет. Укрепляются связи по развитию военно-технического сотрудничества. Для третьего этапа характерно увеличение товарооборота. В 1997 г. объем двусторонней торговли достиг 1600 млн дол.

Впервые произошло изменение структуры экспорта Узбекистана в Россию в пользу готовой продукции: ее доля в экспорте составила 32%. В 1998 г. в связи с финансовым кризисом в России товарооборот сократился. Этот кризис еще раз показал тесную взаимосвязь экономик двух стран.

Четвертый этап узбекско-российских экономических отношений начался после визита В. В. Путина в Ташкент в конце 1999 г. В центре внимания находились два наиболее важных вопроса: экономическое сотрудничество и проблема региональной безопасности. Были подписаны договор о дальнейшем углублении всестороннего сотрудничества в военной и военно-технической областях и соглашение о взаимопоставках на долгосрочной основе хлопкового волокна в Россию и необходимых материально-технических ресурсов в Узбекистан.

В мае 2000 г. состоялся второй визит В. В. Путина уже в качестве главы государства. Это была его первая зарубежная поездка после официального вступления в должность президента РФ. Она показала, насколько важную роль играют связи с Узбекистаном для России. В ходе визита еще раз были «сверены» взгляды двух стран по проблемам региональной безопасности, экономического и военно-технического сотрудничества.

Разрыв связей дает лишь убытки

В последние годы произошли качественные изменения в экономике двух стран. Теперь **Узбекистан заинтересован не только в импорте из России, но и в экспорте туда своей готовой продукции.** В Узбекистане в последние годы созданы новые отрасли экономики: автомобилестроение (предприятия «УзДЭУавто» по выпуску легковых автомобилей, «СамКочавто» по выпуску микроавтобусов), нефтеперерабатывающая промышленность, модернизированы такие

отрасли, как газовая, легкая, пищевая, организована сборка телевизоров, видеомагнитофонов и другой бытовой техники.

В структуре экспорта Узбекистана возросла доля готовой продукции. В настоящее время экспортируются в основном легковые автомобили, механическое и электрическое оборудование, средства наземного транспорта, медь и изделия из нее, одежда и текстильные изделия, хлопок-волокно, вата, ткани и хлопчатобумажная пряжа, плодоовощная продукция и продукты ее переработки, табак, услуги.

Наши страны теперь торгуют не только сырьем, но и готовой или промежуточной продукцией. Развитие экономических отношений между двумя странами не ограничивается только торговыми операциями. Имеются факторы, которые определяют взаимодействие двух стран в экономической сфере, и они будут сохранять свое значение еще долго. Это высокая степень хозяйственной взаимозависимости, сохранение емкого рынка, взаимодополняемая сырьевая база, идентичность культурных традиций и менталитет народов.

Можно привести длинный список предприятий как в Узбекистане, так и в России, деятельность которых тесно связана между собой. Среди них особо выделим предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, заинтересованные как в поставках запчастей и комплектующих, так и узбекского сырья.

Разрыв хозяйственных связей между предприятиями АПК Узбекистана и предприятиями текстильной и легкой промышленности России привел к острому кризису. За последние годы, по некоторым данным, производство продукции текстильной и легкой промышленности России сократилось в 10 раз, и доля отрасли в общем объеме ВВП снизилась с 7,8 до 1,8%, а в доходной части бюджета – с 26,4 до 2%. Раньше центральноазиатские страны обеспечивали текстильную промышленность хлопком на 100%, льноволокном – на 45%, шерстью – на 20%.

Особенно большой интерес представляют поставки сельхозпродукции из Узбекистана. К сожалению, если в 1990 г. в Россию было поставлено сотни тысяч тонн плодоовощной

продукции, то в 1995 г. – не более 50 тыс. т. По оценкам экспертов, Узбекистан от снижения объемов реализации своей сельхозпродукции в России ежегодно теряет несколько сотен миллионов долларов.

Ключевые моменты партнерства

Естественно, речь не идет о восстановлении всех хозяйственных связей, на которых основывалось общесоюзное разделение труда. Следует сохранить взаимовыгодное партнерство, наладить новые связи, которые облегчили бы каждому из государств не только процесс стабилизации экономики, но и ее структурную перестройку с ориентацией на мировой рынок.

Касаясь этих проблем, президент И. Каримов говорит: «Ключевые моменты. Это, во-первых, недопущение территориального сужения рынков сбыта, их локализации, распада на местные. Недалековидно поступают предприятия, сокращающие выпуск продукции, предназначенной для вывоза традиционным надежным партнерам. Ведь трудности со сбытом все равно заставят расширять его географию, и тогда придется завоевывать добровольно оставленные рынки, что будет гораздо сложнее. Во-вторых, с повышением уровня открытости экономики появление сильных иностранных конкурентов может привести к потере традиционных рынков сбыта для многих предприятий. Стратегическая линия здесь – повышение качества и снижение издержек производства, что требует внедрения новых технологий, оживления инвестиционной деятельности».

С учетом всех этих соображений разработана обширная Программа экономического сотрудничества между Узбекистаном и Российской Федерацией на 1998–2007 гг. Основная цель программы – оказание государственного содействия развитию взаимовыгодных экономических и научно-технических связей между двумя странами.

В феврале в редакции в рамках Делового «ЭКО-клуба» (его создание поддержано грантом Института «Открытое общество» № 99-02-14017) состоялась встреча с А. П. Паршевым и обсуждение его книги «Почему Россия не Америка» (М.: Крымский мост 9Д, Форум, 2001).

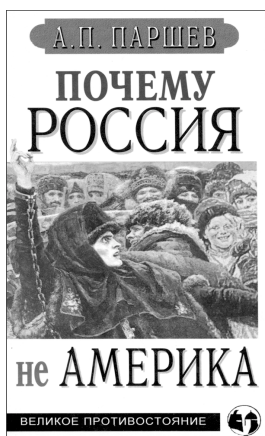
Книга эта, рекомендованная «в качестве начального курса экономики для министров финансов, министров экономики, директоров институтов проблем экономики переходного периода», получила невиданный за последнее время отклик. Во время пребывания в Новосибирске автор проводил по 3–4 встречи с читателями в день: в вузах, районной администрации, с учеными и производственниками. Текст книги представлен в Интернете, там же десятки сайтов, где она обсуждается. Появился даже сайт противников его идей – «anti parshev.ru». Значит, взяло за живое!

Несколько слов об авторе

«Я закончил МВТУ имени Баумана в 1979 г. Хотя это инженерный вуз, он дает неплохие экономические знания. Потом занимался разработкой информационных систем, баз данных, в общем, проблемами, близкими к управлению. Последние 10 лет преподаю автоматизацию управления в Академии федеральной пограничной службы.

Книгу написал в свободное от основной работы время. До этого опубликовал несколько статей, которые оказались для многих читателей интересны и к месту, и в конце концов, мне предложили написать книгу».





«Эта книга – для тех, кто решил остаться в России...

Ведь вам надо что-то знать о стране, в которой вы собираетесь жить, не правда ли? Вы уже знаете, что Россия – страна уникальная, но знаете ли, в чем ее уникальность? Уверен, что нет. Почему мы не вошли и, уже очевидно, не войдем в «мировое сообщество»? Для ответа на этот вопрос надо ответить на несколько вопросов предварительных. Вот они.

Почему одни народы бедны, а другие – нет? Чем русские отличаются от всех прочих народов?..

Почему эксперимент по построению рыночного общества закончился оглушительным крахом везде, во всех новых государствах? По-моему, мне удалось найти

ответ на интересующие меня вопросы».

Из предисловия к книге

Как появилась книга?

Вот как изложил это сам автор.

Началось все с 60-х, когда я начал задумываться о том, почему одни страны бедны, а другие – богаты? В конце 80-х услышал фразу М. Тэтчер, которая привела к перевороту моих представлений об окружающем мире: «На территории СССР экономически оправдано проживание 15 млн человек».

Что означает «экономически оправдано»?

Меня это подтолкнуло к новым размышлениям – ведь Тэтчер не относится к деятелям, склонным к несерьезным высказываниям, – и я попытался выяснить суть дела.

В 1995 г. вместе с группой ученых участвовал в сравнении условий приграничных районов России и сопредельных территорий. В то время провозглашалась неизбежность включения России в экономику Запада. Но никто не задавался вопросом: «А может ли наша экономика в принципе быть конкурентоспособной?»

И уже после сдачи работы снова и снова анализировал исходные данные. Получалось, если развивать исходные предпосылки, то явно следовал вывод прямо противоположный – включение в мировой рынок вызовет мгновенную (по историческим меркам) смерть нашей экономики...

Почему Россия не Америка?

Размышления над книгой

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Пожалуй, ни одна книга по экономическим проблемам в 90-е годы не была столь популярной, как книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка». Она не залеживается в магазинах, никого не оставляет равнодушной. Сужу по реакции моих студентов-вечерников в одном из вузов Новосибирска, где она обсуждалась. Сам я прочитал ее с огромным удовольствием и перечитал еще раз, чтобы уяснить мысли и позицию автора.

Читателей привлекают гражданственность автора, его боль за печальное состояние экономики России и российского государства, глубокая обеспокоенность будущим страны. Поразительная ясность и трезвость мышления, удивительная для непрофессионального экономиста способность охватить различные стороны экономики России и показать их взаимосвязи, выявить причины экономического упадка. Великолепный стиль и манера изложения. Оригинальность мышления, способность находить интересные новые объяснения экономическим явлениям. Хорошее знание истории России, особенно послеоктябрьского периода.

Эти качества отличают книгу А. П. Паршева от большинства выходящих в России экономических произведений. Когда-то наши экономисты – назову В. Н. Богачева, А. М. Бирмана, В. И. Селюнина, И. Я. Бирмана – умели писать понятно и доступно для непрофессионалов. Сейчас этого почти никто не умеет, что я связываю с низкой гуманитарной культурой и просто отсутствием таланта.

Эти качества обусловили поистине шизофренический оптимизм в оценке перспектив российской экономики в последний год, которым отличились представители противоположных экономических школ – от либералов до дирижистов. Наконец, чаще всего наши экономисты перелагают уже давно известные и отнюдь не бесспорные экономические теории, даже тогда, когда их негативные последствия для экономики России вполне, кажется, очевидны.

Успех книги А. П. Паршева определяется, как мне кажется, и еще одним обстоятельством. В обществе под влиянием неудачных реформ, связанных с попыткой перенести в Россию западные методы хозяйствования и политической жизни, накопились глубокая враждебность к Западу, ощущение, что Западу эти реформы нужны для ослабления России и собственного обогащения в ходе интеграции России в мировую экономику. Приводимые в книге А. П. Паршева аргументы подкрепляют это ощущение научным, как кажется сторонникам этой точки зрения, обоснованием. Именно поэтому книга наибольший успех имела у сторонников коммунизма и особого пути России, стала чуть ли не их Библией.

Экономист-профессионал легко найдет в книге немало неточностей и ошибок частного характера. Но я бы не хотел искать «блех». Гораздо интереснее и полезнее найти в ней яркие идеи. Большинство ученых-экономистов, увы, не могут похвастать успехами в выработке рецептов возрождения российской экономики и просто не имеют морального права показывать свою «ученость», выискивая мелкие ошибки у оригинального непрофессионала. Но принципиальные недостатки, с моей точки зрения, я, естественно, отмечу.

О чем книга?

На первый взгляд, монография посвящена одному крупному вопросу экономической политики – перспективам привлечения иностранного капитала в Россию, точнее, отсутствию таких перспектив. На самом деле автор дает свое видение особенностей России и свой взгляд на пути решения ее общественных и экономических проблем.

Наиболее оригинальным в книге является то, что автор придает огромное значение географическому положению

России, которое он считает крайне неблагоприятным прежде всего по климатическим условиям. Из двухсот стран мира, утверждает А. П. Паршев, по суровости климата с нами может сравниться только Монголия (с. 48). Даже в Канаде и Скандинавии, с которыми Россию обычно сравнивают, гораздо теплее.

Объяснение особенностей отдельных цивилизаций природными условиями их местоположения было широко распространено в философской литературе прошлого. Из этого исходили, например, Иоганн Гердер, Монтескье, российские историки С. М. Соловьев и В. О. Ключевский. В советское время такие воззрения пресекались как проявление географического детерминизма, чуждого постулатам исторического материализма.

Справедливости ради отмечу, что классики западной экономической мысли также придавали малое значение географическому фактору. В последние годы среди экономистов на особенности географического положения России обращал внимание Б. С. Хорев, но его работы не привлекли, к сожалению, широкого внимания. Напомню также о выдающейся книге академика Л. В. Милова «Великорусский пахарь» и работах интереснейшего историка Э. В. Кульпина по истории России.

Более суровые климатические условия предопределяют неконкурентоспособность экономики России, поскольку требуются несравненно большие, чем у конкурентов, затраты на отопление, возведение зданий и сооружений, поддержание жизни населения. К негативным особенностям России А. П. Паршев относит также огромные пространства страны, требующие больших затрат на перевозки, короткий вегетационный период и некоторые другие. Поэтому, по мнению А. П. Паршева, российская экономика НИКОГДА не сможет стать привлекательной для иностранных инвестиций, в принципе не может конкурировать ни с развитыми, ни с развивающимися странами из-за высоких издержек, вызванных в первую очередь суровым климатом.

Огромная заслуга А. П. Паршева в том, что его анализ свободен от иллюзий и показывает действительность в самом мрачном виде такой, какая она есть.

Автор доказывает, что происшедшая после 1991 г. интеграция России в мировое хозяйство привела к огромным потерям для ее экономики.

Он резко критикует идею конвертируемости российской валюты как одну из причин развала ее экономики после 1991 г. Важнейшим негативным результатом интеграции России в мировую экономику А. П. Паршев считает огромные объемы экспорта капитала из России и вследствие этого (и паразитической деятельности новой русской буржуазии) катастрофическое проедание производственных фондов российской экономики, что грозит ее полным коллапсом.

Автор крайне низкого мнения о подавляющем большинстве известных российских экономистов, считая их программы и действия идиотскими, если не предательскими. Столь же низкого мнения он и о новой российской буржуазии, считая ее паразитической и абсолютно неспособной к созидательной деятельности. При этом он очень высокого мнения о достижениях советской экономики, государственной мудрости политических и хозяйственных руководителей Советского Союза в сталинский период.

Взятые по отдельности указанные идеи неоднократно выдвигались и обосновывались российскими экономистами разных направлений, особенно национально-патриотического спектра, но сконцентрированные вместе и изложенные ярко и аргументированно они дают новый сильный эффект. Я привел, конечно, не все основные идеи работы, а только те, которые намереваюсь обсудить в дальнейшем. Для более полного рассмотрения содержания книги просто нет места в журнальной статье.

Оценка современной российской экономики: все мрачней и ниже...

Сразу хочу сказать, что многое в утверждениях А. П. Паршева мне кажется правильным или близким к истине. Оговорюсь при этом, что не обо всем могу судить с полной уверенностью, например, о роли географических условий.

Совершенно справедливы его утверждения о том, что **интеграция России в мировую экономику в целом оказалась намного более вредной, нежели полезной.** Очевидное доказательство тому – огромный вывоз капитала из России. Сошлюсь на свои расчеты, согласно которым он

составил в 90-е годы сумму, приближающуюся к триллиону долларов (см.: *Мировая экономика и международные отношения*. 2000. № 11).

Совершенно оправданна тревога автора по поводу **разрушения производственного потенциала России в 90-е годы**. Эта проблема широко стала обсуждаться только в последние два года. До этого преобладало мнение о достаточности производственных фондов в стране, образовавшихся, якобы даже с избытком, в советский период. Инакомыслящими были в этот период буквально единицы. Назову, в частности, коллектив новосибирских исследователей под руководством К. К. Вальтуха.

Мои расчеты, которые я проводил с середины 70-х годов, показали, что рост основных производственных фондов прекратился в СССР уже в конце 80-х годов. За 90-е годы производственные мощности российской экономики сократились примерно в два раза, а с учетом огромного сокращения оборотных фондов — еще больше. При нынешних объемах ввода в действие производственных основных фондов через 10–15 лет должно наступить почти полное выбытие производственного потенциала России. Мало что меняет в этом отношении и происшедший в 2000 г. рост производственных капиталовложений. При их падении по сравнению с 1990 г. в 5 раз за 1991–1999 гг. рост на 15–20% в 2000 г. лишь отодвигает срок их полной ликвидации. К тому же прошлогодний объем производственных капиталовложений не так легко сохранить.

Правда, происшедшее в 90-е годы сокращение объема производственных фондов частично коснулось их излишнего объема в отдельных отраслях, устаревших фондов на предприятиях, не имеющих перспективы, заведомо неэффективных. Так что «эффективные фонды» сократились в меньшей степени. Но вряд ли можно утверждать, что половину производственной мощности страны составляли заведомо неэффективные фонды. К тому же сейчас сокращаются и бесспорно эффективные. Впрочем, такое разделение требует более тщательного изучения и расчета. Показательно, что доля оборудования в возрасте свыше 20 лет остается чрезвычайно высокой. Так что процесс освобождения от устаревшего оборудования идет, вопреки абстрактным рассуждениям, очень медленно, что свидетельствует о невысокой эффективности нынешней хозяйственной системы и с этой стороны.

Рассматривая возможные источники экономического прогресса, А. П. Паршев много внимания уделяет развенчанию мифа **о безграничных запасах полезных ископаемых в России**. Эта часть его работы — одна из лучших. Он пока-

зывает, что с учетом местоположения и условий добычи полезных ископаемых эффективные запасы намного меньше, чем их оценивают в российской статистике национального богатства. Так, при официальных разведанных запасах полезных ископаемых в объеме 28,6 трлн дол. эффективные запасы А. П. Паршев считает равными 5–10 трлн дол. (с. 60). В 10 трлн дол., кстати, оценивает величину разведанных запасов России и Мировой банк, используя более строгие критерии оценки разведанных запасов, чем принято в России. Но и это не самая нижняя оценка. По оценке В. В. Виноградова¹, при нынешнем уровне развития техники и технологии рентабельны только запасы, оцениваемые в 1,5 трлн дол. К сожалению, этот автор не приводит методику расчета.

Учитывая ограниченность сырьевых, в том числе и топливных ресурсов России, А. П. Паршев считает преступным для будущего страны нынешний значительный экспорт сырьевых ресурсов.

Трудно не согласиться с этой точкой зрения. Сейчас активно разворачивается экспорт газа из России. Казалось, уж газа у нас хватает, по официальным оценкам, даже разведанные запасы обеспечивают внутренние потребности на 81 год (с. 60). Но в эти запасы входят и месторождения Ямала. Попробуйте, однако, их взять! Сколько раз уже обещали начать их освоение, а воз и ныне там. И вот уже газовики начинают сокращать поставки газа для внутреннего потребления. А замены ему пока не находится.

Большую трезвость и проницательность проявляет А. П. Паршев и при рассмотрении других проблем экономического положения России. Так, он подвергает сомнению **выгодность для России экспорта таких энергоемких продуктов, как алюминий и аммиак**, справедливо считая, что их нынешняя рентабельность является лишь следствием дешевизны электроэнергии, и их вывоз представляет собой не что иное, как косвенный вывоз дешевой электроэнергии (с. 285–286, 288).

¹ Мировая экономика. / Под ред. А. С. Булатова. М., 1999. С. 122.

Подвергает он сомнению и **перспективность экспорта оружия** из России. Во-первых, он справедливо отмечает, что сейчас торговля идет оружием, сконструированным в СССР, а не в России (с. 301). В связи с огромным сокращением НИОКР в этой области перспективы экспорта оружия сомнительны. Разве уж совсем не требовательным странам.

Но есть и другая причина: как считает А. П. Паршев, экспорт оружия может быть эффективен при крупномасштабном производстве вооружения, снижающем издержки на единицу выпущенной продукции. Поскольку сейчас поставки оружия для внутреннего потребления ничтожны, сомнительна и эффективность его экспорта за счет производства, а не старых запасов.

А. П. Паршев делает вывод о том, что крах российской экономики должен наступить в ближайшие годы. В этом я с ним полностью согласен, поскольку не разделяю оптимизм большинства ученых по части успехов российской экономики в последнее время.

Так, может показаться, что в 2000 г. положение с инвестициями в российской экономике качественно улучшилось и у нее, наконец, появились источники финансирования инвестиций. Некоторые экономисты заговорили даже об инвестиционном буме и начале «экономики роста»². Однако анализ показывает, что рост инвестиций в 2000 г. никак не компенсировал упавшие в 5 раз за предыдущий период инвестиции в реальную экономику и к тому же носил сугубо временный характер, ибо опирался на значительный рост мировых цен на топливо и ряд других продуктов российского экспорта и на значительно сократившиеся после кризиса 1998 г. затраты на оплату труда. По мере исчерпания этих временных факторов источники роста инвестиций неизбежно должны сократиться, если не случится нового чуда, аналогичного росту цен на топливо.

В июле–августе 2000 г. прибыль в промышленности сократилась с 16% во II квартале до 12%³. А ведь IV квартал,

² Ивантер А. Пробуждение // Эксперт. 2001. № 1. С. 16.

³ Там же. С. 17. Имеется в виду доля прибыли в объеме промышленной продукции.

судя по всему, оказался значительно хуже, чем III. Об этом говорит хотя бы уменьшение перевозок коммерческим транспортом в ноябре 2000 г. по сравнению с октябрём, в то время как в 1999 г. произошло заметное увеличение⁴. Поступившие в конце января 2001 г. данные Госкомстата РФ говорят о том, что в ноябре и декабре уже начался спад в промышленности России, причем все возрастающими темпами. В таких условиях не только бессмысленно говорить о росте инвестиций, но и вырисовывается картина возобновившегося после некоторого перерыва экономического спада.

Есть все основания утверждать, что происшедший в 1999–2000 гг. рост ВВП в основном был связан с ростом мировых цен. Произведу несложный, не претендующий на абсолютную точность расчет. В 1999 г. валовой внутренний продукт составил 4,54 трлн руб. в текущих ценах⁵. По официальным данным, в 2000 г. он вырос по отношению к 1999 г. на 7,6%. Не будем подвергать эту цифру сомнению, хотя основание для этого есть. Трудно представить себе, что промышленная продукция выросла более чем на 9%, в то время как производство электроэнергии – на 2%. Обычно производство электроэнергии растет быстрее, чем промышленной продукции. В ценах 1999 г. ВВП должен составить, следовательно, 4,88 трлн руб., а его прирост – 0,34 трлн руб.

В 2000 г. объем экспорта равнялся 104 млрд дол. против 76 млрд в 1999 г.⁶ Прирост – 28 млрд дол. Окончательные данные об изменении физического объема экспорта и изменении экспортных цен за год отсутствуют. Примем, для осторожности, с учетом данных за первую половину года, что физический объем экспорта вырос на 5%. Тогда за счет роста цен экспорт увеличился примерно на 24 млрд дол. Паритет покупательной способности рубля в 1999 г. равнялся примерно 8 руб. за 1 дол.

Следовательно, только за счет роста мировых цен на продукцию российского экспорта экономика России получила 212 млрд руб. Иными словами, выигрыш от роста мировых цен в 2000 г. оказался равным двум третям прироста ВВП в 2000 г. **Без учета повышения мировых цен ВВП России вырос всего на 2,5% в 2000 г.**

Конечно, этот расчет сугубо приблизительный. Он не учитывает, скажем, изменения мировых цен на импортные товары.

⁴ Коммерсантъ. 17.01.2001. С. 8.

⁵ Russian economic trends. 14.06.2000. Table 1.

⁶ Эксперт. 2000. № 27. С. 85.

Замечу, что есть и еще более пессимистические оценки: ВВП России в 2000 г. не вырос, а сократился. Назову, в частности, расчет А. Илларионова⁷.

Я привел эти данные, чтобы показать, насколько правильно А. П. Паршев оценил перспективы российской экономики, в отличие от многих российских и западных экономистов.

Попытаемся теперь оценить те аргументы, которыми автор подкрепляет вывод о тотальной неконкурентоспособности российской экономики.

Затраты выше, чем где-либо

Важное место в аргументации А. П. Паршева о нереальности надежд на иностранные инвестиции занимает таблица, показывающая калькуляцию затрат на выпуск 100 долларов промышленной продукции в разных странах. Он придает этой таблице такое большое значение, что приводит ее дважды (с. 118, 291). Таблица производит уже на первый взгляд довольно странное впечатление. Из нее следует, например, что только в двух странах из числа рассматриваемых (Россия, Великобритания, Италия, Германия, Франция, США, Япония), а именно – в Японии и США, издержки меньше, чем выпуск. Это обстоятельство смущает и А. П. Паршева (с. 118), что, впрочем, не мешает ему оперировать этими данными и впоследствии.

Таблица заимствована из книги В. Д. Андрианова «Россия в мировой экономике». Обращаюсь к этой книге в надежде найти указание на методологию расчета и исходные данные, но не нахожу ни того, ни другого. Это у иностранцев всегда указаны источники либо методы расчета таблиц и исходных данные. Наши же авторы хотят, чтобы им верили на слово.

Позволю высказать гипотезу, как могла появиться эта таблица. Сам В. Д. Андрианов либо другой автор, у которого он ее заимствовал, пересчитали и выпуск, и издержки в разных странах в ценах США. Задача эта очень непростая, но разрешимая, хотя результат не может претендовать на точность. Буду исходить из того, что расчет проделан добросовестно. Естественно,

⁷ Лацис О. Алексей Илларионов: кризис возможен в этом году. //Новые известия. 02.12.2000.

что требовалось пересчитать и заработную плату на уровне заработной платы американцев. Отсюда столь высокий удельный ее вес в затратах на промышленную продукцию в России (более трети). Понятно, что только пересчет заработной платы по ставкам американских работников должен был привести к превышению издержек над результатами по большинству рассматриваемых стран.

Однако есть и коренное отличие ситуации в российской промышленности от других стран. Если отбросить заработную плату, в других странах, кроме России, все остальные статьи затрат в сумме меньше 100 долларов. И только в России две статьи («топливо, электроэнергия» и «сырье, полуфабрикаты») дают в сумме 152,5 доллара, т. е. намного больше, чем объем продукции. Из этого факта А. П. Паршев делает совершенно справедливый вывод: «Даже если нашим рабочим вообще не платить, то наши издержки все равно существенно выше, чем в других странах с зарплатой» (с. 119).

Однако вывод, который делает из этих данных автор, представляется мне явно поспешным. Он логично заявляет, что при таком положении не найдется идиота-иностранца, желающего вкладывать деньги в российскую экономику. Почему, однако, автор говорит только об иностранцах? Россияне – тоже не идиоты, поэтому размер инвестиций в России сейчас ничтожен не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве и на транспорте. То, что российские банки не вкладывают деньги в убыточное производство, скорее, говорит в их пользу: что-то в реальной экономике они все-таки понимают.

Можно назвать лишь несколько сфер хозяйственной деятельности, где инвестиции в России давали отдачу, и они там действительно производились. Розничная торговля, например. Посмотрите, сколько построено новых или коренным образом реконструировано магазинов! В них приятно зайти. Но секрет успехов торговли прост. Она, во-первых, почти не платит налогов, а во-вторых, преимущественно обслуживает богачей, которые денег не считают. Расширяется также отрасль связи, благодаря баснословным тарифам. Одним словом, инвестиции в России целесообразно производить в отрасли, находящиеся в особо благоприятном положении. В промышленности это некоторые пищевые подотрасли.

Впечатление о фатальной неконкурентоспособности России усиливается А. П. Паршевым в главе «Передел» (с. 290–296). В ней автор, опираясь на ту же таблицу, доказывает, что **чем выше стадии обработки, тем менее конкурентоспособна российская продукция, так как на каждой стадии неконкурентоспособность, вызванная природными условиями, умножается.**

Этот вывод хорошо согласуется с фактами. В самом деле, Россия экспортирует по преимуществу сырье или полуфабрикаты (например, прокат черных металлов, а не машины и оборудование). Однако глубокий анализ показывает, что вывод получен путем искусственного подбора цифр, подходящих для такого вывода. Так, в его условном примере для России уже на первом переделе затраты на топливо в 3 раза выше «средних», а затраты на зарплату равны затратам на топливо, причем размер последних равен у России и ее конкурентов. Равенство указанных затрат сохраняется на всех переделах.

Стоит, однако, сделать эти соотношения более обоснованными, как полученный вывод может не подтвердиться. Если, например, взять продукцию машиностроения, экспортируемую преимущественно развитыми странами, то затраты на заработную плату при ограниченном разрыве в производительности труда окажутся значительно меньше. Меньшими, при более рациональном хозяйствовании, окажутся и расходы на топливо и электроэнергию, амортизацию. И экспорт некоторых видов продукции более высоких стадий обработки окажется выгодным.

Мне кажется не совсем верным положение автора, что тяжелые климатические условия автоматически повышают все издержки. Согласимся с тем, что из-за этих условий издержки по статье «топливо, электроэнергия» у нас в 3–5 раз выше, чем в других странах. Но почему по статье «сырье, полуфабрикаты», составляющей половину всех затрат (их размер в 5 с лишним раз больше, чем топливо, электроэнергия), издержки в России примерно в 2 раза выше, чем в других странах? На природные условия можно отнести лишь большие затраты на перевозки этих материалов из-за больших расстояний, но их доля в этой статье невелика. К тому же ввоз импортного сырья многими странами осуществляется на значительно большие расстояния. Да и по статье «топливо, электроэнергия» далеко не вся разница связана с климатическими условиями. Думаю, сам автор прекрасно знает о российской расточительности в использовании этих ресурсов.

Также вряд ли только с суровым климатом связана **повышенная материалоемкость продукции.**

Возьму для анализа не современное положение, а милые уму и сердцу автора советские времена, «золотой период советской экономики» – 50–60-е годы. В конце 50-х годов в СССР выпускалось свыше 12 млн (!) железных кроватей весом 35–37 кг каждая. В то время как в ряде стран вес железных кроватей составлял 20–25 кг и они были прочнее. Металлическая посуда в других странах выпускалась из стали толщиной 0,3 мм, а в СССР – 0,5–0,7 мм. В результате перерасходовалось более 20 тыс. т металла в год. Только по двум этим изделиям можно было сэкономить более 100 тыс. т металла, что позволяло выпустить дополнительно 1,5 млн стиральных машин, в 3 раза больше фактического выпуска в конце 50-х годов. Объясняя причину перерасхода металла, министр торговли РСФСР Д. Павлов отмечал, что план по выпуску посуды устанавливался по весу, поэтому было выгодно выпускать более тяжелую посуду, а металлургам, добавлю, выпускать более толстый металл.

Приведу теперь более масштабный пример. Средний вес металлорежущих станков, выпускавшихся в СССР в 60-е годы, составлял 3200 кг, в то время как в США – примерно 1200, во Франции – 1700, а в Японии (первая половина 1967 г.) – всего 887⁸. Главная причина повышенного расхода состояла в нерациональной структуре производства металлорежущих станков, не соответствующей структуре выпускаемых деталей.

Число подобных примеров можно умножить многократно. В. И. Селюнин имел полное право назвать советскую экономику самоедской. Другой вопрос, был ли такой ее тип абсолютно неизбежен или вызван устранимыми недостатками командной экономики? И не компенсировался ли он сильными сторонами командной экономики: отсутствием экономических кризисов, полной занятостью населения, высокой долей, до определенного времени, производственных капиталовложений и т. д.

Одним словом, высокая материалоемкость вызвана, преимущественно, вопиющими недостатками хозяйствования в России. Климат и другие природные особенности здесь играют второстепенную роль. К тому же таблица В. Д. Андрианова характеризует положение в промышленности уже в период реформ, в 1995 г., когда объемы промышленного производства резко упали, а многие затраты (условно-постоянные) либо

⁸ Палтерович Д. М. Парк производственного оборудования. М., 1970. С. 309.

остались неизменными, либо сократились незначительно. Да и расточительности стало не меньше, а больше.

В советские времена все же обеспечивалось превышение выпуска над издержками, что и создавало источники для финансирования экономического роста, укрепления оборонного потенциала и повышения уровня жизни населения. Уверенно об этом можно говорить применительно к 50–60-м годам. В 70–80-е годы, с падением эффективности, важнейшим фактором финансирования экономического роста стали уже высокие мировые цены на топливо. С их падением экономика СССР начала обваливаться.

Но и для нынешней экономики масштаб превышения издержек над затратами, указанный в таблице, мне представляется несколько завышенным. Вряд ли материальные затраты в России превышают западные в 2,5 раза.

Произведенные Н. И. Суловым и мною расчеты альтернативной оценки объема и динамики российской экономики за 1990–1995 гг. тоже показали убыточность реального сектора российской экономики, но все же меньшую, чем у В. Д. Андрианова (при том, что мы учитывали еще более неэффективные отрасли, например, сельское хозяйство и строительство). Так, по нашим расчетам, в 1995 г. превышение издержек над продукцией составило 86,3 млрд руб. при объеме выпуска отраслей реальной экономики, куда мы включили промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, в 606,6 млрд денонмированных рублей⁹. Убыток, следовательно, составляет по отношению к издержкам 16,5%. Тоже немало, но все же не 157%, как у В. Д. Андрианова. В методологии расчетов имеются отличия, но порядок цифр сравнивать, по моему мнению, можно.

**Окончание публикации и выступления других участников
обсуждения см. в следующих номерах.**

**Полностью прочитать рецензию Г. И. Ханина Вы сможете уже
сейчас на сайте «ЭКО» в Интернете: www.econom.nsc.ru/econ**

⁹ Сулов Н. И., Ханин Г. И. Альтернативная оценка российской экономики в 1990–1995 гг. // ЭКО. 1997. № 11. С. 61. Расчет объема продукции произведен по: Российский статистический ежегодник. М., 1995. С. 9, 10, 280–281, 389.

Качества, которыми должен обладать руководитель

Хотите подчинить себе других – начинайте с себя

Л. Вовенарг

Многие считают, что умение руководить – это прирожденное качество. Это заблуждение. Искусству руководить можно научиться. Сами по себе секреты умения руководить очень просты.

Наличие воображения

Руководитель должен четко представлять себе конечный результат своей деятельности. Отбирая лучшее из своего опыта, он создает в воображении единое целое. Возможно, реальность будет иметь с воображаемым мало общего, но, по крайней мере, вначале руководитель должен знать, чего он хочет.

Знание

Без него не спланировать маршрут, который приведет к цели. Именно знание дает руководителю необходимую уверенность в правильности намеченных целей.

Умение руководить другими

Часто человек является мастером своего дела, он легко выполняет то, что недоступно другим. Но когда он организует работу других, личное мастерство отходит на второй план. Каждый под его началом получает задание точно по возможностям, знает, что ему надлежит сделать. У такого руководителя всегда порядок и в фирме, и в своем кабинете. Он зря не расходует ни денег, ни времени, ни усилий. Усилия должны быть распределены так, чтобы никто не перерабатывал и никто не бездельничал. Организация бурлит, а в ее центре – зона спокойствия, где работает самый умелый из всех, работает безо всякого раздражения и паники.

Решительность

Это качество основывается на вере в успех дела. Решительность действий необходима во время принятия решений.

Любое решение лучше бесконечных сомнений и шараний из стороны в сторону. После принятия решения дело сводится к тому, чтобы действия руководителя основывались на здравом смысле. Если решена и эта проблема, будущему лидеру надо научиться пользоваться своей властью, сделать ее убедительной и приемлемой для сотрудников.

Стремление к постоянному росту, развитию

Надо всячески поощрять в коллективе повышение уровня квалификации и рост талантов своих сотрудников. Люди, труд которых недооценивается и которые недостаточно заинтересованы в труде, работают хуже других. В конечном счете качественный уровень всей группы определяется по умению трудиться ее самого слабого сотрудника. Хороший руководитель не обязательно должен превосходить наиболее подготовленных сотрудников по профессиональным качествам, он в первую очередь – талантливый организатор.

Демократизм

Важно сочетание требовательности со справедливостью. Демократия без поддержания должного порядка неминуемо скатывается к хаосу.

При подборе управленческой иерархии лучше идти снизу вверх: каждый вышестоящий начальник должен быть по своим профессиональным и интеллектуальным качествам выше нижестоящего. Плохо, когда делают наоборот – назначают директора, тот назначает себе заместителя, естественно, слабее себя. Заместитель подбирает себе начальников отделов – по уровню ниже себя, и т. д. Хорошо, если при этом директор – крупная, масштабная фигура.

Если же отбор идет снизу, то уровень директора определяется автоматически, в зависимости от сложившегося коллектива.

СУХАРЕВ В. Этика и психология делового человека. М., 1997.

ЗАВТРАК НА ТРАВЕ*

С. АЛЬТОВ

На окраине немецкого города Дюссельдорфа – лагерь для прибывших из России эмигрантов. Комфортабельные вагончики, отдельная квартирка на колесах со всеми удобствами, только не едет.

Тут наши немцы из Казахстана, евреи из разных мест, но в основном люди прочих национальностей, которые правдами и неправдами выправили документы, что якобы они чистокровные немцы или евреи, и рванули в Германию в надежде на лучшую жизнь, наивно думая, что счастье – понятие географическое.

Время такое: одни уезжают из России, другие остаются, причем те, кто уехал, считают себя умнее тех, кто остался. И наоборот. Дай Бог, чтобы все оказались умнее!

Вчера новая партия из России приехала. Решили это дело отметить, как у нас принято.

Трое армян из Казахстана, с документами, что они чистокровные немцы, выставили ящик армянского коньяка, причем настоящего! Не на продажу, а для себя. Вкус райский, тянет грецким орехом, и чем больше пьешь, тем умнее делаешься. Протрезвел – все как рукой, дурак дураком, а пока в тебе коньяк бродит, заслушаешься!

* Печатается с разрешения автора

© ЭКО 2001 г.

Цыгане из Махачкалы, естественно, немцы, где-то умыкнули барана, а может, протащили через таможду с собой. Чеченец – по документам приобский баварец – тут же пырнул барана ножом, содрал шкуру. Узбеки из Ташкента, косящие под евреев, тушу барана разрезали, чего-то заскворчало, запахло пловом до невозможности. Грузин, по немецкой фамилии Енукидзер, шашлык замариновал. В итоге над лагерем такой запах сгустился, что перелетные птицы от головокружения кувыркались, юг с пловом путая.

Люди слюной истекли. Наконец в восемь вечера все было готово. Расположились рядом в лесу, то ли в парке, у немцев же не поймешь: порядок как на плацу, все деревца под линейку, кусты стрижены под полубокс, травка равнение на юг держит, о мусоре можно только мечтать. Красиво, но чересчур чисто, не по-людски!

Ясное дело, костерок развели, баранину на шампуры насадили, над углем вертят, поливают вином, уксусом, лук, помидоры, зелень... Все перечислить слюны не хватит.

И наконец, коньяк по бумажным стаканчикам выплеснули. Ну, с Богом! Чокнулись! Выпили! Ах! Закусили! М-м-м-м... Хорошая страна Германия, не хуже России.

Кто ж знал, что там, в этой Германии, каждый кустик чей-то и без разрешения бесплатно не везде ступать можно. А ломать ветки, костры жечь в зеленой зоне – уголовное преступление, хуже, чем изнасилование. Или лучше.

И тут, как говорится, откуда ни возьмись, полицейский патруль собственной персоной. Они как этот «завтрак на траве» увидели, чуть не гробанулись в кювет. Чтобы такой дебош в наглуую на виду у всех?! Не иначе пьяные наркоманы в последней стадии, когда мозги заволкло окончательно.

Полицейские автоматы навскидку, окружили банду, орут: «Хенде хох!», в смысле «руки вверх, пристрелим, к чертовой матери!».

Наши товарищи в недоумении: «Что, собственно, произошло? Какие претензии? Мы кого-нибудь из местного населения обижаем? Или высказывались неуважительно в адрес вашего бундестага? Сидим, никого не трогаем, присо-

единяйтесь к нашему шалашу». И одна дама из Одессы, кровь с молоком, причем того и другого много, отодвигается, приглашая немцев присесть, а земля под ней теплая-теплая.

Один где стоял, там и сел, рядом с дамой, два других трясут автоматами, но от злобы пальцы свело, на крючок не нажать!

Армяне обиделись. Что же получается? Зовут к себе узников совести, страдающих от режима! Мы пошли им навстречу, приехали, и такой вот прием? Мы и обратно можем уехать! Хотите выпить, так и скажите! И подносят полицейским по коньячку. Те автоматы на изготовку, но пригубили чуть-чуть, для анализа. А коньячок настоящий, без дураков, грецким орехом тянет, и чем больше пьешь, тем умнее делаешься. А еще стаканчик, чтобы аромат ощутить!

Полицейские чувствуют, дело серьезное! Оружие отложили, рядом с одесситкой присели. Полицейские помягчили. Во-первых, бесплатно. А у них все считают, пфенниг к пфеннигу, на шесть гостей – пять бутербродов, а вот так, да еще на халяву, – не каждый год. Поэтому вкусно вдвойне. Уже выпили за канцлера Коля! Ура! С одесситкой на брудершафт в очередь, за товарища Ельцина!

Часа через два выпили за товарища Вильгельма Теля и постреляли из автоматов по яблочку, стоящему на фуражке полицейского. Но никто не попал даже в полицейского. Все пули ушли в молоко, точнее, в цистерну, которая молоко везла.

Сели снова к огню, и веселая немка Оксана Ивановна из ямало-ненецкого округа на чудном украинском языке запела: «Дивлюсь я на небо», немец полицейский подхватил: «Та й думку гадаю» и дальше все национальности хором: «Чому я ни сокил, чому не летаю».

Такого в Германии еще не было. К утру народ подтянулся.

Короче, что вам скажу. Там, где кончается коньяк и плов, начинается межнациональная рознь. А когда всем хватает плова и коньяку – там межнациональная близь. Поэтому позвольте тост! За плов во всем мире!

ТЫ НАЧАЛЬНИК – Я ДУРАК: ТЕБЯ ВЫБИРАЛ

- * *Гасят инициативу. В курилке не продохнуть.*
- * *По щучьему велению карась ушел по собственному желанию.*
- * *Государственная машина. Но сколько личных шоферов!*
- * *Мягко ли стелет тот, кто вызывает на ковер?*
- * *Держат за дурака. Но на какой должности!*
- * *В грифе «Для служебного пользования» есть что-то хищное.*
- * *Много будешь знать – мало не покажется.*
- * *Не полотер, а специалист по паркетингу.*

В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 3. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
тел. в Москве: (8-095) 332-45-62. E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2001. Подписано к печати 23.02.01.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3650. Заказ 380.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

