

ISSN 0131-7652

ЭКО

№ 4

2001 г.

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

*Кузбасс выходит
из кризиса*



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

4 (322) 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

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

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

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

КУЛИКОВ А. С., доктор экономических наук, Москва

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

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

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

ХАНДРУЕВ А. А., первый вице-президент Фонда «Реформа»,
проректор Академии народного хозяйства при Правительстве
РФ, доктор экономических наук, Москва

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

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

Ответственный секретарь **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,*

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО

В НОМЕРЕ

ДЕЛОВОЙ «ЭКО»-КЛУБ

- 3 **МАЗИКИН В. П.**
От экономического развала – к возрождению
- 6 **КОПЫТОВ А. И.**
Роль исполнительных органов власти в условиях антикризисного управления
- 15 **Реформа система образования: что мы теряем («круглый стол» «ЭКО»)**

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 42 **МЕДВЕДЕВ Ж. А.**
Что год грядущий нам готовит?
- 55 **МЕДИКОВ В. Я.**
Быть ли новому дефолту?
- 62 **ВЯХИРЕВ Р. И.**
Сколько денег нужно Газпрому
- 70 **ЕЛИЗАРОВА Е. Ю.**
Голубой рынок

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- 81 **ДИ ЛОРЕНЦО Т.**
Миф о «естественной монополии»

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 99 **КУЛИГИН Е. В.,**
МОКРЕЦОВ Ю. А.
«Бронзовый» вексель: закон и практика

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 109 **КОМАРОВ В. Ф.,**
ЛОГИНОВ А. Н.,
ТО КЕН СИК
Сколько платить директору предприятия?

ОТРАСЛЬ

- 121 **ДЕНИСОВ В. И.**
Как стимулировать экономический рост производства АПК

ПСИХОЛОГИЯ

- 128 **ЗАВЬЯЛОВ В. Ю.**
Наследие коринфского царя Сизифа

ДИСКУССИЯ

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

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- 157 **ОНОХОВ В. Н.**
Экономическое образование в городе металлургов

СТРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

- 164 **ЧЕРЕМИСИНА Т. П.**
Становление рыночных предприятий в экономике России
- 183 **ЮРКИН И. Н.**
Никита Демидов и оружейный комплекс Тулы

КНИЖНАЯ ПОЛКА

- 186 **НЕСТЕРЕНКО А. Н.**
Генетический код российского рынка

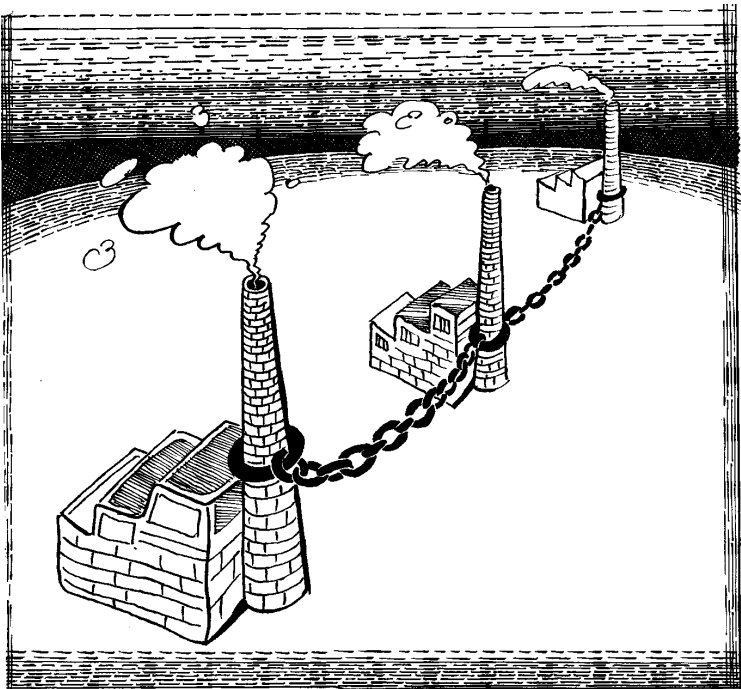
POST SCRIPTUM

- 190 **СКАЗОВ Р. А.** Оценка события: наш комментарий
- 192 **ВОРОНЦОВ В.**
Ты начальник – я дурак: тебя выбирал

Новая страничка «ЭКО» в Интернете:
www.econom.nsc.ru/eco

13 марта администрация Кемеровской области и редакция «ЭКО» провели «круглый стол», посвященный практике выхода из банкротства предприятий Кемеровской области. Обсуждение проходило в рамках Делового «ЭКО»-клуба*. В нем участвовали как представители местных властей, так и производственники – генеральные директора и внешние управляющие, накопившие успешный опыт антикризисного управления крупнейшими предприятиями Кузбасса.

В этом номере начинаем публикацию материалов «круглого стола».



* Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант № JAC015.

В. П. МАЗИКИН, и. о. губернатора Кемеровской области, доктор технических наук:

ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВАЛА – К ВОЗРОЖДЕНИЮ

Сегодня в российском обществе утвердилось убеждение, что стихия рынка не выведет производство из кризиса. И это правильно. Необходимо разумное государственное вмешательство и, если хотите, регулирование экономики.

Давайте вспомним 1997 г. К тому времени Кемеровская область утратила половину промышленного потенциала, что имелся у нас в начале экономических реформ 1991 г. Это был очень тяжелый период. Зарплату в промышленности не выплачивали более 7 месяцев, на грани остановки были крупнейшие предприятия металлургии, химии, машиностроения. В угольной промышленности закрылось 35 шахт и около 100 тысяч шахтеров оказались на улице. Разочарованные результатом так называемых реформ, они были вынуждены устраивать забастовки. Бастовали также работники бюджетной сферы. По региону волной прокатились «рельсовые войны», остановились многие предприятия.

Хозяйство региона было на грани полного развала. И тогда на выборах губернатора области в 1997 г. абсолютным большинством – более 95% – народ поддержал Амана Гумировича Тулеева. Новый губернатор предложил области реальный путь выхода из кризиса. Он последовательно проводил государственную политику во всем, что касалось экономики региона.

Что сделано за эти три года? Во-первых, остановлено падение промышленного производства. Валовой региональный продукт вырос на 10%, промышленность увеличила выпуск продукции на 23%, грузооборот транспорта вырос на 20%. Объем инвестиций в 1999–2000 гг. увеличился на 11%. Погашены все долги по заработной плате. В 2000 г. рост реальных доходов населения составил 21%. Достигнута социальная стабильность.

Одним из рычагов этой экономической политики было применение на практике Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». При формальном подходе, если строго следовать букве закона о банкротстве, можно

хоть сегодня объявить банкротами большую часть предприятий, заменив директоров на арбитражных управляющих. Еще раз хочу подчеркнуть, что Кемеровская область – это прежде всего промышленный регион. Многие предприятия являются градообразующими и экологически опасными. Бездумное применение процедур банкротства могло при неумелом управлении привести к массовым сокращениям рабочих мест, затуханию жизни целых городов и поселков, экологическим катастрофам.

Поэтому механизм процедур банкротства мы применяли очень осторожно и старались его сделать управляемым процессом. Я подчеркиваю: управляемым!

Во-первых, администрация области находила подход конкретно к каждому предприятию. В чем он заключался? Нужно было определить то звено, потянув за которое, мы вытянем всю цепочку из кризиса. Примером может служить металлургия. Поднимая металлургические гиганты, выводим из кризиса машиностроение. Поднимая ОАО «Азот», выводим из кризиса другие химические предприятия, которые с ним связаны одной технологической цепочкой, – ОАО АК «Химволокно» и другие.

Во-вторых, немалое значение имел подбор толковых арбитражных управляющих, которые могут выработать план внешнего управления и, главное, его выполнить и вывести предприятие на устойчивую работу. Другими словами, очень важное место занимало все, что касалось правильной расстановки кадров.

Когда предприятие начинает устойчиво работать, кредиторам уже выгодно заключать мировое соглашение, так как появляется перспектива вернуть деньги. Если есть мировое соглашение, значит, есть инвестиции. В банкрота ведь никто свои капиталы вкладывать не будет. Инвестиции – это развитие предприятия. Хорошо, когда к предприятиям Кузбасса проявляют все больше интереса финансовые структуры и группы. В итоге уже можно определять эффективного собственника.

Для региональной власти главное, чтобы собственники решали три основных вопроса:

- сохраняли и увеличивали число рабочих мест;
- обеспечивали выплату заработной платы и добивались ее роста;
- осуществляли платежи в бюджет.

Все вместе гарантирует региону социальную стабильность и динамичное развитие.

В 1999 г. Кузбасс был признан самым динамично развивающимся регионом России. Заработала промышленность. Строятся и вводятся в эксплуатацию новые угольные предприятия. Добыча угля, а это наша базовая отрасль, составила в 2000 г. уже 115 млн т. А мы начинали с 93 млн т. За три года подняли до 115!

Когда есть производство, тогда есть и все остальное. Только за последнее время за счет средств областного бюджета были построены 23 котельные и другие объекты, увеличена помощь ветеранам, инвалидам, реализуются многие социальные программы, строится жилье.

Главное – в это время сформировалась мощная команда руководителей, которые могут решать проблемы, стоящие перед Кузбассом. Еще два года назад эти предприятия фактически перестали работать. Стоял вопрос об их полном закрытии. Все они прошли через процедуру банкротства. Сегодня это стабильно работающие заводы. Поступающие от них налоговые платежи формируют более 40% доходов регионального бюджета. На этих предприятиях работают более 120 тысяч трудящихся.

Хотелось, чтобы на «круглом столе» арбитражные управляющие, руководители предприятий высказали свои мнения и предложения по таким крупным проблемам, как:

- вывод из банкротства градообразующих предприятий;
- заключение мировых соглашений кредиторов;
- роль и место региональной власти в процедурах банкротства;
- влияние банкротства банков на состояние региональной финансово-кредитной системы.

Наше обсуждение позволит скорректировать экономическую политику администрации области, выработать предложения для внесения изменений в закон «О несостоятельности (банкротстве)». А главное, опыт Кемеровской области позволит многим другим не совершать ошибок в таком сложном деле, как финансовое оздоровление и развитие промышленности, обеспечение социальной стабильности в регионе.

А. И. КОПЫТОВ, заместитель губернатора Кемеровской обл., доктор технических наук:

РОЛЬ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

До 1998 г. у нас в стране само понятие «банкрот» было клеймом на репутации предприятия. Но с введением нового Закона о несостоятельности, согласно которому банкротом может быть объявлено любое предприятие, задержавшее денежные платежи в размере более 500 минимальных размеров оплаты труда на срок более трех месяцев, банкротство стало выгодным и превратилось в своего рода повторную приватизацию.

В 1998–1999 гг. процессы банкротства, как в свое время приватизация, приобрели стихийный характер. Если в 1996 г. в целом по стране на рассмотрение арбитражных судов поступило около 4000 дел о банкротстве, то в 1998 г. – уже 12,7 тысяч.

Так, в Кузбассе в 1997–1998 гг. было введено внешнее управление на 49 предприятиях, на 74 предприятиях – внешнее наблюдение, на 174 – открыто конкурсное производство.

Из предприятий, находящихся в режиме внешнего управления, десять являются градообразующими или социально значимыми. Это такие гиганты, как Западно-Сибирский и Кузнецкий металлургические комбинаты, Беловский цинковый завод, Салаирский горно-обогатительный комбинат, ОАО «Азот», «Химволокно», «Химпром», «Спектр» и другие.

Причем если законодательство исходит из условий классической рыночной экономики, где «невидимая рука» конкуренции направляет и стимулирует развитие частных предприятий, т. е. создает механизм восстановления платежеспособности предприятий, испытывающих временные финансовые трудности, и в то же время защищает интересы кредиторов, то на практике процедуры несостоятельности в России порой иницируются в отношении крупных предприятий, выпускающих наиболее ликвидную, экспорт-

но-ориентированную продукцию. Процедура банкротства превратилась в способ передела собственности.

И инициаторами процедур банкротства в отношении предприятия-должника зачастую становятся корпорации, которые стремятся его устранить как конкурента или освободить активы должника от обязательств перед кредиторами и перехватить управление на длительный срок.

Действующий в настоящее время закон «О несостоятельности (банкротстве)» несовершенен, зачастую на практике он применяется в целях, далеких от тех, на достижение которых он по логике должен быть направлен.

Нередко рычаги управления переходят не к более эффективному собственнику, а к более наглому и беспринципному, которого меньше всего заботят пути вывода предприятия из кризиса, интересы коллектива, состояние экономики и проблемы региона. Такое положение было в 1997 г., когда губернатором области был избран А. Г. Тулеев.

Может ли администрация области в таких условиях оставаться безучастной?

Безусловно, ярые либеральные рыночники заявят, что государство и властные исполнительные структуры на местах не должны вмешиваться в экономические отношения предприятий.

Да, действительно, государству лучше не вмешиваться в экономику благополучных предприятий. Но если арбитражный управляющий просто растаскивает предприятие, рабочие не получают заработную плату, идет их массовое сокращение, а бюджет не получает даже текущих налогов, разве может в таких условиях администрация области оставаться сторонним наблюдателем?

Наиболее ожесточенную борьбу местным властям пришлось вести за будущее Западно-Сибирского, Кузнецкого металлургических комбинатов, Новокузнецкого алюминиевого завода.

Особенно нагло вела себя финансово-промышленная группа «Миком». С приходом ее команды на КМК начала применяться довольно примитивная схема быстрого обогащения. Через фирмы-посредники, являющиеся дочерними

предприятиями «Микома», на комбинат по завышенным ценам поставлялись сырье и материалы, а за бесценок скупалась готовая металлопродукция для последующей перепродажи.

В результате прибыль уводилась от налогообложения, а выручка вывозилась за рубеж через оффшорные компании Кипра и Мальты, зарплата рабочих искусственно занижалась. Так, по данным независимой аудиторской проверки, ущерб на КМК за время правления «Микома» только от экспорта заготовок составил более 27 млн дол.

«Миком» даже объявил о своих планах продать Кузнецкий металлургический комбинат – национальную гордость России, который строили наши отцы и деды, вся страна. Продажа с молотка КМК привела бы не только к потере десятков тысяч рабочих мест, к краху целой отрасли, но и к гуманитарной катастрофе.

Или другой яркий пример – Новокузнецкий алюминиевый завод. Несмотря на благоприятную конъюнктуру по алюминию на мировом рынке, рост цен на продукцию завода и рост курса доллара к рублю, этот завод практически перестал работать на российский рынок, работая через толлинговые схемы.

Введение внешнего управления на предприятии позволило вскрыть грубейшие финансовые нарушения. За счет толлинговой схемы бюджет недополучал ежемесячно более 12,5 млн руб.

Совместными усилиями администрации области, трудовых коллективов, всей общественности Кузбасса было остановлено разграбление КМК, Новокузнецкого алюминиевого завода, а также Западно-Сибирского комбината. Под поручительство администрации области и города Новокузнецка внешнее управление Кузнецким и Западно-Сибирским металлургическими комбинатами было продлено на 10 лет.

Была принята принципиально новая схема управления этими предприятиями, в основе которой – тесное взаимодействие дирекции предприятий, областной администрации. К примеру, заместителем председателя комитета кредиторов на Запсибе избран мэр Новокузнецка С. Д. Мартин.

После того как на Запсиб и КМК пришли новые управляющие команды, положение дел значительно улучшилось. Сегодня Запсиб практически достиг того уровня производства проката, который был в лучшие годы.

В 2000 г. выплавка чугуна составила 4,5 млн т, стали – 5,4 млн т, проката – 4,8 млн т.

Объем производства товарной продукции по сравнению с 1999 г. возрос в 1,4 раза. На предприятии идет обновление основного производства. За последние 2 года проведен капитальный ремонт трех доменных печей, четырех конвертеров, среднесортного стана «450», блюминга, мелкосортных станов, введен новый современный цех сварочных электродов, реконструирована, а по сути построена новая доменная печь № 3.

На техническое перевооружение и ремонт комбинат за 1999–2000 гг. направил около 4 млрд руб. Реконструкция такого размаха не проводилась на металлургических предприятиях России вот уже 10 лет. Это позволило довести ежемесячное производство чугуна и стали до 400 тыс. т, проката – до 415–430 тыс. т.

Комбинат работает рентабельно. За последние 2 года объем прибыли составил 1,6 млрд руб., в то время как еще в 1997–1998 гг. ежемесячные убытки составляли 170 млн руб. в месяц.

Зарплатная плата на комбинате за 2000 г. выросла на 43%, по уровню заработной платы Запсиб занимает третье место среди предприятий черной металлургии России.

Запсиб погасил около 1 млрд руб. мораторной задолженности. А 2 марта собрание кредиторов приняло решение о выходе комбината на мировое соглашение с кредиторами.

Значительно улучшилось положение дел и на Кузнецком металлургическом комбинате (КМК). С приходом новой управляющей команды он из убыточного превратился в прибыльный, заработал в 2000 г. почти 700 млн руб. прибыли.

А это позволяет активно заниматься реконструкцией и модернизацией производства, закупать сырье, своевременно рассчитываться с долгами и налогами, платить заработную плату и решать социальные вопросы.

В 2000 г. объем производства товарной продукции возрос по сравнению с 1999 г. почти в 2 раза, выплавка чугуна увеличилась на 48,7%, стали – на 26,1%, производство товарного проката – на 22,9%, агломерата – на 21,8%. Если в 1999 г. среднемесячный выпуск товарного проката составлял 185 тыс. т, то в 2000 г. – 230 тыс. т.

Впервые за историю завода рельсы КМК были удостоены международного сертификата качества.

Почти в 2 раза по сравнению с 1999 г. увеличены налоговые платежи во все уровни бюджетов.

Объем собственных средств, направленных на ремонт и обновление основных фондов, в 2000 г. составил 1,6 млрд руб., что на 40% превышает уровень затрат на сопоставимых по объемам предприятиях металлургической отрасли России.

Налаживается работа и на Новокузнецком алюминиевом заводе. Введение внешнего управления и приход на смену обанкротившейся компании «Миком» новой управляющей команды управленцев создает базу для стабильной работы этого предприятия.

План по производству алюминия выполняется, снижены удельные нормы расхода на производство алюминия. Завод ушел от толлинговой схемы.

Улучшились финансовые показатели. В среднем по заводу заработная плата существенно выросла, сегодня она одна из самых высоких в отрасли – около 8000 руб.

Была оказана помощь и крупнейшему химическому объединению ОАО «Азот», которое находилось в состоянии внешнего управления, пополнены оборотные средства, в том числе «Азот» получил более 100 млн руб. бюджетной ссуды. Подписан договор о поставках сырья с АО «Газпром» для этого объединения.

Произошла смена внешнего управляющего, на ОАО «Азот» был направлен начальник главного управления промышленности администрации области А. А. Губкин.

Сегодня это предприятие вышло на уровень рентабельной работы и заключило мировое соглашение с кредиторами.

Выход из кризиса ОАО «Азот» позволил максимально загрузить смежные химические предприятия области. К примеру, набирает обороты акционерное общество «Химволокно», также находящееся в режиме внешнего управления, которому первому в прошлом году был присвоен статус губернского предприятия.

Эта новая форма поддержки региональной промышленности областной администрацией позволила загрузить производство.

За два года работы в режиме внешнего управления ОАО «Химволокно» увеличило нагрузку по переработке капролактама более чем в 10 раз, выпуск товарной продукции – в 17,8 раза. Полностью была погашена задолженность по заработной плате.

На мировое соглашение с кредиторами вышли Кемеровская кондитерская фабрика, ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Ортон» и ряд других предприятий. Этот опыт выхода из кризиса будет подробно обсуждаться на заседании «круглого стола».

Однако не везде дела на предприятиях, где введено внешнее управление, идут так гладко, как хотелось бы.

Были случаи, когда арбитражный суд с согласия собрания кредиторов утверждал внешними управляющими по предложению ФСФО РФ некомпетентных, беспринципных управленцев, которые и не стремились вывести предприятия из кризиса и, пользуясь тяжелым положением, пытались прибрать такие предприятия к рукам.

По инициативе администрации области были заменены внешние управляющие на Ленинск-Кузнецком камвольно-суконном комбинате, на Анжеро-Судженском ОАО «Сибстекло».

Эти предприятия за время внешнего управления не только не вышли на уровень платежеспособности, но были практически разграблены, а трудовые коллективы поставлены на грань выживания, что едва не привело к социальному взрыву.

К примеру, Ленинск-Кузнецкий камвольно-суконный комбинат находился на грани банкротства. Для его вывода из

кризиса ему была выделена бюджетная ссуда в размере 10 млн руб., что несколько оживило работу комбината.

Однако последующая смена арбитражных управляющих, назначаемых по инициативе областного агентства ФСФО РФ, не принесла ощутимых результатов: финансово-экономическое положение комбината ухудшилось, объем производства за годы внешнего управления сократился в 3 раза.

В целях сохранения комбината и оздоровления социальной обстановки на выездном заседании президиума коллегии администрации области были приняты меры по сохранению производственных мощностей, решен вопрос со стратегическим инвестором, размещен региональный заказ на производство спецодежды для предприятий угольной, металлургической, химической промышленности и железной дороги.

Для этих целей создали компанию «Кузбасслегпром», одним из акционеров которой выступила администрация области.

И дело сдвинулось с мертвой точки. Сегодня комбинат работает в две смены, за последние месяцы сюда дополнительно принято 300 человек. Объем производства вырос в 2,5, а по некоторым позициям – в 4–5 раз. На 2001 г. поступил заказ от МПС на общую сумму 120 млн руб.

* * *

Таким образом, широкое толкование и безоглядное применение закона о банкротстве может вызвать на практике самые неблагоприятные для нашей экономики последствия.

Ведь в условиях ошибок, допущенных в ходе приватизации, общего кризиса экономики, разрыва хозяйственных связей формальные признаки банкротства у нас имеет абсолютное большинство промышленных предприятий.

Поэтому в условиях массовой неплатежеспособности и отсутствии оборотных средств, как показал опыт послевоенной Германии и Японии, нужны принципиально другие способы по выводу предприятий из тяжелого финансового положения, нужна государственная поддержка и санация предприятий-банкротов.

Другая особенность этого закона состоит в том, что контроль за действиями внешнего управляющего осуществляют так называемые конкурсные кредиторы, доля которых в общей сумме обязательств должника зачастую не превышает 10–20%.

Возьмем, к примеру, крупнейшее оборонное предприятие ОАО «Электромашина», являющееся единственным производителем уникальной продукции для военно-морского флота России и имеющее большой портфель заказов.

Сегодня кредиторы, которым это предприятие должно всего около 10 млн руб., пытаются забрать его себе, решая свои узкокорыстные интересы, при этом ничуть не считаясь с интересами государства.

Вместе с тем защиты интересов кредиторов по обязательным государственным платежам закон практически не предусматривает.

Поэтому считаю, что практика исключения из процессов банкротства самых крупных кредиторов – государства, территориальных органов государственной власти на местах – неприемлема и требует корректировки.

Антикризисное управление – это не только введение процедур банкротства судом (наблюдение, внешнее, конкурсное управление), но и досудебная санация. И упреждающая санация предприятия, находящегося в предкризисной ситуации, куда более эффективна, чем процедура банкротства.

Поэтому в последующем во главу угла должна быть поставлена работа по упреждающей санации предприятий.

А для этого нужно активизировать работу по подготовке антикризисных управляющих, которые на деле должны стать нашей управленческой элитой, способной работать в самых экстремальных условиях российского рынка.

РЕФОРМА СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ:

*ЧТО МЫ ТЕРЯЕМ**

Очередной каток реформ грозит пройти по образовательному комплексу России. В связи с этим в конце января 2001 г. редакция «ЭКО» провела встречу за «круглым столом», в которой участвовали специалисты из системы высшего и среднего специального образования, общеобразовательных школ, ученые. Оговоримся сразу: среди участников этой встречи не было представителей общеобразовательных учреждений из глубинки – небольших городков, сел и деревень. Поэтому картина получилась гораздо более благополучной, чем это есть на самом деле.

Обсуждались следующие вопросы.

- Насколько обоснованно проведение сегодня реформы системы образования?
- Каковы сильные и слабые стороны советского и российского школьного и вузовского образования?
- Какие принципиальные положения должны быть положены в основу реформы системы образования, по какому пути она должна пойти?
- Должен ли соблюдаться принцип бесплатности образования – и в школе, и в вузе? Не приведет ли введение платного обучения к снижению уровня образования выпускников?
- Каким должен быть «образовательный минимум» для нашего юношества? Всеобщее среднее образование – недопустимая роскошь для демократической России или все-таки необходимость?
- Как вы оцениваете реформу, предложенную правительством? Какими могут быть последствия такой реформы для системы образования страны?

Предлагаем вниманию читателей материал, подготовленный по итогам встречи.

* Проект поддержан Институтом «Открытое общество», грант № JAC015.

Н. С. Диканский, ректор Новосибирского государственного университета, член-корреспондент РАН:

— Слово «реформа» стало у нас нарицательным. Многих от него, что называется, «кондрашка хватает», поскольку предыдущий этап реформ в целом был разрушителен для страны. Услышав о том, что где-то что-то собираются реформировать, многие прикидывают, чем это им грозит и что за этими реформами на самом деле кроется. Так, в эпоху ранней перестройки неоднократно пытались реформировать и образование, и науку. Итоги печальны. У нас погиб ряд научных школ, разрушены многие академические научно-исследовательские институты в Москве и Ленинграде (правда, в Сибири ситуация в науке лучше). **Поэтому реформаторы, на мой взгляд, должны руководствоваться принципом: «Не навреди!».**

В начале перестройки у нас сильно ругали систему образования. Особенно усердствовали в этом те, кто называл себя демократами. Сейчас говорится обратное: наша школа и наши вузы, оказывается, замечательные! Оказывается, они работали на весьма хорошем уровне! Но... все равно эту систему надо реформировать! Стоит появиться новому правительству, как у него возникают позывы к реформированию...

Встает вопрос: есть ли у правительства в настоящий момент средства, чтобы проводить такую реформу? Ведь реформирование без финансовой базы обернется разрушением.

Все понимают, что финансовое обеспечение реформы невозможно. В таком случае правомерен вопрос: кому и зачем нужна эта реформа?

Ясно, что любая система требует модернизации. Посмотрим с этой точки зрения на то, что предлагает министерство.

Смысл предлагаемой реформы средней школы состоит в переходе на двенадцатилетнее образование с ранней ориен-

тацией учеников на изучение гуманитарных дисциплин, точных наук... То есть на раннем этапе произойдет разделение людей по наклонностям. Далее молодой человек сдает экзамен на основе единого по всей России теста и посылает свои результаты в любой вуз страны. Короче говоря, все происходит, как в американской системе образования. Университеты, отобрав кандидатов, направляют им приглашения. Абитуриенты выбирают вузы из того спектра учебных заведений, которые предложили им свои услуги. Обучение в высшем учебном заведении финансируется за счет государственного именного финансового обязательства (ГИФО). Абитуриент «приносит» с собой в вуз деньги в виде этого обязательства, которое может быть использовано в качестве платежного документа для финансирования университета.

Идея в финансовом плане вроде бы разумная, она уже используется в Казахстане, где каждый абитуриент, поступивший учиться в тот или иной вуз, должен «принести» с собой две тысячи долларов.

Новосибирский государственный университет (НГУ) имени Ленинского комсомола создан в 1959 г. как важнейшая и неотъемлемая часть Сибирского отделения Академии наук СССР (ныне – Российской академии наук). В 1984 г. НГУ награжден орденом Трудового Красного Знамени.

Главные принципы организации учебного процесса в НГУ – тесная интеграция образования и науки и непрерывная подготовка кадров – от физико-математической школы для учащихся выпускных классов, открытой в 1962 г., к университету, аспирантуре, докторантуре. На ежегодных олимпиадах отбирают талантливых школьников, которые обучаются в специализированной школе-интернате и затем поступают в НГУ. Эта система, основанная академиком М. А. Лаврентьевым, пользуется мировой известностью. Обучают студентов преподаватели, активно работающие в 43 научно-исследовательских институтах СО РАН. Обучение ведется на базе углубленной математической подготовки студентов всех специальностей. НГУ одним из первых в стране ввел широкую программу применения средств вычислительной техники и современных информационных технологий. Завершающий этап обучения, специализация, проходит на базе научно-исследовательских институтов СО РАН.

Диплом Новосибирского государственного университета свидетельствует о получении образования международного образца самого высокого уровня. Девиз НГУ: «Сегодня в науке – сегодня в университете!».

Но на съезде ректоров высших учебных заведений, недавно прошедшем в Москве, собравшиеся решительно высказывались против этой системы. Почему? **Да потому, что все уверены: государство обманет, и вузы не получат все средства, предусмотренные ГИФО!** Мы перейдем на новый порядок работы, наберем студентов, но платить по счетам будет нечем... **Нет доверия к власти!**

Думаю, что оно появится нескоро, ибо система образования все последнее время реформ финансируется недостаточно, и лишь в 2000 г. разрыв между тем, что вузы должны получать и что они получают, начал сокращаться. Так, НГУ по всем статьям, кроме зарплаты и стипендии, которые составляют небольшую долю в общих затратах университета, много лет вообще не финансировался. Но, не дав на эти цели денег, нас заставляли оплачивать коммунальные услуги. Мы были вынуждены ремонтировать здания, используя так называемые внебюджетные средства. По сути дела, вузы зарабатывают деньги и инвестируют таким образом государственную казну.

В связи с таким положением численность платных студентов во многих высших учебных заведениях страны уже сопоставима с той группой, которая учится бесплатно.

Как это влияет на качество обучения? Однозначно можно утверждать, что «платные» студенты значительно слабее, чем те, кто прошел конкурсный отбор и обучается за счет бюджета. **Платность образования у нас неминуемо ведет к девальвации дипломов.** Но наличие «платных» студентов помогает вузам выживать и обучать тех, кто прошел конкурсный отбор. Да и ребята, которые обучаются платно, все-таки заняты полезным делом. Не будь этого, многие из них попали бы в сомнительные компании и во всевозможные переделки.

Эта тема не очень широко звучит на заседаниях, в прессе. Там в основном говорится о том, что в России стало больше студентов. Собственно говоря, система образования – единственная отрасль, которая внешне сохранилась за время перестройки. Но остановленная промышленность, разваливающиеся научные школы – все это привело к паде-

нию уровня образования, поскольку без взаимодействия с ними нельзя воспитать хорошего специалиста.

Зачастую высшие учебные заведения вынужденно идут на открытие филиалов, не имея необходимых предпосылок для этого. Я знаю вуз, у которого сорок филиалов! У нас в Новосибирске есть филиал МГИМО. Но это не означает, что здесь много дипломатов, специалистов в области международных отношений, наконец, существует научная школа этого направления...

Теперь о других составляющих программы. Единый все-российский экзамен-тест абсолютно неприемлем для ведущих вузов страны. На его введение в условиях, когда разница в уровне подготовки абитуриентов очень велика, ведущие вузы не согласятся. Я уверен в этом, поскольку обсуждал сложившуюся ситуацию с ректорами ведущих университетов страны.

Конечно, должен быть единый государственный образовательный стандарт, которого надо придерживаться. При этом в нестандартных вузах должна быть и нестандартная система отбора.

П. В. Лепин, ректор Новосибирского государственного педагогического университета, доктор педагогических наук: – Я решительно против реформы системы образования в том виде, как это предлагается сегодня. Возьмем систему набора студентов по результатам единого тестирования. В педагогический вуз должны приходиться люди, которым, кроме знания отдельных дисциплин из школьного курса, необходимо обладать целым набором личностных качеств. Одни закладываются в человеке еще в детские годы, другие относятся к врожденным качествам. Это умение четко и ясно излагать свои мысли на хорошем русском языке, коммуникабельность и т. д. Если человек даже семи пядей во лбу, что называется, но у него нет педагогического дара, ученики его просто не будут слушать.

В последние годы наши выпускники свободно конкурируют на рынке труда, работают в разных отраслях. Но наш вуз педагогический, и нам хотелось бы отбирать студентов все же на конкурсной основе.

Финансирование высшей школы, на мой взгляд, должно быть равноуровневым: бюджетное (государственный заказ), заказ конкретных фирм, учреждений и отраслей и, наконец, финансирование частное, когда человек выбирает программу обучения, а мы должны обеспечить ее выполнение.

Конечно, мне не нравится попытка опять поставить учреждения образования страны в четко очерченную колею. Попытка заставить делать так – и не иначе. **Думаю, что должен быть государственный образовательный стандарт, а дальше мы можем работать, разрешая проблемы без вмешательства центральных органов.**

Сегодня ощущение такое, что образование – кусок, на который кидаются все созданные государством в последнее время органы контроля и досмотра. Поэтому понятны призывы, прозвучавшие на съезде ректоров в Москве: освободите высшую и среднюю школу от поборов в госказну и дайте ей возможность хотя бы более-менее устойчиво развиваться. Мы найдем варианты, как это сделать.

Высшие учебные заведения страны могли бы качественнее и эффективнее работать, если бы в системе образования было меньше чиновников. **Почему бы не сосредото-**

В 2000 г. исполнилось 65 лет крупнейшему педагогическому вузу Сибири – Новосибирскому государственному педагогическому университету. В год своего 50-летия он награжден орденом Трудового Красного Знамени.

В 1993 г. институт преобразован в Новосибирский государственный педагогический университет, занимающий по числу преподавателей и студентов третье место среди педагогических вузов России. На дневном и заочном отделениях обучается 11 тыс. студентов. Работает 40 аспирантур, 6 диссертационных советов – по защитам кандидатских и докторских диссертаций. В аспирантурах университета обучается более 500 аспирантов и соискателей.

В составе НГПУ 12 факультетов, 2 института, подготовительное отделение. НГПУ активно сотрудничает с образовательными учреждениями многих стран. Одно из приоритетных направлений его работы – организация научно-исследовательской деятельности студентов. Действует более 130 кружков и проблемных групп. НГПУ – координатор проведения областных студенческих и ученических олимпиад.

точить решение определенного круга наших вопросов в федеральных округах?

В том же Новосибирске работают Сибирское отделение РАН, Новосибирский государственный университет, двадцать государственных вузов, десять негосударственных. Большинство наших вопросов можно было бы решать в округе, создав совет, принимающий решения, которые бы министр утверждал. Пусть этот совет будет не в Новосибирске, а в Томске, другом городе Сибири, все равно это будет дешевле. Пока же мы подкармливаем чиновников столицы. Чтобы получить чью-то подпись в Москве, я как управленец должен найти 10–12 тыс. руб. командировочных, а в придачу еще сама подпись может стоить десятки тысяч рублей.

А. И. Валишев, директор Высшего колледжа информатики НГУ: – Я представляю особую область образования – среднеспециальное. Мы находимся «между» учреждениями общего и высшего образования. Несмотря на то, что мы учим информационным технологиям, в последние годы молодежь все-таки стремится поступить не к нам, а в вуз.

Высший колледж информатики НГУ (ВКИ НГУ) – структурное подразделение Новосибирского государственного университета. Он осуществляет профессиональную подготовку в области информационных технологий на базе 9-х классов средней школы. Колледж – государственное среднее профессиональное учебное заведение. Окончившие его получают диплом техника-программиста.

Образовательный процесс основан на принципах непрерывного образования. Школьники, начиная с 5–6-х классов, принимают участие в воскресной, летней, заочной школах по информатике и программированию. Регулярно проводятся конкурсы и олимпиады по информатике. Колледжем в ряде школ региона созданы авторизованные учебные центры.

После двух первых лет обучения студент получает аттестат о среднем полном (общем) образовании. Дальнейшее обучение возможно в НГУ или в Высшем колледже. После двух лет обучения в ВКИ НГУ или на факультете информационных технологий НГУ студент может защитить диплом о среднем профессиональном образовании, а затем, после трех лет обучения на факультете информационных технологий НГУ либо ускоренного обучения в других вузах, с которыми у ВКИ НГУ заключены договоры о совместной образовательной деятельности, выдается диплом о высшем профессиональном образовании.

Дело в том, что работодатели, владельцы частных фирм, предпочитают брать выпускников высших учебных заведений, хотя для работы зачастую не требуется и того объема знаний, который дают техникумы. Рынок труда насыщен молодыми людьми с высшим образованием, и наши ребята на нем остаются невостребованными. Подавляющее число наших выпускников не работает по специальности, полученной в колледже.

Большинство выпускников колледжа стремится поступить в Новосибирский государственный университет. Но по итогам прошлого года всего 10% это удалось. Ребята идут в другие вузы города, поэтому **среднее профессиональное образование «оголяется»**. В нашем колледже к моменту выпуска остается приблизительно треть от числа поступивших на первый курс.

Получается так, что учреждения среднего специального образования поставляют абитуриентов для системы высшего образования, а не специалистов для секторов экономики. Увеличение длительности обучения в школах до 12 лет скажется на нашей системе отрицательно. К нам будут поступать либо еще недоучившиеся школьники, дети, по сути дела, либо уже взрослые люди после 12-го класса. Наши проблемы в связи с этим многократно усложнятся.

А введение единого теста приведет к еще большей коррупции в системе образования.

С. В. Ковалев, директор школы № 162, Новосибирск: – Две самые важные, на мой взгляд, проблемы, о которых уже говорили здесь, таковы. Первая – финансирование. Откуда брать деньги и куда эти деньги потом уйдут? Вторая – унификация образования. И если к отсутствию денег мы начинаем привыкать, где-то их ищем, просим, берем, в конце концов, у родителей, то разговоры при этом еще и об унификации учреждений образования раздражают необыкновенно.

Лет десять назад стало появляться множество самых разных образовательных учреждений, образовательных программ. В конце концов их стало слишком много, и единое

образовательное пространство разрушилось: прежнее развалилось, а новое не создали. Введение государственных образовательных стандартов хорошо, хотя бы потому, что будет понятно, что и сколько должен знать каждый ученик. **Но вслед за этим идет попытка отобрать у школ механизм достижения этих самых образовательных стандартов!** Хочется учить детей – делай так, как предусмотрено государством, а если ты организовал работу в школе иначе, не типовым методом, то такая школа будет закрыта.

Существует, например, промежуточное звено между школой и гимназией. Оно так и называется – школа-гимназия. Теперь это запрещается: или школа, или только гимназия... Понятно, что между ними существует концептуальная разница, и чтобы перейти с одной стадии на другую, из одного качества – в другое, необходим промежуточный этап. Но он исчез...

Обидно и за систему высшего образования. Традиционно многие десятки лет в России и Советском Союзе складывались особые, необычные высшие школы. Новосибирский государственный университет, скажем, не то, что педагогический университет, потому что у них разный подход, они решают разные задачи. Педуниверситет новосибирский – не то, что томский и т. д. **Попытка все высшие учебные заведения унифицировать абсолютно абсурдна и вредна.**

А что касается единого теста, то он в России технически невозможен. Причин много, начиная с элементарной кор-

Средняя школа № 162 была открыта в Академгородке Сибирского отделения РАН в 1961 г. В 1976 г. получила статус школы с углубленным изучением французского языка. Среди 100 штатных учителей школы один заслуженный учитель России, три дипломанта Фонда Сороса, 12 отличников просвещения, один кандидат наук, 29 учителей высшей категории.

Школа является базовой по обучению иностранным языкам для Новосибирского института повышения квалификации работников образования. На базе школы и Специализированного учебно-научного центра имени академика М. А. Лаврентьева НГУ созданы профильные физико-математические классы, девятый год успешно работают экономико-управленческие классы. Начиная с 6-го класса вводится второй иностранный язык (английский). В вузы поступают не менее 90% выпускников.

рупции, попыток подкупа тех людей, которые будут зашифровывать эти тесты, — заканчивая элементарной разницей в часовых поясах, при которой любой человек, живущий в другом часовом поясе, может позвонить во Владивосток или Хабаровск и узнать, что там решали.

Предположим, технические трудности непринципиальны. **Но принципиальна попытка причесать всю систему образования под одну гребенку.** Это ненормально, неправильно и нехорошо.

Третий столп предлагаемой образовательной реформы — двенадцатилетнее образование. Трудно понять, зачем оно вообще нужно. Непонятна даже задача, которую преследуют его апологеты. Помните, ввели одиннадцатилетку? Мы до сих пор на нее переходим. Введут двенадцатилетку — мы на нее лет двадцать будем переходить. Зачем? Чтобы юношу из школы сразу отправить в армию, а девочку сразу выдать замуж? Чтобы школа их оберегала до этого переходного момента? Школе это не под силу! У нее на это просто нет денег.

Государство спихивает общегосударственную проблему на школу... А что дальше?

Попытки таким образом реформировать систему образования напоминают сумасшедший дом! До сих пор нам удастся давать ребятам достаточно качественное образование, несмотря на то, что проблемы, конечно, были, есть и будут, куда же без них? **Но государственные чиновники, видимо, вознамерились разрушить образовательный комплекс в угоду западным стандартам, в то время как на Западе начинают перенимать наши образовательные схемы, модели.** Таким способом через «реформирование» они пытаются отбросить назад ту систему, в которой сами получили хорошее образование.

Николай Сергеевич Диканский правильно говорил о недоверии правительству. В связи с этим я вспомнил свой актывый зал. Летом мы добросовестно развалили его, а денег, обещанных на ремонт, не получили... Он так и стоит разваленный, потому что ремонтировать его не на что. Завтра придут в школу и напишут лозунг: реформа зала продолжается!

С. Н. Коваль, заместитель директора по научной работе школы-колледжа № 130, Новосибирск: – У меня складывается такое ощущение, что школа начинает адаптироваться к существующему порядку вещей. Что бы ни происходило, она как была стабильна в плане существования классно-урочной системы, а также десятилетнего образования, так и остается. Когда и каким образом можно ввести двенадцатилетнее образование, для меня остается загадкой. Декларировано, что с 2003 г. мы начнем обучать детей по двенадцатилетней программе. Сейчас на дворе 2001 г., значит, уже сегодня учителям надо знать, по каким программам и учебникам мы будем учить детей, кто и каким образом подготовит учителей к нововведениям.

Это проблема не только педагогического вуза, ведь если мы посмотрим статистические данные школ, прошедших аттестацию на статус, т. е. тех школ, где уровень образования довольно высок, то увидим, что средний возраст учителей здесь – 45–48 лет. Это в основном женщины, для которых 55 лет – предельный возраст для продуктивной работы с детьми. Состав преподавателей школ в последние годы не обновляется и с каждым годом «среднестатистический» учитель становится старше и старше... В связи с этим очень интересно, а где у нас работают выпускники педагогических вузов? Куда они уходят после получения дипломов?

Средняя школа № 130 с углубленным изучением английского языка – старейшая школа новосибирского Академгородка. Она стала первой школой с преподаванием ряда предметов на английском языке в Новосибирске, впервые в стране здесь были организованы профильные классы с углубленным изучением математики, физики, естественных и гуманитарных дисциплин, в 1970 г. появился первый компьютерный класс. По опросам международной программы образования в области точных наук школа была включена в тридцатку лучших школ России, ежегодно ее ученики занимают наибольшее число призовых мест на областных олимпиадах. В 1993 г. она стала образовательным учреждением нового типа – «школа-колледж».

Выпускники школы успешно поступают в вузы на самые престижные специальности. Так, в 1999–2000 гг. из 95 выпускников 93 поступили в вузы, в том числе в НГУ – 73.

Вопрос: – Петр Вольдемарович, ваш педагогический университет ежегодно выпускает около полутора тысяч студентов. Сколько процентов из них идет в школу?

П. В. Лепин: – В 2000 г. около половины студентов стали работать в системе образования. Но 200 человек из них ушли сразу же, в течение сентября.

Н. С. Диканский: – Согласно статистике, если молодой специалист работает по специальности только 1–2 года, то это ведет к катастрофическому спаду численности квалифицированных специалистов в отрасли...

С. Н. Коваль: – Учитывая все сказанное выше, хочется спросить: а в чем вообще заключается предлагаемая реформа, какова ее цель? Растянуть процесс обучения? Стандартом закреплен тот минимум знаний, который должна давать школа. Следовательно, введение двенадцатилетнего школьного образования предполагает либо создание новых стандартов образования, либо растягивание еще на год тех программ, которые у нас есть. Разумно ли это? Вряд ли!

Вот говорят, что дети у нас перегружены. А кто-нибудь спросил об этом самого ребенка? Кто-нибудь исследовал, в чем, собственно говоря, состоит эта перегрузка? В качестве аргумента приводят повышение заболеваемости среди детей. Но мне кажется, что в этом виновата не школа. Посмотрите на детей, которые приходят на занятия. Многие из них элементарно недоедают, не имеют дома нормальных условий для отдыха.

Реплика: – Это даже в «элитарных» школах, таких, как 130-я?

С. Н. Коваль: – Но мы же в основном набираем детей на конкурсной основе. А это дети научных сотрудников Сибирского отделения Российской академии наук, людей с соответствующими доходами... **Поэтому если есть у государства деньги на реформу, то, может быть, начать ее с того, что накормить детей? Накормить того же учителя?**

Предположим, приходит к нам в школу молодой человек, студент, закончивший университет с «красным» дипло-

мом, талантливый специалист. Школа его готова на руках носить, лишь бы он у нас задержался. Он берет нагрузку восемнадцать часов, что составляет ставку и что молодой еще неопытный специалист вести в силах, чтобы качественно подготовиться к урокам. Но жить на ту зарплату, которую он получает при этом, невозможно. Ставка учителя – 335 руб. в месяц, т. е. это около трети прожиточного минимума! Ставка учителя высшей квалификации – 600 руб. Можно работать не на одной ставке, как приходится поступать большинству учителей, но качество преподавания от этого страдает.

Не с той стороны взялось за реформирование наше правительство...

Нужно ли что-то реформировать в школе **именно сегодня** – над этим следует хорошенько задуматься. Столько веков стоит классно-урочная система, столько веков российское образование работает на высоком уровне – и вдруг все это предлагается разломать!

А ведь есть серьезные вещи, над которыми действительно стоит задуматься ответственным людям именно сегодня, а то будет поздно. Вот мы заинтересовались судьбами своих выпускников, которые еще в школе обнаружили большие способности, закончили лучшие вузы страны, в том числе Новосибирский государственный университет. Поскольку наша школа находится в Академгородке Сибирского отделения Российской академии наук, то традиционно выпускники такого уровня после университета шли в науку. Мы прогнозировали им успешное будущее. **Так вот почти все (за исключением считанных единиц) талантливые выпускники последних лет находятся за пределами нашего государства!**

Это, безусловно, катастрофа для страны – и... поле для реформ.

Т. Л. Чепель, доцент Новосибирского государственного педагогического университета: – Действительно, предложения о реформировании абсолютно не подготовлены. Никто не объяснил, зачем вводится двенадцатилетнее

образование. Разговоры о том, что это необходимо, чтобы снять перегрузку школьников или чтобы догнать остальной мир, интегрироваться в мировое сообщество, вряд ли могут устроить специалистов.

Этот переход и технологически не готов. Высказывается надежда на то, что из-за грядущей демографической «ямы» высвободятся учителя, которые смогут работать с вновь образовавшимися классами. Но учителя высвободятся в первых–третьих классах, а нам нужно учить 11–12-е классы... Да и классные комнаты высвободятся только для начальной школы.

Я думаю, на это «реформирование» затратят много сил, а последствия будут самые печальные. **Поэтому общественность должна повлиять на правительство и добиться отказа от этих планов,** тем более что по последним выступлениям министра можно почувствовать: его решимость несколько ослабла.

Сейчас школе не до реформирования. В условиях системного кризиса в стране об этом надо забыть. Надо добиться того, чтобы систематически исполнялся Закон об образовании, где зафиксировано и государственно-общественное управление, и вариативность, и отсутствие унификации, и демократизм школы, и гуманизация процесса обучения...

«Мы утратили многие сильные позиции нашей системы образования»

Н. С. Диканский: – Если сегодня провести единый тест, соответствующий требованиям экзаменов 1980 г. по физике, математике, химии, то многие выпускники провалятся. Я согласен, что свободы для выражения собственного мнения стало больше, если это имеется в виду под гуманизацией школьного процесса, но как в век научно-технического прогресса страна собирается обойтись без знания школьниками математики, физики, химии, биологии, непонятно! То, что сделали с этими дисциплинами, – преступление! При этом вряд ли стало лучше знание литературы...

Т. Л. Чепель: – На мой взгляд, лучшая школа у нас была в 60-е годы. К 80-м годам мы многое потеряли. По исследованиям психологов, в эти годы школа страдала процентоманией, которой прикрывалось низкое качество работы. Лишь 10% школьников испытывали интерес к обучению. Шел отток творческих кадров из школы. Школа строилась на трех «Е»: единоначалие, единообразии, единомыслие. От этого удалось уйти. Пришли к вариативности образования, к разным типам образовательных учреждений. Удовлетворяются образовательные потребности людей разных религий, разных национальностей, разного уровня способностей. Обучение в школе-гимназии сегодня дает возможность поступить в тот же НГУ без репетиторства. А в прежние годы между школой и университетом зачастую стоял репетитор.

Потеряли ли мы что-то за эти годы? Да! Мы потеряли многое, **в том числе частично утрачены и традиции русского учительства, преданного своему делу, не прагматично-го.** Часть этих людей сегодня ушла из школы. Я считаю, что все разрушительные последствия были связаны с тем, что «ягодинская» реформа начала 90-х годов не была доведена до конца, что школа и система образования в целом потеряли нормальное финансирование, и ослабевшая государственная власть не смогла осуществлять даже государственно-общественный характер управления. В Законе об образовании предусмотрено финансирование системы образования на уровне 10%, а мы даже 4% еще не имели!

П. В. Лепин: – И мне пришлось по душе конец 80-х годов, когда во главе отрасли стоял министр Г. А. Ягодин. Мы широко обсуждали педагогические инновации, как в школе, так и в вузах. Тогда же появилась свобода педагогической мысли, что общественность ощутила. Может быть, что-то было потеряно в качестве образования, но наша педагогическая школа сохранена вопреки всем разрушительным событиям последних лет. На мой взгляд, нам удалось многое за эти годы и приобрести. Так, сегодня мы не мыслим учителя-предметника без знания иностранного языка. Я с гордостью говорю о том, что на нашем историческом

факультете изучаются японский, китайский и английский языки. Наши студенты участвуют в конкурсах и показывают отличное знание восточных языков.

Мы имеем возможность внедрять новые технологии, например технологию открытого образования. Мы вплотную подошли к проблеме мониторинга качества своего образования. Вузы стали больше сотрудничать – в регионе, в стране, завязали контакты с зарубежными институтами.

В последние годы более успешно развивается научная деятельность в педагогических вузах. Так, у нас появились ученые советы по методике преподавания, педагогике, психологии, открыты аспирантуры. Возможность вести научную работу позволяет «приживаться» в нашем вузе выпускникам других университетов, в том числе классических.

Но все последние 15 лет мы работали, по сути дела, за государство, за правительство, выполняя вместо них функции финансирования высшей школы. Возможно, чиновники из правительства хотели развалить высшую школу, а мы ее сохранили...

Л. Г. Борисова, доктор социологических наук, профессор кафедры управления Новосибирского педагогического университета: – Мы изучали учительство середины 60-х, 70-х, 80-х и середины 90-х годов. Социологи привыкли к тому, что материальный фактор играет чрезвычайно важную роль в развитии любого социального процесса. Тем не менее в начале 90-х годов, при всем нашем обвале, обломе, при всей нашей разрухе (или реформе?), несмотря на обнищание учительства, был зафиксирован резкий всплеск творческой активности. Я могу перечислить десятки инновационных проектов, которые осуществляются в школах сегодня.

За счет какого ресурса это стало возможно? **Думаю, за счет ресурса свободы.** Этот ничего не стоящий ресурс вдруг дал возможность людям сделать то, на что они, может быть, и не надеялись. Снятие жесткого административно-командного напора позволило многим педагогам раскрыться совершенно неожиданно при том же хлебушке насущном.

Есть еще один ресурс, который тоже ничего не стоит, но пока нашими властями мало используется. В анкетах, распространяемых среди учителей, мы задаем им вопросы относительно наград, грамот и других знаков отличия, которые они получили за свою учительскую деятельность. И вот что интересно: как имели поощрения в 60-е годы 8% учителей, так примерно и до сих пор остается (в 70-е годы – 9, в 80-е – 10, а в 90-е годы – 11%).

Реформа провозгласила так называемую гуманизацию образования. В связи с этим мы обследовали около трех тысяч выпускников школ. На вопрос: «Что тебе больше всего нравится в школе?» – всего лишь 10% выпускников ответили: уважение к личности ученика и возможность самовыразиться! Всего лишь эти 10% почувствовали первые плоды реформы! Продолжается процесс механического заполнения памяти ребят знаниями, несмотря на то, что у учителей появилась возможность творить...

В. И. Молодин, заместитель председателя СО РАН, академик: – Я думаю, что наша встреча очень полезна, поскольку проблема образования сегодня стоит чрезвычайно остро. По существу, для государства это, наверное, самая главная проблема.

По долгу службы я в Сибирском отделении РАН курирую проблемы образования. Мы тесно работаем и с нашим университетом, и вообще с высшей школой, потому что наука и образование – две составляющие одного процесса, и одна без другой просто не могут существовать.

Недавно я выступал перед ветеранами своего района и узнал, что в районном отделе образования нет ни одного заявления с просьбой устроить на работу в школу. Если уж в Академгородке их нет, можно себе представить, что делается в сельских школах. Преподаватели постепенно покидают школы, учителей-энтузиастов становится все меньше, они просто вымирают или уходят на пенсию. А молодежь в школы не идет. Мы практически уже потеряли, с моей точки зрения, учителя. А это ведет к тому, что у нас не будет ни физиков, ни математиков, ни историков, ни врачей...

Обретение свободы человеком вряд ли можно считать достаточным итогом реформы системы образования. Я каждый год бываю в экспедициях в «глухих» уголках нашей страны, вижу, как живут сейчас ребяташки на селе, как они учатся. И кроме как разрушительными реформы, если они все-таки были, назвать не могу. Причем это не только «заслуга» широко известного Е. Т. Гайдара. В это время были и другие люди, которые внесли свою «лепту» в развал образования.

Мы уже утратили многие сильные позиции нашей системы образования. Их, кстати, теперь культивируют на Западе. В первую очередь я имею в виду **системность образования, его содержательность.**

Утрачено еще одно очень важное свойство, присущее раньше нашей школьной системе: **математическое образование на высоком уровне.** А математика – основа знаний в области естественных наук, и не только их. Она дает системный подход к изучению любого предмета. Недаром в Советском Союзе математическое и естественно-научное образование было очень сильным. Сейчас ситуация изменилась. Позвольте в этой связи не согласиться с тем, что наши дети стали лучше знать историю или литературу... По моим наблюдениям, знания, получаемые по этим предметам в школе, недостаточно глубоки.

Конечно же, мы потеряли, по существу, всеобщее среднее образование. Мы только декларируем его, но на практике оно, видимо, уже утрачено.

Мы потеряли **бесплатное образование**, что было сильной стороной нашей системы образования.

У нас была **взаимосвязанная система воспитания и образования.** Конечно, она была излишне политизирована, но такая связь была. Сейчас этого нет.

Несомненно, в советской системе образования были минусы. Прежде всего, это **недостаточная языковая подготовка**, хотя в то время она была слабо востребована.

Большинство школ были **недостаточно технически оснащены.** И, наконец, хотя В. И. Ленин говорил в свое время о том, что учитель должен быть поднят на необычно-

венную высоту в нашем государстве, но **он так никогда, к сожалению, на эту высоту поднять и не был.**

*«Это либо ситуативное реагирование,
либо педагогическое мифотворчество,
либо управленческая суета.
И все это заканчивается плохо»*

П. В. Лепин: – На моей памяти в стране в пятый раз начинаются разговоры о реформе системы образования. Правда, все так разговорами и заканчивается. Ни одна из реформ не стала целостной системой мер. Тем не менее попытки что-то изменить в системе образования постоянно предпринимаются. **Мне думается, надо искать варианты, которые, несмотря на все сложности переживаемого периода, приведут к развитию этой системы.**

Прежде всего следует, на мой взгляд, ответить на вопрос: **какой сегодня нужен учитель и чего ждет школа в первую очередь?**

Т. Л. Чепель: – Что мы называем реформами? Были ли реформы школы? И есть ли реформирование сейчас, несмотря на бесконечные об этом разговоры? Попробую выразить свою позицию по этим вопросам.

Если считать реформами крупномасштабные системные парадигмальные изменения в образовании, которые являются объективно востребованными, теоретически обоснованными и экономически обеспеченными, то таких в истории России было всего четыре, начиная с александровской и заканчивая ягодинской. Все остальные воздействия на образование чаще всего имели какой-то ситуативный и частный характер. С моей точки зрения, они осуществлялись из самых разных соображений: либо это были изменения по типу реагирования на ситуацию, поскольку жизнь идет вперед, что-то меняется и надо ее догнать; либо преследовались ведомственные интересы; либо проявляла слабость государственная власть, которая не знала, что делать с образованием, если нет финансирования; либо это было выражением чьих-то субъективных желаний оставить свой след в истории российского образования...

К такого рода реформам я бы отнесла и введение шестилетки, и одиннадцатилетнее образование с профессиональной подготовкой. К такого же рода реформам стоит отнести учет среднего балла аттестата зрелости при поступлении в вуз. В этом же ряду, с моей точки зрения, находится и управленческая суэта, которая происходит в последнее время относительно двенадцатилетнего образования.

Такого рода изменения не есть реформы. Это либо ситуативное реагирование, либо педагогическое мифотворчество, либо управленческая суэта. И все это заканчивается плохо.

Я думаю, что наиболее удачной реформой все-таки стала реформа, проводимая министром образования Г. А. Ягодным. Эта система просуществовала до начала 90-х годов и внесла в наше образование некоторые позитивные качественные изменения, несмотря на то, что внедрялась на фоне тотального государственного кризиса, при отсутствии финансирования.

Если бы в это время школе не дали свободу в оказании платных услуг, не дали возможность определения вариативных планов, типов учреждений – гимназии, лицеи, колледжи – ситуация сегодня была бы гораздо хуже. Я говорю прежде всего о массовой школе, о той, которая находится в сельской глубинке, на городской окраине...

Так вот, та реформа позволила и таким школам решить ряд своих проблем. Не зря сегодня директора школ боятся, что все эти приобретения будут отобраны.

Первое, что удалось, – уйти от монополии государства в образовании и перейти к системе государственно-общественного образования. Попечительские советы работают, хотя и далеко не везде, только потому, что возникли и государственные, и частные образовательные учреждения (при всех их плюсах и минусах), снизился уровень регламентации в работе школы, унификация и т. д.

В. И. Молодин: – Сегодня мы находимся на каком-то рубеже: многое разрушено, теперь надо остановиться и подумать, что делать дальше? Устраивает ли нас такое по-

ложение? Думаю, не устраивает – ни общество, ни руководство страны. Поэтому не случайно появление известного вам документа, который называется «План действий правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000–2001 год». В этом плане предусмотрены такие основные задачи: повышение уровня жизни населения; снижение социального неравенства; сохранение и приумножение культурных ценностей России; восстановление экономической и политической роли России в мире.

Но можем ли мы реализовать эти очень правильные, с моей точки зрения, задачи, опираясь на ту систему образования, которая сложилась в стране сегодня?

В чем, на мой взгляд, главный негатив? Попробую обобщить сказанное выше.

Первое. Абсолютно безобразное финансирование государством. Учителя, профессора у нас сегодня работают в таких условиях, что им надо памятники ставить.

Реплика: – Возможно, скоро поставят, но уже после того, как учителя покинут школу или по своей воле, или в результате естественных явлений...

В. И. Молодин: – Что такое ставка учителя 300 рублей? Это даже комментировать невозможно! **Пока не будет нормальной заработной платы работников сферы образования, от учителя до профессора, коренных изменений в этой сфере не произойдет.** Никакая внутренняя свобода не заменит достойной оплаты труда...

Реплика: – Пока налицо свобода умереть от голода...

В. И. Молодин: – *Второе.* С моей точки зрения, негативным является **увеличение доли платного образования и образовательных услуг в государственных учреждениях этой сферы.** Почему? Прежде всего потому, что это снижает качество образования, хотим мы этого или нет. В стране уже есть почти полностью платный университет – тюменский. Попросту говоря, мы начали продавать дипломы.

Третье. У нас идет постоянное нарушение прав детей на получение образования. Вот вам аргумент к вопросу о свободе... А ведь это, между прочим, область прав человека, т. е. одна из основных ценностей западной демократии. Вспомните так называемые застойные времена. Если в районе появлялся один ученик, который почему-то не ходил в школу, заведующему районным отделом образования было очень плохо. Он был вынужден сам отыскивать этого ученика и за руку вести его в школу. А сейчас в сельской местности многие дети не учатся. Ликвидация малокомплектных школ приведет к тому, что мы будем ждать Ломоносовых, которые в лаптях, зная всего лишь азбуку, пойдут в город на учебу.

Реплика: — А многие деревни исчезнут, поскольку нет школы — нет деревни...

В. И. Молодин: — *Четвертое. Очень плохое материально-техническое оснащение учебных заведений.* Мы много говорим о компьютеризации. Но давайте посмотрим на сельские школы. Там нет простейших приборов! Это положение необходимо исправлять.

Пятое. Не отрегулирована проблема сосуществования образовательных учреждений и органов исполнительной власти. Тяжкое бремя всевозможных налогов и платежей в бюджет, на которые государство денег не отпускает, давит на учреждения образовательного комплекса. Если городские школы имеют хоть какие-то возможности в этом плане, работая с богатыми родителями, то на селе деньги на оплату электроэнергии, отопления, на уголь, дрова взять неоткуда.

Вот что мы сегодня имеем. Возникает вопрос: что делать дальше? Называйте все происходящее реформой или какой-то реконструкцией, но что-то со всем этим делать надо... Иначе конец легко прогнозируется и просматривается. **Нужны существенные изменения** прежде всего по тем параметрам, которые обрисованы выше, хотя перечень проблем может быть и расширен.

Как было уже сказано, надо людей сначала обустроить, накормить, технически и информационно оснастить, а по-

том требовать от них чего-то великого. Государство, с моей точки зрения, должно это понимать, потому что если государство этого не сделает, то не сделает никто. **Государственные чиновники должны также понимать, что в их отношении к сфере образования, науки многое декларируется, но мало делается. Вот в этом плане реформы, с моей точки зрения, необходимы, как бы мы их ни называли.**

«Сохранение того, что мы накопили, может стать алгоритмом решения наших проблем в сфере образования»

Л. А. Бархатеева, проректор Новосибирского государственного педагогического университета по инновационным технологиям, доктор биологических наук: – Совершенно очевидно, что экономические рычаги необходимы для того, чтобы учителя накормить, как здесь было сказано, и поднять статус школы. Но нельзя забывать одну простую вещь: **все эти экономические реформы привели к тому, что наша молодежь, независимо от того, где она учится, оказалась в группе риска, с какой позиции ни посмотри!** В значительной мере не школа, а вуз, пусть это будет даже филиал какого-то вуза, стал тем местом, которое сохраняет ученика как личность. В этом плане, безусловно, велика заслуга учреждений высшего образования.

Я полагаю, что в условиях огромных расстояний Западной Сибири было бы целесообразно сохранить существующие уже образовательные учреждения. Пусть они будут динамичны и дополняют друг друга. Не надо никаких революций! **Все, что называется сегодня реформой, это, безусловно, разрушение. Есть смысл вести модернизацию, оптимизацию процесса обучения в школе.**

Огромная проблема – повышение статуса учителя в этих быстро меняющихся условиях социума. Наш учитель получает подготовку по предмету, который будет вести, но как адаптировать этот предмет в школе, когда ситуация так стре-

нительно и резко меняется? Вот это огромная проблема. Пусть мы проиграем, быть может, в предметной подготовке, но **мы должны научить учителя сохранить свое достоинство в сложных условиях. Научить учителя ставить цели и формулировать какие-то алгоритмы их достижения в различных ситуациях и работать с разными учениками.** Это, на мой взгляд, будет способствовать повышению качества образования.

Навязываемая нам идея открытого образования, идея вседоступности образования ведет к тому, что **мы потеряем элитарные школы и вузы, то, к чему привыкли.** Да, там есть раздражающие многих элементы снобизма. Но образование должно быть многолико, при этом среднее образование – действительно доступно. А дело каждого человека – выбрать верхнюю образовательную планку, которую он захочет взять. Рынок продиктует ему, стоит ли получать высшее образование. И при любых изменениях необходимо учитывать региональные аспекты образования, нашу демографическую ситуацию.

Сохранение того, что мы накопили, может стать алгоритмом решения наших проблем в сфере образования.

В. И. Молодин: – Какие принципиальные положения должны быть положены в основу реформирования системы образования?

Прежде всего **государство должно соблюдать конституционные права своих граждан**, чего оно, к сожалению, не делает, в том числе и **право человека на получение образования**, записанное в конституции. Между тем российская наука, например, еще никогда не получала полностью предусмотренные бюджетом 4%, как не получает того, что ему положено, образование...

Надо начинать с **улучшения финансирования среднего образования.** И сделать это надо как можно скорее. Если мы не поддержим сейчас учителя, у нас либо совсем не будет учителей, либо будут приходиться такие люди, которые просто больше нигде не могут устроиться.

Второе, что бы я сделал, так это провел **аттестацию наших вузов**. С моей точки зрения, наблюдается массовая профанация и дискредитация высшего образования для того, чтобы заработать деньги, например, технические университеты обучают филологии... Когда на совете ректоров задашь вопрос: а кто у вас преподает, то видишь, насколько узок у нас круг преподавателей.

Реплика: – Одни и те же фамилии фигурируют в аттестационных документах вузов. Они переходят из списка в список...

В. С. Молодин: – Надо бы реально посмотреть, кто и кого готовит в вузах и навести здесь самый элементарный порядок. Следует просто ликвидировать профанацию.

Пока наш профессор будет вынужден по материальным соображениям числиться в десяти вузах, он и будет делать это.

Должен ли соблюдаться **принцип бесплатности образования** в школе и вузе? Я считаю, что в **школе – безусловно, в вузе – в значительной степени**. Другое дело, что сегодня нельзя лишать директора школы или отдел народного образования возможности получать спонсорскую помощь и т. д. Но **финансировать процесс обучения в средней школе должно государство, если ему не чужды созидательные цели...**

Думаю, что в стране необходимо обязательное среднее образование, иначе та деградация общества, которая сегодня идет, примет размеры катастрофы. Нашу страну и так уже ставят в один ряд с развивающимися странами Африки... Если мы хотим, чтобы Россия поднялась, то значение высокого образовательного уровня наших граждан нельзя преуменьшать.

Если же говорить о предлагаемых сегодня правительством мерах по реформированию системы образования, то если и предпринимать какие-то шаги, то надо делать это крайне осторожно. Уже столько изломано и испорчено... Двенадцатилетнее обучение, единый экзамен... Если эти и другие подобные новшества и могут быть введены, то толь-

ко после референдума среди профессионалов и предварительного узкого эксперимента, который давал бы возможность оценки, потому что, с моей точки зрения, просто взять и ввести это по всей стране – преступно.

Делать результаты единого экзамена основанием для поступления в вузы означает, что отбор туда будет производиться крайне субъективно. Не секрет, что даже медали, полученные в разных школах разных регионов страны, вовсе не гарантируют одинаково глубоких знаний абитуриентов... Отличных аттестатов для отбора в лучшие вузы страны будет очень много, а по какому критерию отбирать абитуриентов?

Очень серьезная проблема – **реструктуризация малокомплектных школ**. Если здесь начнут рубить сплеча, сельские дети останутся поголовно неграмотными.

Нашим школам и вузам **необходимо сохранение статуса государственных учреждений**. Если таких школ должно быть 100%, то платные вузы должны жестко тестироваться. Давать лицензии на этот вид деятельности следует только после тщательной проверки, а впоследствии необходим контроль.

Н. С. Диканский: – Меня удивляет тот факт, что когда мы начинаем выступать на каких-то встречах, где обсуждаются проблемы образования, то зачастую скатываемся до рапортов. Действительно, многие сейчас говорят, что стало жить намного лучше, человек стал свободнее. При этом мы забываем, что в стране полмиллиона бездомных детей, даже в войну такого не было. Мы забываем, что половина Сибири, в которой проживает 24 миллиона человек, замерзает, что нас скоро «выморозят», после чего эти территории будут или отданы кому-то, или проданы.

Есть стратегические вещи, о которых забывать не следует при любом обсуждении. Для России в настоящее время это то, что у нас кризис конституционного самосознания, что у нас на самом деле нет страны, нет идеологии. Мы не понимаем, куда и зачем идем, что мы должны получить. Мы готовим прекрасных специалистов, но они уезжают за рубеж. Около 75% учеников физико-мате-

матической школы при НГУ заявляют, что хотят уехать на Запад! А кто останется здесь, в России, в Сибири? Мы теряем интеллект, тех людей, которые должны быть лидерами в регионе и стране! Только почему-то эту проблему в ее обнаженном виде мы, представители системы образования, нигде не ставим....

Я всегда был против платного образования, поскольку вижу его порочность. Да и все здесь присутствующие это понимают. Но многих радует возможность таким образом заработать деньги. Да, так мы выживаем, это понятно. **Но в стратегическом плане это ведет к размыванию уровня нашего образования, его потере.** В то же время образование в элитных вузах, которые являются лидерами в России, должно быть платным. Кто должен платить за него? Заказчики! Хочет компания иметь специалиста из Новосибирского, Московского или Петербургского университетов, Физтеха и т. д., пусть платит за них! А студент подпишет с университетом контракт о том, что отработает в России после окончания вуза пять, предположим, лет. Вот мы его выучим, получим за наш продукт деньги и оставим талантливого человека в России, если не навсегда, то на какое-то время.

А то, что делается сейчас, – это безумие. При минимальном бюджете мы еще к тому же бесплатно готовим специалистов для остального мира.

Сохранить Россию как страну, в том числе через сохранение высокого уровня нашего образования – достойная цель для живущих сегодня поколений.



Подготовила Л. А. ЩЕРБАКОВА

ЧТО ГОД ГРЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ?

Жорес МЕДВЕДЕВ,
писатель,
Лондон

Экономические тучи над Америкой

В США в течение последних восьми лет наблюдался небывало длительный и устойчивый экономический подъем, сопровождавшийся еще более быстрым ростом потребления. Американский средний потребитель расходовал больше, чем зарабатывал, при этом его заработки также росли, опережая скромную инфляцию. Это вело к уменьшению денежных сбережений в банках. В 1991 г. каждая американская семья имела в среднем 10,8 тыс. дол. в форме банковских депозитов. К 1997 г. эта цифра снизилась до 3 тыс. дол., а в начале 2000 г. опустилась до нуля. Американцы тем не менее продолжали все время что-то покупать с помощью кредитных карточек, наращивая теперь уже не сбережения, а долги.

Этот потребительский бум неожиданно прекратился в ноябре 2000 г., как раз накануне Рождества, когда торговля традиционно получает максимальные прибыли. В Европе в ноябре–декабре рождественские продажи 2000 г. оказались выше, чем в предыдущем рекордном году. В США все было наоборот. Возник своеобразный «кризис наличности». У людей не было денег, и их кредитные ресурсы были также исчерпаны. Спрос на рождественские подарки внезапно пропал.

Все газеты обсуждали этот неожиданный феномен. Экономические оптимисты объясняли его небывало холодной погодой: снег и морозы распространились в ноябре почти на всю северную половину страны. В Чикаго морозы в начале декабря достигали минус 20, и это, естественно, означало высокие счета за тепло и электричество. Пессимисты не обращали внимания на погоду и говорили о начинающемся циклическом спаде производственной и деловой активности. Главным толчком к рецессии почти все называли обвал стоимости акции высокотехнологических компаний, особенно тех, которые вели свои операции через Интернет. **Фондовый индекс этих акций NASDAQ, отражающий оценку, или так называемую «капитализацию» тысячи наиболее крупных информационно-технологических компаний, достигнув в марте 2000 г. максимума в 5048 пунктов, упал к осени этого же года до 2500 пунктов.**

Экономическое казино

В течение 90-х годов стоимость валового национального продукта в США поднялась с 5,9 до 8,4 трлн дол. Однако общая стоимость акций американских компаний росла в этот же период значительно быстрее. Индекс Нью-Йоркской фондовой биржи Dow Jones, отражающий капитализацию традиционных промышленных компаний, поднялся за это время с 4 до 10 тыс. пунктов. Индекс информационно-технологических компаний NASDAQ вырос в семь раз. Уже в 1995 г., когда рост акционерного капитала стал значительно превышать рост объемов производства и услуг в реальной экономике, возникшие диспропорции начали называть «экономикой мыльных пузырей», предсказывая скорые «обвалы» на фондовых биржах. Но этого не случилось. В 1997 г. индекс Dow Jones превысил 7 тысяч пунктов, к концу 1998 г. он достиг 9 тыс. А 29 марта 1999 г. брокеры Уолл-стрит торжественно отметили тот момент, когда он впервые перешел отметку в 10 тыс. пунктов. Но к 3 мая, всего за пять недель, этот индекс повысился еще на

10%, достигнув уровня в 11014 пунктов, и продолжал расти до поздней осени. Еще быстрее происходил в 1999 г. рост индекса NASDAQ, который за год увеличился на 70%.

Столь быстрый рост стоимости акций был одной из главных причин **ликвидации американцами их банковских вкладов и увеличения их долгов**. Банковские депозиты обеспечивали годовую прибыль капиталов лишь на уровне 4–5%. Те же деньги, вложенные в пакеты акций, обеспечивали годовой прирост в 30–40%, а иногда и выше. Было также заманчиво взять кредит в банке на 15–20% годовых и вложить деньги в акции информационно-технологических компаний, обеспечив этим более быстрый рост легко реализуемых накоплений. Это делала почти каждая американская семья, обзаводясь большими пакетами акций. **Номинально американцы быстро богатели, но не за счет реальных денег, а за счет акционерного капитала. Иллюзия роста благосостояния стимулировала потребление, чаще всего в кредит**. Высокий уровень потребления обеспечивал и рост производства, но в еще большей степени – увеличение импорта.

Американский потребительский аппетит благоприятно отражался на экономике всего мира, включая и российскую. **Увеличивался спрос на нефть и другие ресурсы, и цены на сырьевые товары и энергоносители, естественно, начали подниматься**.

В 1997–1998 гг. мировые потоки капиталов шли от главных производителей энергоносителей и сырья к главным производителям высоких технологий, а географически – с Востока на Запад и с Юга на Север, увеличивая богатства Северной Америки и Западной Европы. Цены на нефть и сырье были низкими, многим казалось, что эта тенденция установилась надолго. В 1999 г. потоки капиталов, однако, изменили направление. В марте 2000 г. цены на нефть утроились по сравнению с началом 1998 г., достигнув 30 дол. за баррель.

Существенный отток капиталов из западных стран не оказал тогда большого влияния на темпы роста их экономик. Резервные возможности развитых стран были очень

большими. Но подвижный акционерный капитал оказался более чувствительным. Покупка акций осуществляется чаще всего не на основе анализа текущих показателей, а в результате ожиданий прибылей в будущем. Промышленный индекс Dow Jones, достигший к началу 2000 г. рекордной отметки в 11723, упал к апрелю до 10767 и продолжал снижаться. Индекс NASDAQ упал еще ниже, с 5070 до 2500 пунктов.

Для многих владельцев акций это было финансовой катастрофой. Регистрировались тысячи банкротств, особенно среди тех, кто покупал акции на взятые в кредит деньги. Именно эти потери инвестированного в акции капитала вызвали шок, отразившийся на покупательной активности американцев. Доходы американских семей оставались по-прежнему очень высокими, но их совокупное благосостояние, в котором пакеты акций заменили денежные сбережения, заметно снизилось. В этих условиях упали и объемы потребления. Покупка американцами новых автомобилей снизилась к концу года на 17%. Еще более резко сократился импорт. Рост экономики тоже начал замедляться. **Бум кончился, но убытки от лопнувших акционерных «пузырей» будут подсчитывать не только в США.**

Потери акционеров в странах Европейского союза также были значительными, на уровне 15–30%. Даже в Японии, экономика которой уже несколько лет находилась в состоянии застоя, главный индекс финансовых бирж снизился на 20%. Но в отличие от США в странах Европы и Азии население в меньшей степени вовлечено в создание семейных и индивидуальных пакетов акций, и в Европе, а особенно в Японии, банковские депозиты все еще являются основной формой денежных сбережений.

Энергия и экономика

Существует популярная теория о возникновении так называемого **постиндустриального общества, в котором основными продуктами производства и потребления являются информация и средства телекоммуникаций.** Согласно этой теории, в постиндустриальную

стадию развития уже вступили страны Евросоюза и США, в которых традиционные отрасли промышленности, такие как металлургия и машиностроение, уже не играют решающей роли в экономике.

Эта теория находит видимое подтверждение в акционерных оценках стоимости (капитализации) различных компаний. В Великобритании, например, на конец 2000 г. существовало лишь семь крупных акционированных компаний по производству стали и других металлов. Общая оценка их капитала составляла 4,8 млрд английских фунтов. А 55 главных компаний по производству и переработке продовольственных товаров оценивались по сумме всех акций в 120 млрд фунтов. В то же время лишь одна из нескольких компаний мобильной телефонной связи «Водофон» имела акционерную капитализацию в 180 млрд фунтов. Все компании сотовой телефонной связи, наводнившие Британию 40 млн мобильных телефонов, имеют капитализацию в 400 млрд фунтов, по 10 тыс. фунтов на каждый телефонный аппарат. Все другие формы средств связи, взятые вместе, т. е. железнодорожный, морской, авиационный и автобусный транспорт, включая порты, аэропорты, туннели и вокзалы, оцениваются меньшей суммой.

Такое же положение сложилось и в США, где компьютерные и телекоммуникационные системы концентрируют большие объемы капитала, чем вся остальная традиционная промышленная инфраструктура.

Эта кажущаяся нелепой акционерная оценка является тем не менее вполне реальной. В рыночной экономике капитализация отражает не стоимость основных фондов или затраты труда на создание того или иного предприятия, а его прибыльность, его способность генерировать дивиденды для акционеров. Автомобильный завод «Ровер», выпускавший достаточно добротные автомобили, был продан недавно за символическую сумму в 10 фунтов, так как он перестал приносить прибыль своим германским владельцам, купившим его несколько лет назад за сотни миллионов фунтов. Туннель под Ла-Маншем имеет нулевую капитализацию, и продажа его акций была заморожена несколько лет

назад, так как на них не выплачивались дивиденды. Он эксплуатируется лишь за счет субсидий правительства.

«Постиндустриальность» западных экономик можно увидеть лишь в распределении биржевых капиталов. В реальной жизни важность всех основных индустриальных технологий и сельского хозяйства не уменьшалась, а увеличивалась. Людям по-прежнему нужно питаться, жить в теплых домах и передвигаться с помощью надежных видов транспорта. Однако традиционные системы жизнеобеспечения постепенно переходят из области конкурентной борьбы в сферу государственного регулирования цен. Демократическая система управления обществом ограничивает стремление капитала к получению максимальной прибыли в жизненно важных отраслях промышленности и услуг.

В Европе любое правительство, которое допустит заметное повышение цен на электроэнергию и газ и уменьшит число бесплатных школ и больниц, не удержится у власти. В странах Европейского союза все сельское хозяйство щедро субсидируется для того, чтобы удерживать цены на продовольствие на низком уровне.

Основным товаром в любом обществе, богатом и бедном, всегда была и будет не информация, а энергия. Предположения о том, что в высокотехнологических экономиках потребление энергии снижено, не подтверждается фактами. Внедрение компьютеров увеличило в США лишь прямое потребление электроэнергии на 8%, выросла потребность в бумаге, редких металлах и многих химических продуктах, производство которых весьма энергоемко.

Среди всех основных первичных источников энергии главную роль в поддержании высокого уровня жизни играет углеводородное топливо и прежде всего нефть. Американское благосостояние основывается не столько на развитии информационных технологий, сколько на максимальных объемах потребления нефти: 5,4 млрд баррелей в год, 20 баррелей, или 3 т, на каждого жителя. Почти 65% всех потребностей США в нефти, около 3,1 млрд баррелей, покрывается импортом. Импорт нефти США превышает го-

довое производство нефти в Саудовской Аравии и в четыре раза больше всего экспорта российской нефти. На втором месте по потреблению нефти (13 баррелей на каждого жителя в год) находится Япония, на третьем (10 баррелей в год) – Германия. Эти две страны вместе импортируют ежегодно 2,4 млрд баррелей нефти и нефтепродуктов.

В 1998 г., когда цены на сырую нефть колебались вокруг 10 дол. за баррель, США расходовали на импорт нефти и продуктов ее переработки около 40 млрд дол. В 2000 г. расходы на импорт нефти и нефтепродуктов превысили в США 100 млрд дол. Рост цен на бензин, дизельное топливо и мазут был неизбежен. В США, где правительство контролировало цены на электричество, отпускаемое потребителям, но не могло контролировать стоимость производства электроэнергии, возникла в 2000 г. совсем не рыночная ситуация. Цены на электроэнергию, которую потребляли население и производство, не покрывали расходов на ее производство и распределение по электросетям.

Электрические компании, лишённые прибылей, оказались перед угрозой банкротств и дефолтов, не имея возможности отдавать прежние долги. Наиболее острым кризис электроснабжения оказался в Калифорнии, американском и мировом центре компьютерных и биотехнологических компаний. Несколько остановок в подаче электроэнергии в январе текущего года, принесшие большой ущерб экономике штата, поставили правительство перед сложной дилеммой: либо ликвидировать контроль за низкими потребительскими ценами на электричество, либо субсидировать из бюджета расходы электрораспределительных компаний. На ближайший период было решено идти по второму пути, по которому могла бы пойти и любая плановая социалистическая экономика. Капиталистическое решение проблемы по принципам рыночной экономики могло бы вызвать нежелательные последствия – недовольство населения и существенный рост цен на информационные технологии.

Но разрешить таким образом кризис в длительной перспективе, безусловно, не удастся. Энергия всегда была главным фактором экономического развития. Энергия, вернее, ее

недостаток, неизбежно станет главной причиной и его торможения. Передача разных форм информации всегда была основой человеческого общества, и компьютеры лишь добавили процессам обмена информацией новые возможности.

Разные сценарии для западных экономик

Оптимисты предсказывают на ближайшее время лишь «**снижение темпов роста**» экономики **США и Евросоюза**. Пессимисты говорят о неизбежности длительного спада, то есть **рецессии**. Рецессией в экономике обозначается спад производственной и деловой активности в течение не менее шести месяцев. Более длительный и более глубокий спад в экономике можно классифицировать как кризис. В странах Евросоюза, в которых государственное регулирование экономики более развито, существуют лучшие условия для предотвращения рецессии.

В США в начале января 2001 г. уже были приняты меры по стимулированию потребления и производства путем снижения процентной ставки по кредитам и сбережениям. В конце января это снижение было повторено, достигнув 1%. Ожидается, что более дешевые кредиты стимулируют рост производства и делают в то же время менее привлекательным создание сбережений. Потребление с использованием кредитов становится менее рискованным. Не исключено, однако, что рост цен на нефть может усилить инфляцию, для борьбы с которой процентные ставки обычно не снижаются, а повышаются. По расчетам экономистов, увеличение цен на нефть в 2000 г. может отразиться на ценах потребительских товаров в 2001 г.

Инфляция считается более опасным явлением для рыночной экономики, чем рецессия, так как она обычно необратима и обесценивает финансовые ресурсы. При инфляции особенно сильно страдает мелкий и средний бизнес. Повышение цен на бензин и дизельное топливо уже вызвало в Европе осенью 2000 г. довольно мощную волну забастовок рыбаков, водителей грузовиков и фермеров. В США повышение цен на жидкое топливо, непосредственно связанное с ростом цен на нефть, считают одной из причин того,

что преемник Клинтона Гор не смог победить республиканского кандидата на президентских выборах в ноябре 2000 г.

В Европе большие надежды возлагаются на появление в конце 2001 г. единой валюты евро в наличном обороте. Часть мировой торговли может перейти на евро, что будет благоприятным и для европейской экономики.

Экономические ожидания часто не учитывают психологические факторы, В богатых странах Европы и в США больше 50% всех потребительских товаров и услуг не относится к числу «насуточно необходимых». На развлечения детей и взрослых расходуется больше денег, чем на питание. Такая структура потребления не является стабильной.

В Японии биржевой и финансовый кризисы, связанные с резким падением индекса капитализации многих компаний (Индекс «Никкей-225» упал с 37000 до 20000) произошли в 1991 г., десять лет назад. Это вызвало резкое снижение потребления и стремление японских семей к созданию денежных накоплений. Все попытки японского правительства стимулировать потребление и производство с помощью снижения процентных ставок по кредитам и сбережениям не имели эффекта. Депозиты в банках приносят в Японии в настоящее время лишь четверть процента прироста в год, но сбережения тем не менее продолжают расти. Средняя японская семья зарабатывает больше, но расходует меньше, чем средняя американская, имея при этом самые большие в мире сбережения, превышающие суммы годовых доходов семьи.

Нет никаких оснований предполагать, что «биржевой шок», который испытали американцы в 2000 г., сохранит их веру в акции как лучший способ увеличения семейных капиталов. Система социального обеспечения пенсионеров в США значительно хуже, чем в Европе и в Японии. Американцы поэтому всегда стремились иметь финансовые резервы «на старость». Предполагается, что они снова вернуться к банковским депозитам и денежным сбережениям, и эта тенденция может оказаться долгосрочной. Именно сейчас экономические аналитики тщательно следят за показателями семейных расходов и семейных бюджетов. К концу янва-

ря текущего года потребление продолжало снижаться и затронуло не только покупки автомобилей, но и покупки новых персональных компьютеров и бытовой техники. Такая же тенденция наблюдалась в Англии, Германии и Франции, где в конце декабря и в январе покупательная активность населения была значительно ниже прошлогодней в тот же период.

Сокращение импорта товаров богатыми странами ведет к более серьезным экономическим последствиям в странах азиатского региона, экономика которых на 25–30% зависит от экспорта. Не только длительная рецессия, но и экономический кризис не могут пока считаться невероятными. Реальные перспективы для экономического здоровья Запада определятся лишь к середине года, когда в начале июля начнется туристический сезон. Число людей, проводящих свой летний отпуск за пределами собственных стран, постоянно росло и было одним из наиболее важных показателей экономического процветания. Точный диагноз здоровья западной экономики можно будет поставить лишь после окончания зимы, которая оказалась более холодной, чем этого ожидали.

Перспективы России

После финансового кризиса в августе 1998 г. и девальвации рубля западные экономисты предсказывали для России кризис и в экономике. В обзоре перспектив на 1999 г. Международный валютный фонд пришел к выводу о том, что валовой национальный продукт России сократится на 8,3% в течение 1999 г. Предсказания МВФ отражали в основном динамику западных инвестиций в российскую экономику, главным образом, через покупку акций крупных компаний. Эксперты МВФ сильно переоценивали роль западного капитала в развитии российского бизнеса и основывали свои выводы на результатах 1997 г., когда курс акций на Российской фондовой бирже поднялся в три раза, с 200 до 570 пунктов, в результате притока портфельных инвестиций на общую сумму в 45,6 млрд дол.

Индекс РТС Российской биржи отражает капитализацию 200 наиболее крупных предприятий и компаний, имеющих выходы на мировые рынки. В октябре 1998 г. индекс РТС упал до 38,5 пунктов, и это означало, что большинство западных инвесторов потеряли свои деньги. В течение всего 1999 г. Россия была официально отнесена финансовыми экспертами Запада к категории стран «максимального риска» для инвесторов, занимая в этом списке первое место. Вслед за Россией, но с несколько меньшими рисками, стояли в списках Индонезия, Пакистан и Румыния. Этот наихудший для инвесторов рейтинг России был связан не только с дефолтом по внутренним долговым обязательствам, но и с политической нестабильностью. С начала кризиса в августе 1998 г. в России сменилось четыре правительства, и возможный исход выборов в Думу и президентских выборов был также неясен. Естественно поэтому, что, несмотря на исключительную дешевизну российских акций, их все равно никто на Западе не хотел покупать.

Однако МВФ переоценивал важность для российской экономики акционерного капитала. После девальвации рубля, резкого сокращения импорта и ухода из России многих западных фирм и компаний возникли новые благоприятные условия для стимулирования деятельности мелких и средних российских компаний, часто действующих в пределах отдельных областей и городов.

Это были не приватизированные гиганты советской индустрии, а частные фирмы, не проводившие акционирования. Результаты их работы поэтому не отражались ни в каких биржевых индексах, и никто не мог покупать их акции. Кроме того, эти предприятия и компании были наиболее многочисленны в сферах торговли, пищевой и легкой промышленности, книгоиздания и в различных видах услуг. Они работали прежде всего на внутренний рынок, а не на экспорт. Получили большой стимул и строительные предприятия. Именно за счет этого сектора экономики ВВП России не снизился в 1999 г., как предсказывал МВФ, а вырос, хотя и не очень значительно.

В 2000 г. Россия стала получать большие экспортные прибыли от повысившихся мировых цен на нефть, газ и многие другие сырьевые продукты. В отличие от прежних бумов экспортных прибылей (в 1974–1983 гг. и в 1990–1994 гг.), связанных с высокими мировыми ценами на нефть, нефтедоллары в 2000 г. не шли на импорт продовольствия и потребительских товаров, а пополняли резервы Центрального банка и использовались для реконструкции нефтяных, газовых и других отраслей. В ноябре–декабре 2000 г. инвестиционный рейтинг России заметно улучшился, и она заняла место между Египтом и Грецией. Рос, хотя и медленно, акционерный индекс РТС, поднявшись к январю 2001 г. до 170.

Это пока ниже уровня 1996 г., но акционерная капитализация в России не отражает положения в экономике. Очень немногие российские граждане покупают и продают акции. Доходы основной массы населения пока еще слишком малы для участия в инвестициях. Большинство людей предпочитает хранить свои скромные сбережения в Сбербанке. Частный банковский сектор не пользуется хорошей репутацией и состоит из нескольких тысяч мелких банков, которые не обеспечивают индивидуальных клиентов (физических лиц) многими формами сервиса, обязательными для западных банков. Большая часть финансовых операций в России, особенно торговых, производится с помощью наличных банкнот. Почти не развит индивидуальный кредит.

Рост экономики России в 2000 г. был очень заметным, на уровне 8%, но западные аналитики связывали это лишь с нефтедолларами. При всех этих проблемах и при продолжающейся, хотя и в меньшем объеме, утечке капитала **перспективы России в 2001 г. достаточно хорошие.** При положительном балансе внешней торговли в 2000 г. с превышением экспорта над импортом в размере 60 млрд дол. отсутствие внешних инвестиций в российскую экономику не имеет решающего значения. Российский собственный внутренний рынок может поддерживать развитие производства.

Для долгосрочного процветания России очень важно, чтобы текущие экспортные прибыли направлялись

на развитие различных отраслей собственной промышленности, транспорта и связи, на реконструкцию энергодобывающей промышленности и поиск новых месторождений энергоносителей.

Высокие цены на нефть и газ могут не удержаться и уже начинают падать. Прежние «нефтяные кризисы» были политическими и поэтому очень длительными. Кризис 1991–1994 гг. был связан с войной в Ираке, и он исключил из мирового экспорта две столь важных в мировом балансе нефти страны, как Ирак и Кувейт. Экспортные ограничения для Ирака пока еще остаются, но могут быть отменены в ближайшее время.

Экономический спад в США, в Евросоюзе и в Азиатском регионе неизбежно снижает потребности мировой экономики в жидком топливе и, соответственно, может вызвать падение мировых цен на нефть. В 1998 г. экспорт нефти был для России убыточным, так как мировые цены в 10 дол. за баррель были ниже себестоимости добычи и транспортировки нефти из сибирских месторождений. В настоящее время Россия экспортирует около 820 млн баррелей нефти в год (около 120 млн т). Но если экономика России станет достаточно многосторонней и обретет здоровый сельскохозяйственный сектор, также имеющий экспортные перспективы, то Россия сможет обернуть себе на пользу не только повышение, но и снижение цен на нефть, уменьшая в этом случае экспорт и стимулируя дешевой энергией внутреннее производство промышленных и сельскохозяйственных товаров.

В недалекой исторической перспективе, через 20–25 лет, энергетический и сырьевой голод грозит и США, и Японии, и Евросоюзу из-за ограниченности их сырьевых ресурсов. Реальной замены углеводородам в энергетике и транспорте в ближайшие 50–60 лет не предвидится. Энергетические ресурсы России также не безграничны, и ей вместе с другими странами нужно готовить условия для менее расточительных форм потребления.

БЫТЬ ЛИ НОВОМУ ДЕФОЛТУ?

В. Я. МЕДИКОВ,
доктор экономических наук,
депутат Государственной Думы первого и второго созывов

Ежегодно мы становимся свидетелями битвы вокруг бюджета. Особенно его расходной части. В 2000 и 2001 гг. имеем бездефицитный бюджет; доходы в 2000 г. даже превысили расходы на 300 млрд руб., и в этом году ожидается серьезное превышение. Мало того, сам бюджет вырос примерно на 10 млрд дол. Можно привести и другие хорошие показатели.

Но достаточно ли этого, чтобы выйти из прорыва? Не говоря уже о каком-то самостоятельном эффективном курсе.

Практика показала: конечно же, нет. Достаточно посмотреть на коллизии вокруг долгов Парижскому клубу и на проблему предполагаемого дефолта.

Бюджет России примерно на треть формируется за счет доходов от продажи нефти и газа: 7 млрд дол. в него поступают в виде налогов на нефть и газ, 3,5 млрд дол. — в виде таможенных пошлин на экспорт нефти и еще 0,5 млрд дол. — в виде пошлин на газ.

Если мировые цены на нефть упадут с прошлогодних 30–38 дол. за баррель до 10 дол., бюджет недополучит, по разным оценкам, 6–7 млрд дол. С учетом того, что МВФ не выделит 1,7 млрд дол., уже заложенных в доходную часть бюджета, а Парижский клуб откажется реструктурировать

российский внешний долг (и это еще 3,5 млрд дол. в 2001 г.), многие предрекают глобальный экономический кризис в России и полный развал экономики. Предсказывают, что кризис 1998 г. покажется детскими шалостями.

Добавим, что в 2001 г. Россия должна заплатить по долгам 13,14 млрд дол., в 2002 г. – 13,55 млрд дол., в 2003 г. – 18,15 млрд дол.

Все заняты проблемой отдачи долга. Хотя, на наш взгляд, нужно заниматься совсем другим. В частности, поисками и использованием серьезных ресурсов.

И эти ресурсы есть. Они, по крайней мере, на два порядка больше величины заложенных в наш бюджет доходов.

Российский золотой запас и другие общегосударственные ценности, оказавшиеся за границей сразу после революции

Значительную долю занимает золото, «депонированное» правительством адмирала Колчака в Японии, Нью-Йорке, Лондоне, Париже, Гонконге, Китае и др. Известны суммы, которые оставались на личных счетах финансовых агентов к моменту падения Омского правительства и остаются до сего времени. Есть и соответствующие документы по каждому банку.

Вот что говорил в журнале «Столица» (1993. № 2) вице-президент Всемирного фонда реконструкции и развития С. Афанасьев: «Кстати, чтобы не быть голословным, я покажу вам некоторые документы. Это о том, кто России должен. Эти бумаги попали ко мне из зарубежных архивов: я работал в Париже, Лондоне, Сан-Франциско и других городах. В России несколько людей занимаются этими вопросами, но для большинства это будет неожиданным.

Посмотрим на итоговую опись (1923 г.), составленную от руки Валерианом Ивановичем Муравским, последним министром финансов последнего белого правительства. По оценкам зарубежных экспертов, приблизительно с учетом изменения уровня цен на золото и набравших за 70 лет процентов, этот документ “тянет” никак не меньше, чем на 2 трлн дол.»

Как совсем недавно объяснил мне Сергей Афанасьев, царские активы могут рассматриваться и без доказательства правопреемства. Потому что такая юридическая норма необходима для доказательства возврата сравнительно небольших сумм. А фантастически-космические активы могут начать работать на Россию при определении геополитических правил взаимодействия, например, с частными финансовыми домами. Ведь в любом случае необходимо задействовать механизмы квазиденег, например, таких, как частный рынок SDR. Есть и другие схемы, по крайней мере, четыре варианта было согласовано с владельцами наших активов. Но вся проблема в том, что люди, облеченные властью, не знают всех этих тонкостей, а профессионалы не имеют выхода на высшую власть.

Золото партии

Об этом много написано как у нас, так и за рубежом. Оценка – от десятков миллиардов долларов до 1–2 трлн дол. Несомненно одно: «золото» есть, и это весьма существенный для России резерв. Например, фирма «Кролл Ассошиэйтс», в 1992 г. нанятая правительством Е. Т. Гайдара для поиска «золота партии», настаивала на сумме в 100 млрд «зеленых». Если учесть признание М. С. Горбачева в интервью «МК», что мы истратили на гонку вооружений 10 трлн дол., то «золото партии» может существенно потяжелеть.

Собственность за рубежом

Совсем недавно, после выхода указа президента РФ, началась инвентаризация и выработка норм, согласно которым эта собственность будет использоваться. До этого, по словам В. И. Кожина, управляющего делами президента, «...был полный винегрет, хаос. Страна теряла деньги, и очень большие. Многие объекты много раз переходили из рук в руки, ими распоряжались кто как хотел... Управляют объектами десятки совершенно разных организаций. И те, что остались от СССР, и те, что возникли в новой России» (Известия. 21.12.2000).

В содержательном докладе докторов наук М. А. Холдина и В. Д. Андрианова о бегстве российского капитала (Общество и экономика. 1996. № 6) показано, что Россия имеет собственность за рубежом на сумму примерно 300 млрд дол.

Внешние долги

Сейчас общий долг России составляет 166 млрд дол., причем официально утверждают, что доля долга СССР в нем равна 68%, т. е. более 100 млрд дол. Последний председатель Совета Министров СССР В. С. Павлов, который до этого длительное время был министром финансов СССР, утверждает, что на последний день СССР был должен 32,6 млрд дол. Возникает вопрос: откуда такая разница – 70 млрд дол. – два российских бюджета? Кто их взял, и куда они могли исчезнуть?

Нам же другие страны были должны гораздо больше 100 млрд дол.

Так, А. С. Булатов в статье «Вывоз капитала из России: вопросы регулирования» (Вопросы экономики. 1998. № 3) отметил, что за рубежом еще в период существования СССР в виде кредитов по линии военной и экономической помощи оставалось от 200 до 300 млрд дол. и несколько миллиардов долларов вложено в предпринимательскую сферу в виде так называемых смешанных обществ.

Многие страны готовы начать возвращать нам миллиарды и десятки миллиардов долларов. В частности Корея, Ирак, Пакистан, Ливия и др. Но с российской стороны для этого ничего не делается, о чем говорят сами должники.

Беглые капиталы новой России

Речь идет о многих сотнях миллиардов долларов. Данные разных источников очень сильно разнятся. Так, академики Л. И. Абалкин, Н. Я. Петраков ведут речь о 150–200 млрд дол., профессор С. Ю. Глазьев – о 300 млрд дол., Мэлор Стуруа – о 300–500 млрд дол. По оценке А. С. Булатова, общая сумма убегающего капитала за 1992–1996 гг. могла составлять 180–210 млрд дол. Из них около 20–

30 млрд дол. – прямые инвестиции, 30–40 млрд дол. составляют портфельные инвестиции, около 70 млрд находятся на зарубежных счетах и депозитах, 30–40 млрд дол. вложено в личную недвижимость за рубежом.

В российской печати встречались и более высокие оценки экспорта капитала из России за послереформенные годы – от 1 трлн дол. у Л. Макаревича до 1,4 трлн дол. у П. Бородина (Ханин Г. И. ЭКО. 2001. № 1).

Разные данные дают и официальные органы: ФСБ, МВД, Минфин – от 15 до 30 млрд дол. в год. А, например, по данным Центробанка только за 9 месяцев 1998 г. через офшорные зоны было вывезено 62,5 млрд дол., т. е. в расчете на год – более 80 млрд дол. А это уже более двух бюджетов России. Близкие к этим цифрам приводят и зарубежные специалисты.

Более того, по мнению М. А. Холдина и В. Д. Андрианова, «бегство» российского капитала началось еще до перестройки, с середины 50-х годов. Его инициировали государственные внешнеэкономические, финансовые, транспортные структуры и связанные с ними частные лица и представители теневой экономики. По данным, полученным из оценок зарубежных экспертов, к моменту развала СССР за его пределами уже находилось около 100 млрд дол. советского теневого капитала.

Я бы разделил эту проблему на две части: первая – возврат уже «убежавших» капиталов; вторая – остановка или сокращение вывоза новых капиталов. Даже если на 10–20% сократить вывоз, это уже позволит решить проблему и с Лондонским, и с Парижским клубами, и с другими долгами, и, конечно же, ни о каких дефолтах речи не будет. Что удивительно, в России есть программа возврата беглых капиталов. Как отмечает Н. Я. Петраков, она не основана на запугивании или на всеобщей амнистии. Это взвешенная, цивилизованная система реинвестирования с учетом частных и общенационального интересов. Но эта программа не востребована.

Капитализация российских предприятий

Суммарная оценка всего российского рынка корпоративных ценных бумаг – около 40 млрд дол., что в сотни раз меньше их реальной цены. Любая крупная американская корпорация оценивается во много раз больше, чем вся российская промышленность. Например, капитализация Газпрома составляет 6,4 млрд дол., в то время как рыночная стоимость американской компании «Еххон», имеющей запасы в 6 раз меньше, чем у Газпрома, превышает 310 млрд дол. Реальная рыночная цена Газпрома, рассчитанная исходя из запасов газа, по мнению аналитиков, должна составлять 2,1 трлн дол.

Столь заниженная оценка предприятий России является следствием многих причин, в том числе и негативного имиджа России. В то же время это стало причиной хищнического отношения к собственности, ее «черного передела» со всеми вытекающими отсюда последствиями. Ясно, что ни о каких серьезных инвестициях речи быть не может.

Трудно рассчитывать, что принимаемые правительством РФ меры, в том числе разработка Кодекса корпоративного управления, без серьезных изменений в исполнительной, законодательной и судебной ветвях власти, смогут остановить столь динамичный передел собственности в России.

Сбережения россиян

Гениальнейшее изобретение американцев – печатать необеспеченные доллары (бумажки, фантики) и распространять их по всему миру, в первую очередь в России. При этом принудить весь мир считать, как говорил американский экономист Носсбаум, что доллар – это бог всех валют. А взамен брать нефть, газ, металл, золото, алмазы, мозги, интеллект и все, что захочешь. У нас доллар стал у населения основным средством накопления. По разным оценкам, от 60 до 100 млрд дол. находится «в чулках». Только папуасов так обманывали.

В российских банках наши соотечественники держат (по данным июня 2000 г.) около 400 млрд руб. Конечно, это не

та сумма, что в «стеклянных банках», но все-таки кое-что. Создается впечатление, что государство сознательно ничего не делает, чтобы вовлечь эти средства в оборот.

Помощь диаспоры

Практически никто не изучал этот вопрос. Можно только отметить, что небольшая по сравнению с Россией югославская диаспора способна в кратчайшие сроки мобилизовать сотни миллиардов долларов.

А что касается наших соотечественников, то мало кто знает, что среди них и создатели голливудских «звездных войн», и Интернета, а также руководители крупных международных корпораций, таких, например, как «Фиат». И все они благоволят к России. В России нужна только воля руководства и соответствующие условия, чтобы использовать эти огромные резервы. Российских патриотов не меньше, чем югославских.

* * *

Перечень стратегических резервов можно было бы продолжать, одна только теневая экономика чего стоит. Почему-то напрочь забыли, что только в 2000 г. положительное сальдо внешнеторгового оборота составило 69,1 млрд дол., что золотовалютные резервы – около 28 млрд дол. Но, как заметил Н. Я. Петраков, в стране «глухих» руководителей это занятие теряет всякий смысл.

Хотя при правильном формировании команды с использованием новейших технологий, в том числе и засекреченных, при наличии российской национальной идеи, рывок в экономике (а не «догонялки» с Западом) вполне реален.

СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО ГАЗПРОМУ

**Из выступления генерального директора
ОАО «Газпром» Р. И. ВЯХИРЕВА**

Газовая промышленность нашей страны – крупнейшая в мире: именно в России сосредоточена треть разведанных запасов природного газа и производится четверть его мировой добычи.

На долю ОАО «Газпром» приходится 94% российской добычи природного газа и до 20% мировой. Это в семь раз больше, чем добывает «Ройял Датч Шелл», вторая газодобывающая компания мира, и даже больше, чем дают девять ведущих газодобывающих компаний планеты вместе взятые.

Газпром дает половину объемов производства и потребления первичных энергетических ресурсов России, обеспечивает пятую часть валютной выручки и до четверти налоговых поступлений в государственный бюджет.

Кроме того, газовая промышленность выступает, по существу, крупнейшим донором российской экономики: поддерживает остальные отрасли и население низкими ценами на газ и невольно кредитует их в форме огромного долга потребителей за поставленный газ (который, например, в 1999 г. составил почти четвертую часть федерального бюджета страны).

Ресурсы

Чтобы и дальше добывать газ, нужны инвестиции.

В 2000 г. в России добыто 520 млрд куб. м газа. В результате естественного истощения действующих месторождений происходит сокращение объемов добычи. Так, базовые месторождения Западной Сибири – Медвежье, Уренгойское

и Ямбургское, обеспечивающие три четверти всей добычи газа по ОАО «Газпром», в значительной степени выработаны. Вовлечение в разработку новых залежей и ввод новых мощностей задерживаются из-за острого дефицита финансовых средств.

Чтобы полностью покрыть ожидаемый внутренний спрос при одновременном выполнении контрактных обязательств и межправительственных соглашений по экспортным поставкам газа, его добыча в целом по России должна возрасти с 573 млрд куб. м в 2000 г. до 630 млрд куб. м в 2005 г. и 670 млрд куб. м в 2010 г. при сохранении стабильного уровня добычи по ОАО «Газпром».

По прогнозам, на действующих промыслах добыча газа к 2010 г. в Надым-Пур-Тазовском регионе сократится на 285,5 млрд куб. м. Это падение планируется частично компенсировать за счет ввода в разработку Заполярного, Песцового и Ен-Яхинского месторождений, а с 2007 г. – месторождений Обской и Тазовской губ.

Зоны нефтегазонакопления в акватории Тазовской и Обской губ, где сконцентрированы наиболее достоверные ресурсы и запасы газа и конденсата, находятся вблизи действующей инфраструктуры Ямбургского месторождения и перспективны с точки зрения технической доступности и достижения оптимальных экономических показателей.

Ресурсы газа по пяти площадям этого региона оценены в 2,7 трлн куб. м, а общие ресурсы газа данной территории оцениваются в 3,3 трлн куб. м. Пробуренные пробные скважины на Каменномысском и Северокаменномысском месторождениях подтвердили наличие здесь залежей с запасами как минимум в 500–600 млрд куб. м.

В 2007 г. в этом регионе намечается ввести в действие наиболее крупное Адерпаютинское месторождение с максимальной добычей газа 35,2 млрд куб. м в год. В последующем в эксплуатацию вводятся Антипаютинское, Каменномысское и другие месторождения.

Затем на очереди Штокмановское месторождение с запасами 3,1 трлн куб. м в акватории Баренцева моря. В дальнейшем сырьевой базой для поддержания и наращивания

добычи газа будут служить месторождения полуострова Ямал и прилегающего шельфа.

Освоение новых месторождений должно базироваться исключительно на новых высокоэффективных технологиях и оборудовании, иначе добыча и транспортировка газа окажутся нерентабельными. Чтобы сохранить от нежелательных техногенных воздействий крайне хрупкую природную среду новых регионов, потребуются огромные материальные затраты.

Внутренний рынок

Газ мало добыть, его нужно «подогнать» к потребителю.

Единая система газоснабжения ОАО «Газпром» включает в себя около 150 тыс. км газопроводов, 693 компрессорных цеха общей мощностью 42,2 млн кВт, 22 подземных хранилища газа.

Шестнадцать процентов газопроводов находится в эксплуатации уже более 30 лет, и они давно нуждаются в реконструкции и модернизации, что требует значительных инвестиций. Рост объемов реконструкции предопределяется еще и необходимостью увеличения планируемых потоков газа на отдельных направлениях, в том числе для наращивания экспортных поставок.

В период до 2010 г. предусматривается развитие газотранспортной системы от вновь вводимых в эксплуатацию месторождений Западной Сибири. Планируется строительство магистрального газопровода СРТО – Торжок, газопроводов Заполярное – Уренгой и распределительных газопроводов в центре России. После ввода в эксплуатацию Штокмановского газоконденсатного месторождения и месторождений полуострова Ямал будут созданы новые региональные системы газопроводов. В целом до 2010 г. необходимо осуществить строительство газопроводов общей протяженностью 15 тыс. км с соответствующими компрессорными станциями.

Стратегической задачей ОАО «Газпром» является развитие мощностей подземного хранения газа для ре-

гулирования сезонной неравномерности газопотребления за счет создания региональных и локальных хранилищ, сети пиковых газохранилищ и доведения суточной производительности по отбору в период декабрь–февраль 2000–2005 гг. до 500–700 млн куб. м.

Добываемый валанжинский газ на месторождениях Западной Сибири, содержащий этановые и пропановые компоненты, является ценным сырьем для химической промышленности, поэтому дальнейшее развитие получит газоперерабатывающая подотрасль.

В настоящее время на заводах ОАО «Газпром» перерабатывается 34,4 млрд куб. м газа. Продукция переработки имеет широкий спектр, это – сера, широкая фракция легких углеводородов, автомобильный бензин, дизтопливо и др. Наряду с увеличением объемов переработки углеводородного сырья в перспективе намечается организовать производство новых видов продукции (таких, как метанол, полиэтилен и др.), имеющих большое народнохозяйственное значение.

Так что всего для развития единой системы газоснабжения и обеспечения надежности ее эксплуатации требуется привлечение инвестиций в производственные объекты в среднем до 8 млрд дол. ежегодно.

В связи с общеэкономическим кризисом в отраслях ВТЭК произошли серьезные негативные изменения. За период 1990–1999 гг. производство первичных топливно-энергетических ресурсов в стране сократилось на 24,3%, в основном за счет падения добычи угля и нефти. В результате удельный вес газа в производстве первичных топливно-энергетических ресурсов вырос с 40,2% в 1990 г. до 48,8% в 1999 г., а доля его потребления в котельно-печном топливе уже достигла 68,3%.

(Для сравнения: в топливно-энергетическом балансе промышленно развитых стран Запада удельный вес газа не превышает 30%. Несмотря на имеющиеся там возможности увеличения газопотребления, оно сдерживается путем государственного регулирования.)

Возникновению диспропорций в топливно-энергетическом балансе страны способствовала проводимая в последние годы ценовая политика. Соотношение цен на газ, мазут и уголь в России совершенно не соответствует реальной стоимости энергоресурсов и сложившемуся соотношению цен на мировом энергетическом рынке.

Сегодня цена на газ на внутреннем рынке России в среднем более чем втрое ниже цен на мазут и в 1,6 раза ниже цен на уголь. За рубежом газ в среднем на 30% дороже угля и на 10% дороже мазута. В результате «дешевый», а с учетом неплатежей практически бесплатный газ продолжает вытеснять все остальные виды топлива.

Прогнозируемый рост газопотребления в промышленности и коммунально-бытовом секторе диктует необходимость снижения поставок газа тепловым электростанциям и замещения его другими видами топлива, например, углем или мазутом. Это повысит надежность электроснабжения, особенно в зимних условиях.

Новая стратегия развития топливно-энергетического комплекса должна содержать меры по энергосбережению в сфере потребления, включая жесткое государственное регулирование путем введения лимитов, норм и системы штрафов за их нарушение, стимулирование применения энергосберегающих технологий и т. д.

До настоящего времени эту важнейшую проблему решить не удалось: принимавшиеся органами государственного управления меры оказывались не действенными, утверждавшиеся программы не финансировались.

Ключевой проблемой экономики газовой промышленности продолжает оставаться проблема неплатежей потребителей за поставленный газ. На октябрь 2000 г. задолженность российских потребителей перед Газпромом составляла более 100 млрд руб.

Такое положение привело к снижению собственных источников средств для нормального финансирования капитальных вложений, необходимых для воспроизводства минерально-сырьевой базы, обеспечения необходимого уровня добычи газа и надежного функционирования газотранспортной системы.

Внешний рынок

Экспорт газа всегда был надежным источником валютных поступлений для государства. Самый высокий за всю историю отечественной внешней торговли показатель – 126,8 млрд куб. м – был достигнут в 1999 г.

Согласно прогнозным оценкам, спрос на газ в Европе будет возрастать, а возможности его удовлетворения за счет собственной добычи ограничены. В настоящее время около 20% общего газопотребления в Западной Европе удовлетворяется за счет российского газа. В условиях благоприятной конъюнктуры рынка Газпром может обеспечить и дополнительные поставки газа.

Пакет заключенных контрактов позволит в перспективе до 2010 г. увеличить поставки газа на европейский рынок в 1,6 раза.

Газпром обещает осторожно подходить к увеличению экспортных поставок в Европу, не планирует дальнейшего их наращивания сверх объемов, определенных уже заключенными контрактами, а в условиях дефицита инвестиций все более реальным становится отказ от продления контрактов.

Крупнейшие инвестиционные проекты Газпрома

Ввод в эксплуатацию газопровода «Ямал – Европа» обеспечит диверсификацию экспортных потоков российского газа на рынки государств Европы, повысит их надежность и

Объём перевозок естественного газа и грузооборот газопроводов в России

Показатель	1990	1992	1995	1997
Объём перевозок газа, млн т	543,3	523,4	473,8	442,7
Грузооборот газопроводов, млрд т-км	1334,0	1306,0	1231,0	1165,0

Источник: Топливо и энергетика в России. Справочник специалиста топливно-энергетического комплекса. М.: Мин-во топлива и энергетики РФ, ИПРОЭнерго, 1998. С. 304-305, 308-309.

безопасность, обеспечит дальнейшую интеграцию Газпрома в европейскую газовую систему. Дальнейшие этапы расширения системы газопроводов «Ямал – Европа» будут зависеть от потребностей рынка в газе и мировых цен на этот ресурс.

- В сентябре 1999 г. в Польше завершено строительство линейной части газопровода, связывающей действующую систему от компрессорной станции «Несвижская» на территории Белоруссии и через территорию Польши с газопроводом в Германии.
- Другой приоритетный проект Газпрома – расширение поставок в Турцию и Балканские страны, где спрос на газ растет быстрыми темпами. Подписанные контракты с турецкой фирмой «Боташ» предусматривают увеличение поставок российского газа до 30 млрд куб. м в год к 2008 г.
- «Голубой поток» – это один из самых уникальных газовых проектов: предусматривается прокладка газопровода диаметром 610 мм через акваторию Черного моря на глубинах до 2200 м.

Новый трубопровод из России в Турцию обеспечит Газпрому независимость от транзитных стран, будет способствовать диверсификации транспортных маршрутов в балканский регион и в перспективе объединит поставки российского газа по западному и восточному направлениям.

В августе 1999 г. правительство РФ приняло решение о государственной поддержке проекта «Голубой поток» и установило для него специальный стабильный налоговый режим.

Доступные для потребления в России ресурсы природного газа, млрд куб. м

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999
Добыча (1)	570	575	544	564	564
Импорт (2)	4	5	4	3	4
Экспорт (3)	181	199	201	203	205
Ресурсы (4) (4)=(1)+(2)-(3)	393	381	347	364	363

Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. – М., 2000. С. 323, 590, 591.

- Газпромом была приобретена 30%-я доля в Сервисном (подрядном) контракте между Национальной иранской нефтяной компанией и компанией «Тоталь» (Франция), предусматривающем обустройство 2-й и 3-й очередей месторождения «Южный Парс» с обеспечением добычи 20 млрд куб. м газа в год. Стоимость Сервисного контракта составляет 2012 млн дол.
- Участие в разработке месторождения «Южный Парс» позволит получить дополнительные ресурсы газа, а Россия станет стратегическим партнером Ирана в развитии его топливно-энергетической инфраструктуры. Это также может создать условия для проведения скоординированной политики в отношении присутствия сторон на газовых рынках Европы и Азии.
- Созданное Газпромом и компанией «Несте» совместное предприятие АО «Норд Трансгаз» завершило работу над технико-экономическим обоснованием Северо-Европейского газопровода. Рассмотрен ряд вариантов прохождения трассы газопровода из России на побережье Германии через Финляндию и акваторию Балтийского моря. Одно из преимуществ проектируемого трубопровода состоит в том, что он позволит исключить зависимость России от транзитных стран.
- Высокая перспективность азиатского газового рынка обусловила разработку ряда проектов поставки газа из России в Китай и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Уже заключены соглашения о сотрудничестве в области газовой промышленности с Китаем, Вьетнамом и Индией.

К публикации подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА

Динамика добычи и цен на естественный газ в России

Показатель	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Добыча, %	100,3	99,7	96,4	98,2	98,0	101,0	95,0	103,5	100,2
Цена производителя, раз (декабрь к декабрю предыдущего года)	1,9	3,2	9,2	3,9	2,6	2,3	1,01	1,09	1,14

Источник: Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. – М., 2000. С. 323, 568.



ГОЛУБОЙ РЫНОК

Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА,
кор. «ЭКО»,
Новосибирск

В период застоя и пустых полок в магазинах Михаил Жванецкий говорил, что даже самую интеллигентную часть населения начинает волновать вопрос, уродилась ли нынче гречиха и где именно.

Когда на улице зима, а в доме настолько холодно, что мерзнет даже душа, начинает волновать вопрос: куда и почему деваются уголь, мазут, газ.

На первый взгляд, топливно-энергетический кризис в России кажется невозможным, необъяснимым. Особенно нам, живущим в Сибири, где топливо лежит – буквально – под ногами.

Западная Сибирь была, есть и до середины XXI в. останется основным газодобывающим регионом. Здесь добывают около 90% российского газа. После 2005 г., когда осуществляются планы по освоению месторождений газа в шельфах северных морей, в Прикаспии, в Восточной Сибири, даже тогда доля Западной снизится незначительно – до 80%.

(Из проспекта ООО «Межрегионгаз»)

Так где же это самое топливо?

Неужели действительно, все за границу продают, когда свои замерзают?

На ум (замерзший, впрочем, не меньше души) приходит не раз слышанное: произвол естественных монополий, диспаритет цен, отсутствие денег в местной казне, нечистоплотность власти и т. д.

Велик соблазн удовлетвориться подобными ответами. Чисто по-русски – найти виноватых. На манер известной героини из кинофильма «Любовь и голуби»: от нее муж ушел, а она вопит ему вслед: «Вот я твоим голубям бошки-то поотруб-а-ю!..»

К сожалению, ни в кино, ни в жизни такой «манер» не работает.

Чтобы разобраться, что же происходит с рынком топлива, в частности голубого, нужно, как минимум, представлять, как он устроен. За информацией я обратилась к специалистам ОАО «Новосибирскрегионгаз», регионального филиала ООО «Межрегионгаз».

Межрегионгаз был создан Газпромом в 1997 г. для более эффективного решения проблемы погашения огромных долгов за газ. Тогда неплатежи были главной бедой, и журнал об этом не раз писал (см., например: ЭКО. 1998. № 1, 5).

Сегодня эта проблема потеряла прежнюю остроту. На очереди – следующие, и в них-то мы и попытаемся внести ясность.

Все ли идет за границу?

Сразу хотелось бы успокоить на этот счет: нет, не все. Просто тем, что остается, не так-то легко эффективно распорядиться.

Не секрет, что экспорт природного газа служит источником валютных поступлений, и новая власть охотно из него черпает. Менее известен тот факт, что значительные объемы газа идут за границу во исполнение долгосрочных контрактов, заключенных еще в 80-х годах сроками на 25–30 лет и предусматривавших поставку газа из СССР в обмен на оборудование.

Баланс газа по Российской Федерации разрабатывается и утверждается Министерством топлива и энергетики по согласованию с Минэкономки на основе прогноза внутренней потребности в топливно-энергетических ресурсах и наличия этих ресурсов.

Даже когда отечественные потребители за газ практически не рассчитывались, они его все равно получали.

В настоящее время газ отпускается на основе заключенных с потребителями годовых договоров, и объемы договорных поставок не могут быть снижены.

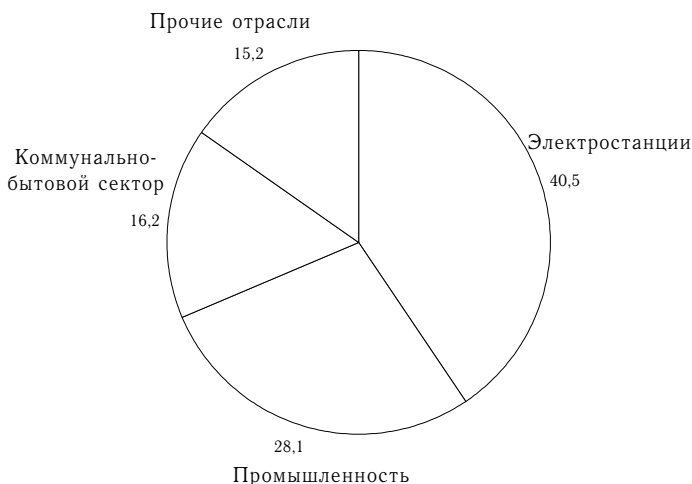
Другое дело, что все чаще бывают случаи, когда газ не дают, как к этому привыкли, сверх оговоренных договорами лимитов. Пытаются навести порядок – газа не хватает. Именно эти благие попытки мы, простые жители, и ощущаем на собственной шкуре...

«А и Б сидели на трубе»

Сегодня Межрегионгаз использует в отношениях с потребителями все предоставляемые российскими законами права и обязанности: от льготной продажи газа до частичного, а то и полного отключения подачи газа и даже применения процедуры банкротства к наиболее злостным неплательщикам.

Основным документом, регламентирующим поставки природного газа, является **постановление правительства РФ** от 05.02.98 г. № 162. Оно так и называется «Об утверждении Правил поставки газа в Российской Федерации».

**Структура внутреннего потребления газа
(по данным Газпрома), %**



Газовое хозяйство – штука непростая. От мест добычи идут магистральные газопроводы с высоким давлением. Далее – газопроводы-отводы, как правило, заканчивающиеся газораспределительными станциями. От них начинаются сети низкого давления, подводящие газ к потребителям.

Газотранспортная система – это система газопроводов, соединяющая производителей и потребителей газа, включающая магистральные газопроводы, газопроводы-отводы, газораспределительные сети, находящиеся у газотранспортной, газораспределительной организации или покупателя в собственности или на иных законных основаниях.

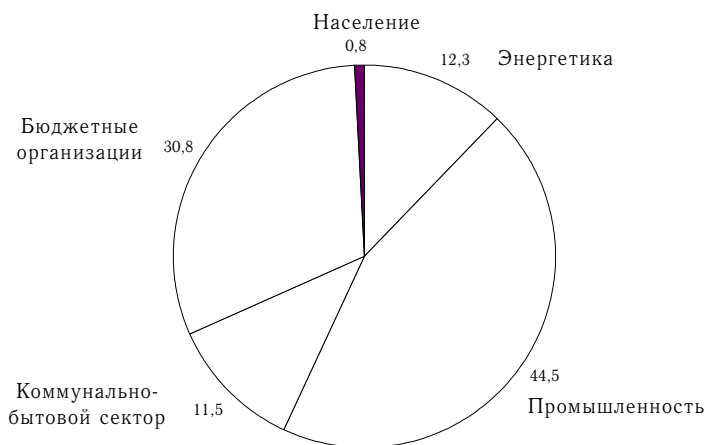
Суммарная длина магистральных газопроводов в рамках газотранспортной системы России превышает 150 тыс. км, что почти в 4 раза больше длины экватора Земли.

(Из проспекта ООО «Межрегионгаз»)

В соответствии с физической структурой системы газоснабжения Постановлением определены основные типы организаций:

- **газораспределительные** – специальные республиканские, краевые, областные, городские, межрайонные, сельские

Структура потребления газа в Новосибирской области, %



организации, занятые развитием и эксплуатацией систем газоснабжения территорий, обеспечением покупателей газом, а также оказывающие услуги по транспортировке газа по своим сетям;

- **газотранспортные** – обеспечивающие транспортировку газа организации, у которых магистральные газопроводы и газопроводы-отводы находятся в собственности или на иных законных основаниях.

В соответствии с политикой структурной реорганизации РАО «Газпром» на местные рынки приходят новые поставщики голубого топлива. Так, в Новосибирской области наряду с Новосибирскрегионгазом (60% поставок газа в область) поставку газа осуществляют еще два дочерних предприятия Газпрома, созданных в 1999 г., – Сибур (бывший Газсибконтракт) – 35% поставок и Востокгазпром (5%). При этом Сибур связан в основном с «большой энергетикой», где природный газ используется как один из компонентов топлива для крупных ТЭЦ.

Через Новосибирскрегионгаз Новосибирской области в 2000 г. было поставлено 1,2 млрд м³ газа по сравнению с 1,5 млрд м³ в 1998 г. Тенденция к сокращению поставок будет продолжаться.

Транспортировкой газа в Западно-Сибирский регион занимается Томсктрансгаз. Его структурные подразделения – линейно-производственные управления (ЛПУ) – Новосибирское, Алтайское, Кемеровское, Омское, Томское (в функции этих организаций входит техническое обслуживание газотранспортных магистралей.)

До недавнего времени Межрегионгаз брал с потребителей и тариф за транспортировку газа, а затем отчислял соответствующие суммы линейно-производственным объединениям. (Последние же несли функцию технического обслуживания газотранспортных магистралей.) Что и отражалось в договорах с потребителями газа. Теперь форма договоров с потребителями изменилась: помимо договора на поставку определенного объема газа заключается отдельный договор на его транспортировку.

|| *«Условия оплаты транспортировки газа определяются договором транспортировки газа на основании*

тарифов на его транспортировку, устанавливаемых в порядке, определенном Федеральными органами исполнительной власти».

(Постановление. Раздел VI, п. 31)

В некоторых регионах РФ филиалам Межрегионгаза принадлежат контрольные пакеты акций газораспределительных предприятий. И там взаимодействие с потребителями оказывается, говорят, более слаженным.

Первый газопровод появился в Новосибирске в 1980 г., примерно тогда же был создан и «Сибирьсервис» (вернее, Облгаз). Его основная задача – обеспечивать газоснабжение населения и промышленных предприятий Новосибирской области.

Акционерное общество эксплуатирует 145 групповых резервуарных установок, 70 км газопроводов сжиженного газа и 368 км – природного. Газифицировано 354 тыс. квартир (в основном за счет сжиженного газа), 100 промышленных предприятий.

Заметим в скобках, что население оплачивает 60% стоимости услуг по газоснабжению. Остальные 40% плюс льготы компенсируются определенным категориям потребителей за счет бюджета.

Так что администрации всех уровней (читай государство) становятся одним из главных субъектов «рынка» газа.

Рынок, не подчиняющийся законам рынка, или «обеспечение покупателей»

Именно такое словосочетание употреблено в Постановлении, и, видимо, не случайно. Соединение разнородных понятий (куда как естественнее рядом с «обеспечением» смотрелся бы «потребитель»!) отражает псевдорыночность российского рынка голубого топлива, полностью регулируемого правилами, рынка аномального.

Правила эти не только определяют условия игры, но и с неизбежностью закладывают почву для многих существующих и будущих проблем. Уж слишком многое, если не все, зависит от властей.

«При перерасходе газа без предварительного согласования с поставщиком, газотранспортной или газораспределительной организацией потребитель оплачивает дополнительно объем отобранного им газа сверх установленного договором и стоимость его транспортировки за каждые сутки с применением коэффициента: с 15.IV по 15.IX – 1,1; с 16.IX по 14.IV – 1,5.

Это правило не применяется к объемам газа, израсходованным населением и коммунально-бытовыми потребителями».

(Постановление. Раздел IV, п. 17)

На первый взгляд, преимущественное право коммунально-бытовой сферы на обеспечение газом – это очень хорошо, забота о людях. Жаль только, что люди все равно мерзнут, хотя услуги ее пусть частично, но оплачивают.

На сегодняшний день принадлежность предприятия к жилищно-коммунальному сектору не имеет четких критериев, определяется на основании Справки Госкомстата РФ. И очень выгодна. Этот статус сильно влияет на расход потребляемого газа: в периоды резких похолоданий для обеспечения комфортной температуры в жилых помещениях предприятиям жилищно-коммунального сектора разрешается перерасход топлива сверх лимита. Причем без применения повышающего коэффициента при оплате. А поди разберись, действительно ли население обогревают...

Количество газа, поставляемого Межрегионгазом на места, не зависит от того, холодная в этих самых местах зима или не очень. Если холода зимой в Сибири все же случаются (!), то согласно Постановлению проблема должна решаться следующим образом: промышленные предприятия в моменты резких похолоданий обязаны сокращать газопотребление, переходя на альтернативные виды топлива – уголь и мазут. А «высвободившиеся» объемы голубого топлива – перераспределяться на нужды ЖКХ. Такой режим поставки газа утверждается местной администрацией.

«Органы исполнительной власти субъектов РФ утверждают графики перевода потребителей на резервные виды топлива при похолодании и порядок ввода этих графиков в действие с целью обеспечения исполнения государственного контракта на поставку газа для государственных нужд, экспортных контрактов по международным обязательствам, договоров поставки газа для коммунально-бытовых нужд и населения...»

(Постановление. Раздел IV, п. 19)

Такое решение проблемы исполнено лукавства, ибо «должны» и «обязаны» в данном случае из категории правовой переходят как бы в моральную. Во всяком случае, выполняются подобные инструкции только при наличии реальной угрозы отключения от трубы.

И не только по злому умыслу. Экономическое положение большинства предприятий не позволяет им ни создавать резервы альтернативных видов топлива, ни поддерживать в исправном состоянии оборудование, предназначенное для использования этого топлива. Резерва нет даже на случай аварии. Меж тем договором поставки газа определено, что аварийного запаса должно быть на 3 дня, резервного топлива – на 10 дней, резервные топливные хозяйства должны быть в исправном состоянии и готовы к работе. (Кстати заметим, что это требование типового договора часто служит поводом для отказа со стороны потребителей газа от его подписания.)

Постановлением предусмотрено также ограничение снабжения газом покупателей и очередность их отключения в случае нарушения технологического режима работы газотранспортной системы при аварии.

Вот как ЧП выглядит в жизни

9 января 2001 г. в Новосибирской области на участке «281 километр» произошла авария магистрального газопровода. На место аварии выехали ремонтные бригады ООО «Томсктрансгаз» Новосибирского, Омского, Барабинского,

Томского, Алтайского и Кемеровского линейно-производственных управлений магистральных газопроводов (ЛПУ МГ).

ООО «Новосибирскрегионгаз» получило сообщение от Новосибирского ЛПУ МГ 9 января 2001 г. в 20–00 часов. К утру штаб, состоявший из представителей администрации Новосибирской области и города Новосибирска, новосибирского ЛПУ МГ, ОАО «Сибирьгазсервис» и ООО «Новосибирскрегионгаз», разработал график работы потребителей в аварийном режиме. Диспетчерская служба следила, чтобы потребители соблюдали режим газопотребления согласно установленному графику. К 4 часам утра 10 января заданный уровень часового потребления газа был достигнут, то есть уменьшился в 3,5 раза. И это в то время, когда температура воздуха была около 30 градусов ниже нуля. Благодаря усилиям работников нескольких линейно-производственных управлений магистральных газопроводов авария была устранена менее чем за 40 часов. Уже 11 января в 19–00 режим газопотребления был восстановлен.

Почти все предприятия, понимая серьезность ситуации, ограничили потребление газа либо отказались от него. Согласно графику отключилось полностью АО «Новосибирский электродный завод». Значительно снизили потребление такие крупные котельные, как УЭТС СО РАН, «Энергия МУП» (Калининский р-н Новосибирска), МП «Кировская районная котельная», отапливающие три крупных района Новосибирска. Часть предприятий перешла на резервные виды топлива.

Но были и нарушители. Так, например, ПЭТС СО РАСХН, ЗАО «Корс», ГУП «Птицефабрика имени 50-летия СССР» продемонстрировали полную неготовность к работе в сложных аварийных условиях. Они продолжали отбор газа в прежнем режиме. При этом искажали информацию о фактическом потреблении газа, что недопустимо в принципе, а в аварийных условиях может привести к пожарам, взрывам, человеческим жертвам.

Упомянутые котельные УЭТС СО РАН, в частности, отапливают жилые дома Новосибирского научного центра. В одном из таких домов живу и я. Когда в сильные морозы

температура в квартире опускается до +12 и батареи становятся ледяными, хотя и до этого были чуть теплыми, начинаешь паниковать: ведь ни печей, ни каминов в таких квартирах нет. Информацию об аварии люди получили только через несколько дней.

Рынок против директив

Природный газ – основное химическое сырье для переработки и производства ценных химических продуктов, моторных топлив, удобрений. Ресурс этого сырья не бесконечен.

Вместо того чтобы сжигать газ в топках, можно было бы получать из него важнейшую промышленную продукцию. Но его жгут. В Новосибирской области, например, «на технологии» (так выражаются специалисты) газ вообще не используется – используется исключительно как топливо.

Есть две основных причины, по которым газ и дальше будут сжигать. Во-первых, газовое топливо гораздо экологичнее остальных видов – угля и мазута. Говорят, что котельные, работающие на газе, отличаются от котельных, где топят углем или мазутом, в прямом смысле как небо от земли.

Во-вторых, топить газом в России выгодно: цены на газ в несколько раз отстают от цен на другие виды энергоносителей.

«В развитых рыночных странах цена за 1000 м³ составляет 100–110 дол. США. Причем за рубежом цены на газ для населения значительно выше, чем для предприятий.»

(Из проспекта ООО «Межрегионгаз»)

Если цены на уголь и мазут определяются рыночным путем, то все, что связано с ценообразованием на газ, – прерогатива государства в лице Федеральной энергетической комиссии (ФЭК). Только ФЭК устанавливает цены для конечного потребителя – как для населения, так и для производителей. А также тарифы на услуги по транспортировке газа для независимых поставщиков.

Федеральной энергетической комиссией введено 6 ценовых поясов, чем дальше потребитель от места добычи газа, чем больше он за него платит.

«Цены на газ и тарифы на его транспортировку указываются в соответствующих договорах в соответствии с законодательством РФ и нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти» (Постановление. Раздел VI, п. 29).

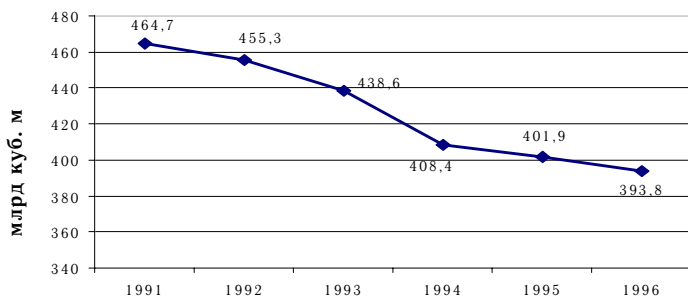
Компания «Межрегионгаз» поставляет газ потребителям строго по государственной цене, что отражено в соответствующем пункте договора поставки газа. В договоре также указано, что при изменении цены потребитель должен быть извещен об этом в пятидневный срок. Что и делается: по крайней мере, Новосибирским отделением. Последнее увеличение оптовой цены на газ произошло 20 января 2001 г. – он стал дороже на 17% (хотя Газпром предлагал 40%-е увеличение).

Тем не менее газ остается дешевле угля и мазута в разы. Цены же на уголь и мазут регулируются рыночным путем, т. е. зависят от спроса.

Значит, не скоро ТЭЦ начнут снижать долю газовой составляющей топлива за счет увеличения потребления угля и мазута. Такое снижение высвободило бы резерв газа, который можно было бы использовать на нужды населения.

Интересно, что именно интересы населения приводят в качестве довода сдерживания цен на газ. Так, может быть, лучше все-таки дорого платить, чем дешево мерзнуть? По крайней мере, дать людям сделать выбор самостоятельно, раз уж не удастся обеспечить их теплом.

Потребление природного газа в России, млрд куб. м



Источник. Топливо и энергетика ... С. 318–319.

МИФ О «ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ»¹

Томас Ди ЛОРЕНЦО,
профессор экономики *Sellinger School of Business
and Management, Loyola College*

Теория естественной монополии – это экономическая фикция. Никогда не существовало никакой «естественной монополии». История так называемой «общественной инфраструктуры» сводится к тому, что в конце XIX и начале XX столетий в инфраструктурных отраслях имела место ожесточенная конкуренция, которая, разумеется, была не по душе самим производителям. Сперва они добились от правительства предоставления им монопольного статуса, а затем задним числом при поддержке ряда видных экономистов было сконструировано обоснование этой монополизации.

В этом состоит одно из величайших достижений корпоративных «пиарщиков» всех времен и народов. Как писал Горас Грей больше 50 лет назад, «в результате успокаивающих объяснений люди, хотя и продолжали осуждать монополии вообще, смогли примириться с их отдельными типами... Так как эти монополии были «естественными», а все естественное полезно, то отсюда следовало, что эти монополии представляют собой «правильные» монополии... Таким образом, правительство получило мандат на создание «правильных» монополий».

¹ Оригинал статьи на английском языке см. на сайте Института Людвига фон Мизеса http://www.mises.org/journals/rae/pdf/R92_3.pdf; перевод на русский язык Б. Львина см. на сайте www.libertarium.ru

Экономическая теория в эпоху лицензий на монопольную деятельность

В конце XIX века, когда американские власти начали выдавать государственные лицензии на монопольную деятельность [franchise monopolies], экономисты полагали, что «монополия» возникает не на свободном рынке, а является результатом правительственного вмешательства, режима лицензий, протекционизма и т. д. Крупномасштабное производство и экономия издержек, достигаемая за счет расширения масштаба производства, рассматривались как положительный результат конкуренции, а не как сопряженное с наличием монополии зло. Например, Ричард Эли, один из основателей Американской экономической ассоциации (АЭА), писал, что «крупномасштабное производство совершенно не обязательно означает монополизированное производство». Джон Бейтс Кларк, вместе с Эли учреждавший АЭА, писал в 1888 г., что нельзя поспешно соглашаться с мнением, будто крупные промышленные концерны ведут к «разрушению конкуренции».

Герберт Давенпорт из Чикагского университета в 1919 г. утверждал, что в отрасли, где имеет место экономия за счет расширения масштаба производства, наличие незначительного числа фирм «не означает ликвидации конкуренции», а его коллега Джеймс Лофлин отмечал, что даже когда «концерн достигает больших размеров, соперничающий концерн может вступить в самую ожесточенную конкурентную борьбу». Ирвинг Фишер и Эдвин Селигмен соглашались, что крупномасштабное производство ведет к конкурентным преимуществам ввиду экономии на рекламе, более низких торговых и транспортных издержек.

По мнению экономистов конца XIX и начала XX веков, развитие крупномасштабного производства однозначно шло на пользу потребителю. Ведь без крупномасштабного производства, как пишет Селигмен, «мир вернулся бы к более примитивному уровню благосостояния и практически отказался бы от неоценимых преимуществ, связанных с оптимальным использованием капитала». Саймон Паттен из Уортонской школы при Пенсильванском университете

(фактически – экономического факультета этого университета) высказывал сходный взгляд: «Объединение капитала не приносит обществу никакого ущерба: концерны гораздо более эффективны, чем предшествующие им мелкие производители».

Франклин Гиддингс из Колумбийского университета, как практически все экономисты той эпохи, рассматривал конкуренцию примерно так же, как современные экономисты австрийской школы: как динамический процесс соперничества. «Конкуренция в той или иной форме представляет собой постоянный экономический процесс. Следовательно, когда нам кажется, что рыночная конкуренция подавляется, необходимо разобраться, что произошло с теми силами, которые ее порождали. Более того, необходимо выяснить, в какой степени рыночная конкуренция действительно оказывается подавленной, а в какой – продолжает существовать в иной форме». Иными словами, «доминирующая» фирма, с помощью заниженных цен разоряющая своих конкурентов, в каждый данный момент времени вовсе не подавляет конкуренцию, так как конкуренция представляет собой «перманентный экономический процесс».

Дэвид Уэллс, один из самых популярных экономистов конца XIX века, писал, что «мир требует изобилия товаров и их дешевизны, а опыт учит нас, что достичь этого можно только с помощью крупномасштабного использования капитала». Джордж Гантон полагал, что «концентрация капитала приводит не к исчезновению мелких капиталистов, а к их интеграции в рамках более сложной и масштабной системы производства, в рамках которой они могут производить по более низким ценам для потребителей и с большей доходностью для себя. Концентрация капитала не ведет к разрушению конкуренции; все обстоит ровно противоположным образом: привлекая больше капитала и применяя усовершенствованную технику, трест может продавать свою продукцию дешевле, чем корпорация, что и имеет место в действительности».

Как отмечал А. Коутс, в конце 1880-х годов в США было всего лишь десять штатных экономистов (сегодня это мо-

жет показаться невероятным). Таким образом, приведенные цитаты охватывают практически всех профессиональных экономистов, которые в конце XIX века могли выступить с мнением о соотношении между экономией на масштабах производства и конкуренцией.

Эти экономисты непосредственно наблюдали процесс становления крупномасштабного производства и не усматривали в нем ничего ведущего к монополии, будь она «естественной» или какой-либо другой. Они понимали (в полном соответствии с духом австрийской школы), что конкуренция – это постоянно возобновляющийся процесс, и что в отсутствие государственного регулирования, направленного на создание монополий, любое доминирование на рынке неизбежно оказывается преходящим. Такая точка зрения совпадает и с моими эмпирическими исследованиями, в ходе которых выяснилось, что «тресты» конца XIX века в действительности снижали свои цены и расширяли производство быстрее, чем экономика в целом – то есть они представляли собой не монопольный, а наиболее динамичный и конкурентный сектор промышленности. Возможно, именно поэтому законодательное лобби и решило нанести по ним удар, сделав их жертвой «антитрестовских» законов.

Экономисты стали поддерживать теорию естественной монополии только после 20-х годов, когда экономическая наука, пойдя на поводу у сайентизма, стала рассматривать конкуренцию более или менее здраво. В соответствии с этой точкой зрения отрасли объединяли в группы, однородные по критерию эффективности от изменения масштабов производства (постоянна, уменьшается, растет). В рамках этого подхода структура рынка и, соответственно, конкурентоспособность определялись соотношениями технического, инженерного характера. Конкуренция стала рассматриваться уже не как поведенческое явление, а как технологическое отношение. Экономисты, за исключением Йозефа Шумпетера, а также Людвиг фон Мизеса, Фридриха Хайека и других сторонников австрийской школы, перестали обращать внимание на постоянный процесс конкурентного соперничества и предпринимательства.

Насколько «естественными» были ранние естественные монополии?

Не существует абсолютно никаких свидетельств того, что на момент начала государственного регулирования отраслей инфраструктуры (коммунальных служб) имело место такое явление, как «естественная монополия». Гарольд Демсец приводит такие факты.

За один только 1887 г. в Нью-Йорке возникло шесть компаний, занимающихся электрическим освещением. В 1907 г. в Чикаго официальным разрешением на ведение деятельности обладали 45 таких предприятий. До 1895 г. город Дулут, штат Миннесота, обслуживали пять электрических компаний, а в Скрэнтоне, штат Пенсильвания, в 1906 г. таких компаний было четыре... В конце XIX века конкуренция в газовой промышленности (речь идет о газовом освещении улиц) США была самым обычным явлением. К началу 1884 г. в Нью-Йорке действовало шесть газовых компаний. Для телефонной промышленности была характерна постоянная конкуренция... В 1905 г. как минимум по две телефонных компании существовали в Балтиморе, Чикаго, Кливленде, Колумбусе, Детройте, Канзас-сити, Миннеаполисе, Филадельфии, Питтсбурге и Сент-Луисе.

Предельно смягчая суть своего высказывания, Демсец формулирует следующий вывод: «есть основания сомневаться в том, что, когда вместо рыночной конкуренции стали вводить государственное регулирование, в инфраструктурных отраслях имела место экономия издержек, обусловленная расширением масштаба производства».

Крайне поучительный пример отсутствия естественной монополии в инфраструктурных отраслях можно обнаружить в изданной в 1936 г. книге экономиста Джорджа Брауна, озаглавленной «Газовая осветительная компания Балтимора». Ее подзаголовок – «Исследование естественной монополии» – не должен вводить нас в заблуждение. Книга представляет собой исследование эволюционного характера инфраструктурных отраслей в целом, с особым упором на Газовую осветительную компанию Балтимора, чьи проблемы характерны не только для города Балтимора или штата Мэриленд, но и для всех инфраструктурных отраслей в целом.

История Газовой осветительной компании Балтимора занимает особое место в истории естественных монополий как в теоретическом, так и в практическом плане. Влиятельный экономист Ричард Эли, профессор экономики уни-

верситета Джона Гопкинса (Балтимор), посвятил проблемам этой компании целую серию статей в газете «Балтимор сан», которые позже были изданы книгой и стали весьма популярны. Большая часть взглядов Эли в области теории естественной монополии стала общепризнанной среди экономистов.

Суть истории Газовой осветительной компании Балтимора состоит в том, что с самого своего основания в 1816 г. она непрерывно боролась с конкурентами. Борьбу эту она вела не только на рыночном пространстве, но и с властями города и штата – с тем, чтобы те перестали выдавать корпоративные лицензии ее конкурентам. Компания имела экономию от расширения масштабов производства, но это не мешало возникновению многочисленных конкурентов.

«Конкуренция – это жизнь бизнеса» – утверждала в 1851 г. «Балтимор сан» в своей редакционной статье, приветствуя сообщения о появлении нового конкурента в области газового освещения. Однако Газовая осветительная компания Балтимора возражала против получения новой компанией соответствующих разрешений.

Браун утверждает, что в других городах газовые компании подвергались разрушительной конкуренции, после чего рассказывает, как эти же самые компании прилагали все усилия, чтобы выйти на рынок Балтимора. Но если конкуренция была настолько «разрушительной», зачем этим компаниям выходить на новые рынки – по-видимому, не менее «разрушительные»? Приходится либо признать ошибочность вскоре ставшей общепринятой теории Брауна о «разрушительной конкуренции», либо считать, что эти компании иррациональным образом целенаправленно стремились к финансовой катастрофе.

Дж. Браун игнорировал динамическую природу конкуренции и допустил ту же **ошибку, которую до сих пор делают многие экономисты: поверил в то, что «излишняя» конкуренция может оказаться «разрушительной», если производители с низкими издержками выталкивают с рынка своих менее эффективных соперников. Подобного рода конкуренция может быть**

«разрушительной» для конкурентов с высокими издержками, но она всегда выгодна для потребителей.

В 1880 г. в Балтиморе было три газовые компании, жестоко конкурировавшие между собой. В 1888 г. они попытались объединиться, чтобы сформировать монополию, но их планы были сорваны новым конкурентом. Томас Альва Эдисон изобрел электрическое освещение, угрожающее существованию всех газовых компаний. С этого момента конкуренция происходила уже между и газовыми, и электрическими компаниями. Тем не менее никакие «свободно-рыночные» или «естественные» монополии так и не возникли.

Появление монополий происходило исключительно в результате вмешательства правительства. Например, в 1890 г. законодательному собранию штата Мэриленд был предложен законопроект, устанавливающий ежегодный сбор в пользу города со стороны Объединенной газовой компании в размере 10 тыс. дол. плюс 3% от объявленных дивидендов в обмен на предоставление монополии на 25 лет. В наше время этот подход стал повсеместным – правительственные чиновники вступают в сговор с некоторыми бизнесменами, чтобы те, используя монопольное положение, могли «нагреть» потребителей и отдать часть барыша политикам в форме лицензионных сборов и налогов на монопольную прибыль. Сегодня такой подход с особенной очевидностью проявляется в области кабельного телевидения.

Как и следовало ожидать, законодательное «регулирование» газовых и электрических компаний привело к установлению последними монопольных цен, что, в свою очередь, вызвало массовое возмущение публики. Однако вместо того чтобы осуществить дерегулирование (конкуренция привела бы к снижению цен), власти ввели дополнительное регулирование инфраструктурных отраслей – якобы для умиротворения потребителей, которые, согласно концепции Дж. Брауна, «считали, что законодательный контроль за ценами на газ и электричество недостаточно учитывает их интересы, допуская высокие цены и монопольные привилегии. Развитие государственного регулирования инфраструктуры в Мэриленде типично и для опыта других штатов».

Не все экономисты позволяли одурачить себя теорией «естественной монополии», которую выдвигали сами монополисты и состоящие на их службе экономические советники. В 1940 г. Горас Грей, заместитель декана в университете Иллинойс, изучал историю общественных служб, в том числе теорию «естественной» монополии. «На протяжении XIX века, – писал Грей, – было принято считать, что во многих отраслях предоставление специальных льгот и привилегий частным лицам и корпорациям отвечает общественным интересам». В число таких привилегий входили патенты, субсидии, таможенные пошлины, бесплатная передача земли железнодорожным компаниям и монопольные лицензии для объектов «общественно полезных» отраслей. Конечным результатом оказывались монополизм, эксплуатация и коррупция.

Говоря об «общественных» службах, Грей отмечает, что «в период между 1907 и 1938 годами монополии, создаваемые и защищаемые государством, превратились в важнейший элемент экономики, а сложившиеся тогда методы стали основой современного регулирования «общественных» служб. С этого времени «статус общественной службы стал символом райской жизни для всех тех, кто стремился установить монополию, но обнаружил, что не может добиться этого самостоятельно – слишком это оказывалось трудно, слишком дорого и слишком ненадежно».

Обосновывая свои утверждения, Грей указывал на то, как **практически все желающие установить монополию пытались добиться статуса «общественной службы»** – в том числе такие отрасли, как радиовещание, торговля недвижимостью, производство молока, воздушный транспорт, угольная промышленность, нефтедобыча, сельское хозяйство, а также множество других. Аналогично «весь эксперимент с созданием Национального агентства по восстановлению экономики (NRA)² можно рассматривать как попыт-

² National Recovery Administration – специальный орган, созданный администрацией Рузвельта в 1933 г. и ликвидированный как неконституционный по решению Верховного суда США в 1935 г. – Б. Л.

ку ряда представителей крупного бизнеса обеспечить правовую санкцию для своей монополистической деятельности». Те отрасли, которым повезло в этом деле, смогли получить политический статус «общественной инфраструктуры».

Роль экономистов при этом сводилась к тому, чтобы сконструировать, по выражению Грея, «запутанное обоснование для зловещих сил монополий и частных привилегий», то есть теорию «естественной» монополии. **Защита потребителей отошла на второй план.**

Современные экономические исследования подтверждают выводы Грея. В одном из самых первых статистических исследований последствий государственного регулирования тарифов на электроэнергию, опубликованном в 1962 г., Джордж Стиглер и Клэр Фридланд показали, что в период с 1917 по 1932 гг. в ценах на электроэнергию и в прибылях энергетических фирм не обнаруживается никакого заметного различия между штатами, где существовали регулирующие комиссии, и штатами без таких комиссий. В тот период органы регулирования тарифов на электроэнергию не приносили никакой выгоды потребителям; контроль за этими органами был «перехвачен» производителями, как это позже часто случалось и в других отраслях – от грузовых перевозок и гражданской авиации до кабельного телевидения. Характерно – хотя и не слишком похвально – что экономистам потребовалось почти 50 лет, чтобы начать исследования реальных, а не теоретических последствий регулирования тарифов на электроэнергию.

Через 16 лет после появления работы Дж. Стиглера и К. Фридланд Грегг Джаррел обнаружил, что в период с 1912 по 1917 гг. 25 штатов перешли от муниципального регулирования тарифов на электроэнергию к регулированию на уровне штатов, что привело к росту цен на 46% и росту прибылей на 38%, в то время как объем производства снизился на 23%. Иными словами, муниципальное регулирование не смогло удержать цены на низком уровне. Но производители стремились к еще большему росту цен. Для этого они начали добиваться перевода регулирования на уровень штатов, исходя из предположения, что на этом уров-

не давление местных групп потребителей будет не таким осязаемым, как на уровне мэров и городских советов.

Результаты этих исследований согласуются с теорией Гораса Грея, который рассматривал регулирование тарифов на услуги общественных служб как монополистическую схему ценообразования, направленную против интересов потребителей.

Проблема «чрезмерного дублирования»

Наряду со сказками об экономии на масштабах производства для обоснования раздачи монопольных лицензий «естественным монополиям» используется еще один аргумент, а именно – теория, согласно которой наличие слишком большого числа конкурентов приводит к вредному дублированию. Утверждается, что дублирование слишком обременительно для общества. Оно может, например, привести к тому, что сразу несколько различных водопроводных, электрических, телефонных компаний станут перекапывать улицы.

Но, как отмечал Гарольд Демсец, «проблема чрезмерного дублирования распределительных систем порождается тем, что муниципалитеты не устанавливают адекватных цен на соответствующие ограниченные ресурсы. Право использовать принадлежащие муниципалитету улицы – это право на использование ограниченных ресурсов. Отсутствие таких цен на эти ресурсы, которые отражали бы издержки упущенных возможностей альтернативных направлений их использования – например, таких как обеспечение непрерывного движения транспорта или возможность обозревать окрестности, – ведет к их чрезмерному использованию. Если установить адекватный уровень платы за такие ресурсы, то степень дублирования снизится до оптимальных размеров».

Иными словами, проблема «чрезмерного дублирования», как и проблема «естественных» монополий, в действительности представляет собой результат правительственного вмешательства. Ее причина в том, что правительство не может установить цену за использование ограниченных городских ресурсов. Точнее говоря, проблема на самом деле связана с тем, что улицы, под которыми прокладываются трубы и кабели, принадлежат правительству, а невозможность рационального экономического расчета в рамках социалистических общественных институтов не позволяет им

установить адекватные расценки на эти ресурсы, в отличие от ситуации, при которой господствует система частной собственности и конкурентного рынка. Вопреки утверждениям Демсеца, в данном случае именно государственная собственность на улицы и дороги делает невозможным рациональное ценообразование. Даже наиболее просвещенные и благонамеренные политики не могут никаким рациональным образом определить, какую цену следует назначать.

Мюррей Ротбард разъяснил это еще четверть века тому назад:

«Тот факт, что разрешение на пользование улицами должно выдавать правительство, приводится для обоснования жесткого правительственного регулирования предприятий “общественной инфраструктуры”, многие из которых (как, например, водопроводные или электрические компании) вынуждены использовать уличное пространство. Регулирование в этом случае рассматривается как равноценный обмен, *quid pro quo*. Но при таком подходе упускается из виду, что государственная собственность на улицы сама по себе представляет собой перманентный акт вмешательства правительства в экономику. Регулирование предприятий общественной инфраструктуры или любой другой отрасли препятствует инвестициям в данной отрасли, тем самым лишая потребителей возможности удовлетворить свои потребности оптимальным образом. В рыночной экономике возникает неадекватное распределение ресурсов».

Далее Ротбард писал, что так называемая «монополия ограниченного пространства» (*limited-space monopoly*) – тоже легенда. Вопрос о количестве фирм, которые могут сосуществовать в каждой данной отрасли, – «это институциональный вопрос, ответ на который зависит от таких конкретных обстоятельств, как интенсивность спроса потребителей, тип производимой продукции, физическая производительность используемых ресурсов, предложение факторов производства и их цены, предпринимательское искусство предвидения и т. д. Пространственные ограничения могут оказаться совершенно второстепенными».

Более того, даже если в данной местности пространственные ограничения позволяют осуществлять операции только одной фирме, то это совершенно не обязательно ведет к монополии – ведь понятие «монополии» имеет хоть какой-то смысл только тогда, когда имеется возможность установить монопольную цену, а на свободном рынке все цены носят конкурентный характер. Монополистическое ценооб-

разование может возникнуть только в результате правительственного вмешательства.

Существует единственная возможность установить рыночную цену, которая будет отражать подлинные величины издержек упущенных возможностей и приведет к оптимальному уровню «дублирования» – осуществлять свободный обмен на настоящем свободном рынке, что совершенно невозможно без частной собственности и свободного рынка.

При системе частной собственности на улицы и тротуары индивидуумы стоят перед дилеммой – либо отказ от низких цен на услуги коммунальных служб, либо временные неудобства, связанные с рытьем траншей на их территории. Если при такой системе возникает «дублирование», то только потому, что дополнительные услуги или низкие цены, связанные с дублированием, индивидуумы ценят выше, чем неудобства от дополнительных строительных работ на своей территории. На свободном рынке не бывает ни монополии, ни «излишнего дублирования», если понимать эти выражения в экономически содержательном смысле.

Конкуренция

Из того, что в коммунальной отрасли – водопровод, электричество, газоснабжение – имеет место экономия от расширения масштабов производства, **никоим образом не следует, что там должны существовать монополии или монопольные цены.** Как писал в 1859 г. Эдвин Чедвик, пока продолжается конкуренция, система конкурентного предложения частных коммунальных услуг не допускает возникновения монопольных цен. Пока существует конкурентное предложение, сохраняются конкурентные цены и не возникает дублирования мощностей. Конкуренция может выражаться в том, что договор на услугу получает та компания, которая предлагает самую низкую цену за услугу стандартного качества (в отличие от системы, где выигрывает тот, кто предложит самую большую цену за предоставление лицензии).

Интерес к понятию конкуренции в области инфраструктуры возродился в связи со статьей Гарольда Демсеца, опуб-

ликованной в 1968 г. Как подчеркивал Демсец, теория естественной монополии не может «показать, какие логические шаги ведут от экономии, получаемой за счет расширения масштабов производства, к возникновению монопольных цен на свободном рынке». Если кто-то один из претендентов на получение контракта может оказать ту же услугу по цене более низкой, чем цена у двух или более других контракторов, то «контракт выигрывает претендент, предлагающий самую низкую цену на всю работу целиком, идет ли речь о цементе, электричестве, автоматах по продаже почтовых марок или о чем угодно еще – но эта самая низкая цена вовсе не оказывается монопольной ценой... Теория естественной монополии не дает логических обоснований возникновения монопольной цены».

Нет никаких оснований полагать, что процесс борьбы за контракт будет неконкурентным: такого рода процесс весьма эффективно действует, например, в водопроводной индустрии Франции.

Миф о естественной монополии: производство электроэнергии

Согласно теории естественной монополии, в производстве электроэнергии не может сохраняться конкуренция. Но вопреки этой теории в десятках американских городов конкуренция продолжалась в течение десятилетий. Экономист Уолтер Примо более 20 лет изучал процессы конкуренции в электроэнергетике. В своей книге «Прямая инфраструктурная конкуренция: миф о естественной монополии», изданной в 1986 г., он приходит к выводам, согласно которым в тех городах, где имеет место прямая конкуренция в электроэнергетике, происходит следующее:

- ✓ прямое соперничество между двумя конкурирующими фирмами может продолжаться очень долго – в ряде городов более 80 лет;
- ✓ соперничающие электрические компании ведут жесткую конкуренцию посредством снижения цен и повышения качества услуг;

- ✓ потребители в этих городах извлекают осязаемые преимущества из такой конкуренции по сравнению с городами, где существуют электрические монополии;
- ✓ вопреки теории естественной монополии, при наличии двух конкурирующих фирм издержки оказываются ниже;
- ✓ вопреки теории естественной монополии излишних мощностей при конкуренции оказывается не больше, чем при монопольной системе;
- ✓ теория естественной монополии терпит крах по каждому пункту: конкуренция существует, ценовые войны «не имеют серьезного значения», при конкуренции качество услуг выше, а уровень цен ниже, конкуренция продолжается на протяжении очень длительного периода, сами потребители предпочитают конкуренцию, а не регулируемую монополию;
- ✓ потребители полагают, что проблемы, связанные с наличием дублирующих линий, несущественны по сравнению с преимуществами конкуренции.

Примо также обнаружил, что руководители электроэнергетических компаний лично предпочитают монополию, хотя и признают, что **при конкуренции потребители в целом выигрывают!**

Через десять лет после публикации книги Примо, как минимум один штат – Калифорния – осуществляет реформу в электроэнергетике, переходя от монополии, контролируемой небольшой группой государственных компаний, к открытому рынку. В этом же направлении двигаются и другие штаты, постепенно отказываясь от ошибочной теории естественной монополии в пользу естественной конкуренции.

Потенциальные преимущества, которые американская экономика может получить от демонополизации электроэнергетики, огромны. Как считает экономист Роберт Майклс, специализирующийся в области отраслей инфраструктуры, конкуренция позволит потребителям немедленно сэкономить как минимум 40 млрд дол. в год. Она также облегчит развитие новых технологий, которые станут выгодными при низких затратах на электричество.

Миф о естественной монополии: кабельное телевидение

Кабельное телевидение – еще один пример искусственной монополии, возникшей в большинстве городов благодаря теории естественной монополии. Однако монополию в этой отрасли можно считать какой угодно, но только не «естественной». Как и в электроэнергетике, в США существуют десятки городов с конкурирующими между собой кабельными компаниями.

Существование постоянной конкуренции в кабельном телевидении опровергает мнение, будто эта отрасль представляет собой «естественную монополию», которая нуждается в монопольном регулировании. Монополия в кабельном телевидении порождается не экономией, получаемой в результате роста масштабов производства, а государственным вмешательством. Несмотря на то, что кабельные компании жалуются на «дублирование», не следует забывать, что хотя чрезмерное расширение кабельных систем может снизить прибыльность существующих кабельных компаний, с точки зрения потребителей оно, безусловно, улучшает ситуацию, так как цены определяются не уровнем издержек, а спросом и предложением.

Исследователи обнаружили, что в тех городах, где существуют конкурирующие кабельные компании, цены в среднем на 23% ниже, чем в городах с монополией одной компании кабельного вещания.

В 1987 г. кабельная компания «Пасифик Вест» (Pacific West Cable Company) подала в суд на город Сакраменто, штат Калифорния, обвиняя его в нарушении Первой поправки к Конституции из-за того, что ей не разрешали выходить на местный рынок. Присяжные решили, что «рынок кабельного телевидения Сакраменто не является естественной монополией, а все ссылки на естественную монополию представляют собой отговорку для того, чтобы предоставить монопольную лицензию единственной компании... получить от нее в обмен денежные платежи и услуги натурой... и добиться высоких взносов на избирательную кампанию». Город был вынужден перейти к конкурентной политике в кабельном телевидении, в результате чего существующая компания, «Скриппс Говард» (Scripps Howard), чтобы не потерять рынок, снизила свои месячные тарифы с 14,5 дол. до 10 дол. Кроме того, компания стала предлагать бесплатную установку и три бесплатных месяца обслуживания во всех районах, где имела место конкуренция.

До сих пор в большинстве американских городов кабельное телевидение остается лицензируемой монополией. По тем самым причинам, которые перечислены в решении присяжных города Сакраменто: кабельные компании создают монополию и делятся прибылью с политиками посредством взносов на избирательные кампании, предоставления бесплатного времени для «общественных программ», взносов в местные благотворительные фонды, которым симпатизируют политики, акций и консультационных контрактов для тех, кто связан с политиками, и разнообразных подарков для регулирующего начальства.

В некоторых городах политики собирают такого рода косвенные взятки с целого ряда компаний в течение 5–10 лет, а иногда и дольше, пока в конце концов не выдают кому-то лицензию на монопольную деятельность. Таким образом они перехватывают часть монопольной ренты, порождаемой монопольной лицензией. Бывший главный экономист Федеральной комиссии по связи Томас Хазлетт – по-видимому, ведущий в стране специалист по экономическим проблемам кабельного телевидения – пришел к выводу, что с точки зрения общественного благосостояния процесс выдачи лицензий можно охарактеризовать как абсолютно неэффективный, хотя для городских лицензирующих органов он имеет осязаемые преимущества. В этой индустрии ограничения на появление новых участников рынка – это не экономия от роста масштабов производства, а политический заговор местных политиков и кабельных компаний, направленный на завышение цен.

Миф о естественной монополии: телефон

Здесь самый главный миф в том, что телефонная связь представляет собой естественную монополию. Целым поколениям студентов экономисты объясняли, что телефонная связь – это «классический» пример отрасли, где недостаточно лишь рыночного регулирования, и поэтому с точки зрения «общественного интереса» здесь необходимо регулирование государственное. Но в телефонной монополии, которой много десятилетий обладала «Эй-Ти-энд-Ти»

(AT&T), не было ничего «естественного»; она была результатом правительственного вмешательства в чистом виде.

Когда в 1893 г. истек срок действия первоначальных патентов «Эй-Ти-энд-Ти», сразу появились десятки конкурентов. К концу 1894 г. более 80 новых независимых конкурентов захватили уже 5% рынка, а к началу следующего столетия существовало уже более 3000 конкурентов. В некоторых штатах одновременно функционировало более 200 телефонных компаний. К 1907 г. конкуренты «Эй-Ти-энд-Ти» захватили 51% рынка телефонных услуг, а цены на них резко упали. Более того, вопреки положениям теории естественной монополии, в телефонной промышленности не наблюдалось ни экономии от расширения масштабов производства, ни ограничений на возникновение новых участников рынка.

Возникновение телефонной монополии стало результатом сговора между «Эй-Ти-энд-Ти» и политиками, которые хотели использовать лозунг «всеобщей телефонизации» для подкупа своих избирателей. Политики стали обличать конкуренцию как «разрушительную», «расточительную», «ведущую к излишнему дублированию», а разным экономистам предлагались деньги за выступления на слушаниях в Конгрессе, где они торжественно провозглашали телефонную отрасль естественной монополией. В результате одного из таких слушаний был сделан вывод, что в области местной телефонной связи конкуренция не ведет ни к каким положительным результатам.

Крестовый поход за создание монополизированной телефонной отрасли с помощью правительственных решений в конце концов завершился победой, когда федеральное правительство в 1918 г. использовало первую мировую войну как оправдание для национализации всей отрасли. «Эй-Ти-энд-Ти» продолжала управлять телефонной системой страны, но уже под контролем правительственной комиссии, которую возглавлял генеральный почтмейстер США. Как и во многих других случаях государственного регулирования, «Эй-Ти-энд-Ти» вскорости «захватила» регулирующие органы и стала использовать механизмы государственного регулирования для устранения конкурентов. К 1925 г. практически каждый штат установил жесткие регулирующие правила; более того, во многих местах конкуренция в области местной телефонной связи либо косвенно подавлялась, либо прямо запрещалась.

Окончательное устранение конкуренции в этой отрасли связано с действием следующих факторов: запретительная лицензионная политика; защита монопольного положения «ведущих участников рынка»; гарантированная доходность или

регулирование телефонных компаний; правительственная политика «всеобщей телефонизации», для которой требовалось наличие единой и послушной телефонной компании; наконец регулирование тарифов, направленное на достижение социалистической цели «всеобщей телефонизации».

Самая большая ложь, которую когда-либо провозглашали экономисты, — это утверждение, будто свободная конкуренция была причиной появления телефонной монополии в начале XX века. Свободный рынок не терпел никаких «поражений»; крах потерпело правительство, которое, разрабатывая протекционистские схемы обогащения телефонных компаний за счет потребителей и потенциальных конкурентов, не смогло сохранить рыночную конкуренцию.

* * *

Процесс размывания понятия естественной монополии продолжается. Электроэнергетика, кабельное телевидение, телефонная связь и почта — все они уже на грани дерегулирования, либо законодательного, либо фактического, обусловленного техническим прогрессом. Лицензируемые монополии близки к исчезновению. Как и все прочие монополии, они будут использовать любые средства ради сохранения своих монопольных привилегий, но потенциальный выигрыш для потребителя, связанный со свободным рынком, сильнее их.

Теория естественной монополии — это экономическая фикция XIX столетия, защищающая монопольные привилегии XIX века. Или даже XVIII в., если не забывать о Почтовой службе США.

В американской экономике XXI века для нее места нет.

**Статья публикуется с редакционной правкой
и без указания работ цитируемых авторов.**

Публикацию подготовила Е. Ю. ЕЛИЗАРОВА

Во времена правления президента Р. Рейгана, ярого сторонника отката от государственного регулирования, в США ходила такая шутка.

- Сколько надо республиканцев, чтобы справиться с инфляцией?
- Нисколько. Свободный рынок сам справится.

«БРОНЗОВЫЙ» ВЕКСЕЛЬ:

закон и практика

Е. В. КУЛИГИН,
кандидат физико-математических наук,
Бийский технологический институт,
Ю. А. МОКРЕЦОВ,
юрист,
Бийское отделение Госинспекции труда РФ,
Бийск

Вексель и жизнь

С начала реформ и по сегодняшний день в хозяйственной практике российских предприятий используется огромное количество денежных суррогатов. Прежде всего это связано с дефицитом оборотных средств в денежной форме у предприятий и попытками решения проблемы неплатежей властями.

Второй причиной можно признать политику государственных органов, поощряющих практику взаимозачетов с бюджетами различных уровней и выбрасывающих на рынок свои обязательства перед юридическими лицами в форме тех же денежных суррогатов. Достаточно напомнить о векселях и облигациях органов местного самоуправления, о казначейских векселях серии «АПК», казначейских обязательствах, федеральных налоговых освобождениях и пр.

Третья причина – несовершенное налоговое законодательство. Дело в том, что хозяйствующие субъекты вынуждены часть своих затрат и прямых финансовых потерь относить на чистую прибыль, т. е. фактически платить с убытков налог по ставке налога на прибыль. Например, если продукция реализуется по цене ниже себестоимости, то раз-

ница (дисконт) облагается налогом по ставке налога на прибыль. А цену в условиях рыночной экономики диктует рынок. К тому же неплатежи приводят к тому, что хозяйствующие субъекты готовы получать долги с дебиторов в любой форме и на любых условиях, в том числе и товарами по завышенным ценам. Чтобы убедиться в этом, достаточно изучить прайс-листы российских предприятий, где, как правило, фигурируют так называемые «денежная» и «зачетная» цены. При реализации этих товаров по свободным рыночным ценам неизбежно появляется пресловутый дисконт. Те же проблемы возникают и у хозяйствующих субъектов, реализующих упомянутые выше государственные обязательства на фондовом рынке.

Одним из наиболее распространенных способов ухода от этих несправедливых, с точки зрения хозяйствующих субъектов, дополнительных налогов является доплата покупателем до себестоимости товара денежными суррогатами, в том числе векселями.

Очень часто такие, «бронзовые» векселя выписываются от имени вымышленных лиц.

Какие последствия может вызвать такая практика?

Прежде всего могут возникнуть претензии к хозяйствующему субъекту со стороны фискальных налоговых служб: насколько правомерен уход от налогов, когда на баланс предприятия принимаются бумаги, лишь формально имеющие балансовую стоимость и не имеющие реальной рыночной цены. Этот вопрос, кстати, относится не только к «бронзовым», но и к любым другим векселям и прочим ценным бумагам, не имеющим реального обеспечения. С другой стороны, могут возникнуть проблемы со стороны правоохранительных органов, поскольку ст. 186 УК РФ предусматривает уголовную ответственность, в том числе за сбыт поддельных ценных бумаг.

Сформулируем рассматриваемую проблему следующим образом: является ли «бронзовый» вексель поддельным (или фальшивым)?

Наш анализ будет основываться на действующем законодательстве РФ. Заметим, что Федеральный Закон «О переводном и простом векселе»¹ устанавливает, что на территории РФ применяется Положение ЦИК и СНК СССР «О переводном и простом векселе»², т. е. фактически действуют нормы вексельного права, введенные Женевской конвенцией 1930 г.³

С точки зрения действующего уголовного права подделка любого документа может быть осуществлена либо по форме, либо по содержанию⁴. Рассмотрим далее эти составляющие применительно к «бронзовому» векселю подробнее.

С формой все в порядке

Фундаментальным принципом вексельного права является формализм векселя. Причем, как подчеркивают специалисты, он заключается именно в том, что распространяется не столько на содержание вексельного обязательства, сколько на форму, на «письменность формы». То есть если документ содержит весь набор обязательных вексельных реквизитов (меток), перечисленных в ст. 1 для переводного векселя и в ст. 75 «Положения...» для простого векселя, оформленных в соответствии с требованиями, то имеются все основания считать, что этот документ имеет силу векселя. При этом ни «Положением...», ни каким-либо другим нормативным документом не устанавливается прямо, какие именно сведения о плательщике должны содержаться в векселе. На практике применяется принцип «достаточной определенности», согласно которому необходимо однозначно индивидуализировать плательщика, как субъекта юридической обязанности оплатить вексель.

¹ Федеральный Закон № 48 ФЗ от 11.03.97 г.

² Положение ЦИК и СНК СССР № 104/1341 от 07.08.33 г.

³ Конвенция, устанавливающая Единообразный закон о переводном и простом векселях. Подписана в Женеве 07.06.30 г.

⁴ Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. Изд. 2-е, изм. и доп./ Под общ. ред. Ю. Н. Скуратова и В. М. Лебедева. – М.: Изд. группа ИНФРА-М НОРМА, 1997.

Векселеприобретатель, как правило, не имеет возможности проверить подлинность указанных реквизитов, поскольку в РФ отсутствует сам механизм подобной проверки. Ведь государственные регистрирующие органы, например, регистрационные отделы (палаты, департаменты и т. д.) при местных администрациях не отвечают на подобные запросы в принципе, поскольку на них не возложена подобная обязанность. Очень часты при этом ссылки на коммерческую тайну, хотя из текста ст. 139 ГК РФ⁵ никоим образом не следует, что сам факт существования предприятия, факт его регистрации, нахождения по конкретному адресу является коммерческой тайной. Конечно, можно рекомендовать воспользоваться услугами различного рода частных охранно-детективных агентств. Но, даже не касаясь вопроса о стоимости подобных услуг, полученные сведения все равно будут неофициальными.

Более того, векселеприобретатель и не обязан учинять подобную проверку. Это утверждение вытекает из нижеследующих принципов гражданского права.

1. Применение права по аналогии (ст. 6 ГК РФ).

В ст. 40 «Положения...» прямо говорится, что плательщик по векселю обязан проверять лишь правильность последовательного ряда индоссаментов (т. е. неразрывность их цепи), но не подписи индоссантов. Отсюда вытекает, что он не обязан проверять и подлинность реквизитов как индоссантов, так и векселедателя. Но ведь индоссанты тоже могут оказаться в роли плательщика по векселю в силу их солидарной ответственности. Следовательно, и они не обязаны проверять правильность подписей и реквизитов предыдущих индоссантов и векселедателя. Любой индоссант некоторое время является держателем векселя, значит, все вышесказанное верно и для любого векселедержателя.

2. Разрешено все, что не запрещено.

3. Свободное распоряжение своими правами.

В нормах действующего законодательства не содержится прямого запрета хозяйствующим субъектам на прием оплаты векселями без предварительной проверки всех реквизитов векселедателя и индоссантов (да и единый механизм такой проверки в РФ отсутствует). Хозяйствующие субъекты самостоятельно несут все правовые и финансовые риски. То есть осуществление охраны субъективных прав – бремя того, кому эти права принадлежат.

⁵ Гражданский кодекс РФ. Ч. I. № 51 ФЗ от 30.11.94 г.

4. Презумпция добросовестности участников гражданских правоотношений (ст. 10 ГК РФ).

Согласно этому принципу, ни одна из сторон – участников сделки не вправе заранее подозревать другую сторону в недобросовестности, нечестности и пр.

Суммируя все вышесказанное, приходим к выводу: **приобретатель векселя в случае присутствия на векселе всех обязательных реквизитов не имеет оснований и не обязан сомневаться в их подлинности.** То есть с точки зрения формы «бронзовый» вексель удовлетворяет всем требованиям «Положения...» и **не является поддельным.**

И содержание подделки безупречно...

На первый взгляд, наличие вымышленных реквизитов приводит к недействительности векселя и утрате этим документом вексельной силы. Но тут следует вспомнить о следующем фундаментальном принципе вексельного права – абстрактности. Причем следует вести речь не об абстрактности самого векселя, а об абстрактности вытекающих из него правоотношений. Согласно ст. 7, 8 «Положения...», действует принцип: неважно, кто и почему подписал вексель, как он себя при этом именовал, важен лишь тот факт, что любой собственноручно поставивший на векселе подпись несет ответственность перед всяким добросовестным векселедержателем на тех условиях и в том объёме, которые изложены в тексте векселя.

Таким образом, если некто Иванов расписался в векселе за некоего Петрова, то в случае предъявления Иванову этого векселя и наличия соответствующих доказательств обязаным платить по векселю будет именно Иванов, а не Петров. Иначе говоря, «бронзовый» вексель не теряет своей вексельной силы. Другими словами, при должной идентификации физического лица, поставившего подпись, обязаным в качестве векселедателя станет само это лицо лично, а вовсе не юридическое лицо, от имени которого выдан вексель.

Отсюда следует: **«бронзовый» вексель и по содержанию остаётся векселем, т. е. не является подделкой.**

Как закон улучшить

Итак, действующее вексельное законодательство не признаёт «бронзовый» вексель подделкой. Это обстоятельство связано с тем, что положения Единообразного вексельного закона предназначались исключительно для обслуживания международных расчетов и мало связаны с российской внутренней правовой системой и обыденной хозяйственной практикой.

В целях совершенствования вексельного законодательства РФ и приведения его в соответствие с реалиями современной жизни необходимо предпринять ряд неотложных мер. Прежде всего, на наш взгляд, Федеральная комиссия по ценным бумагам должна издать **нормативные акты, уточняющие и детализирующие «Положение» и регламентирующие выпуск и обращение векселей.**

Необходимость проведения подобных мероприятий была осознана в самом начале рыночных реформ. Так, например, Центральный банк РФ разработал рекомендации по работе с векселями для российских банков⁶, практически воспроизводящие «Положение». В Указе президента РФ⁷ правительству и Центральному банку РФ предписывалось до 1 августа 1994 г. завершить разработку нормативных документов, регулирующих порядок применения предприятиями векселей единого образца при оформлении обязательств.

Однако некоторые положения этого указа, вступившие в противоречие с Женевской конвенцией 1930 г., сделали невозможным его исполнение на практике. Это относится, в частности, к следующему положению указа: «Использование векселей может осуществляться только юридическими лицами, образованными и действующими в соответствии с законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», в то время как Единообразный закон о переводном и простом векселях никоим образом не ограничивает круг эмитентов и держателей векселей. (Впрочем, анализ

⁶ Письмо ЦБ РФ № 14-3/30 от 09.09.91 г.

⁷ Указ президента Российской Федерации № 1005 от 23.05.94 г.

юридических казусов законотворческой деятельности российской власти не является целью настоящей работы.)

Попытку ввести единые правила на вексельном рынке предприняла Ассоциация участников вексельного рынка (АУВЕР), разработавшая и принявшая стандарт выдачи и погашения векселей. В 1997 г. этот стандарт был выставлен в Интернете на сервере www.auver.redline.ru. Можно привести ещё ряд примеров подобной деятельности, но все они носили бессистемный и непоследовательный характер.

Условия «необусловленного обещания»

Проанализируем подробнее обязательные вексельные реквизиты (метки) с точки зрения регламентации их использования путём введения соответствующих нормативных актов. Первые две метки – наименование «вексель», включенное в текст документа, и «простое и ничем не обусловленное обязательство уплатить определённую сумму» – не вызывают никаких разночтений и не требуют дополнительных разъяснений.

Больше всего вопросов при практическом применении вызывает **наименование плательщика** (или векселедателя). Использование принципа «достаточной определённости» не даёт необходимой ясности, поскольку его толкование является субъективным и неоднозначным. На наш взгляд, следует **однозначно и единообразно индивидуализировать плательщика (векселедателя)**. Для этого необходимо нормативным актом потребовать, чтобы в данном реквизите указывались (для случая юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица):

- ✓ полное наименование плательщика (векселедателя) в соответствии с учредительным договором и свидетельством о государственной регистрации, номер и дату государственной регистрации, полное наименование органа государственной власти, осуществившего регистрацию;
- ✓ ИНН плательщика (векселедателя);

- ✓ банковские реквизиты плательщика (векселедателя), т.е. номер расчетного счёта, наименование банка, БИК и пр.;
- ✓ адрес плательщика (векселедателя).

Остановимся подробнее на адресе. Он может включать:

- юридический адрес, т. е. место регистрации плательщика;
- месторасположение офиса (или аппарата управления) плательщика;
- почтовый адрес плательщика;
- виртуальный адрес (E-mail, Интернет);
- место ведения хозяйственной деятельности.

Любой из перечисленных адресов удовлетворяет требованиям «Положения». Однако, поскольку вопросы управления фирмой, в том числе платежей и расчетов, решаются, как правило, в головном офисе, то мы считаем, что при написании адреса плательщика в векселе следует указывать именно **месторасположение аппарата управления**. Что касается параметров адреса (город, улица, дом и пр.), то эти сведения являются очевидными, хотя их перечень также необходимо формально установить.

□ Всё вышеизложенное относится и к **наименованию векселеприобретателя** – того, в чью пользу совершается платеж. Это связано с тем, что вексель посредством передаточной надписи (индоссамента) может быть передан в пользу третьих лиц, а сам индоссант в силу солидарной ответственности по векселю также может быть принуждён каким-либо образом к платежу.

□ **Сроки платежа** по векселю однозначно установлены в главе 5 «Положения» и не требуют дополнительных уточнений.

Очень важным моментом при предъявлении векселя является **место платежа**. На практике, как правило, указывается лишь географическое расположение плательщика, например, «город Москва». Очевидно, что в современных условиях этого недостаточно.

Уточнение этого реквизита требует, прежде всего, уточнения самого термина «платёж».

В ГК РФ такое понятие вообще отсутствует, хотя гл. 46 полностью посвящена расчётам между субъектами гражданских правоотношений. Здесь необходимо заметить, что во времена написания текста Единообразного вексельного закона под платежом подразумевался, прежде всего, расчёт наличными деньгами. Однако вследствие известных ограничений на размер платежей наличными деньгами между юридическими лицами, действующих в РФ, при платежах по векселю приходится иметь дело с безналичными расчётами. В сложившейся практике ведения хозяйственной деятельности в России отсутствуют такие виды безналичных платежей, как расчёты чеками, платёжными требованиями, аккредитивами. Применяются в основном лишь расчёты платёжными поручениями, подаваемыми в банк плательщика.

Подача такого поручения и наличие достаточного остатка средств на расчётном счете плательщика, с одной стороны, подразумевает совершение платежа по векселю, поскольку плательщик далее не может нести ответственность за действия третьих лиц, т. е. банка. Заметим, что и Налоговый кодекс РФ⁸ в ст. 45 именно таким образом трактует исполнение налогоплательщиками обязанностей по уплате налогов. Но, с другой стороны, регулярные банковские кризисы и «зависание» денежных средств в «проблемных» банках зачастую приводят к ситуации, когда де-юре расчёт произведён, а де-факто кредитор годами ожидает поступления денег на свой счёт, а порою и не дожидается вовсе. Поэтому в случае платежа по векселю необходимо нормативными актами закрепить положение о том, что данный вид платежа считается совершённым только в случае полного и безусловного получения предъявителем векселя денежных средств. Именно такая трактовка платежа по векселю соответствует, на наш взгляд, самому глубинному смыслу векселя, как «ничем не обусловленному обещанию уплатить определённую сумму».

Завершая рассмотрение вопроса о месте платежа, отметим, что все вышеперечисленные соображения, касающиеся адресов плательщика и всех индоссантов, следует учитывать и при разработке нормативных актов по этому поводу.

Указание **даты составления векселя** не вызывает никаких разногласий.

Место составления векселя с точки зрения дальнейших последствий для всех участников принципиального значения не имеет.

Много споров посвящено **подписи векселедателя**. С данным реквизитом связаны три момента:

⁸ Налоговый кодекс РФ (в редакции Закона от № 154-ФЗ 09.07.99 г.).

- должно быть указание, что это именно «подпись векселедателя» с указанием должностных полномочий лица, учинившего подпись;
- должна присутствовать сама подпись, причём только собственноручная;
- должна содержаться расшифровка подписи, которая позволяла бы установить имя (ФИО) физического лица.

Не существует также однозначного мнения по вопросу относительно того, какие должностные лица уполномочены подписывать векселя от имени юридического лица. С одной стороны, согласно правилам ведения бухгалтерского учета, «без подписи главного бухгалтера: денежные и расчётные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными». С другой стороны, учитывая формализм вексельного права, трудно оспаривать мнение, что «вексель – это не кредитное обязательство и не первичный документ... это вексель». То есть и в данном вопросе следует каким-то образом прийти к единому мнению.

* * *

Таким образом, сравнительный анализ существующей в РФ практики и нормативной базы вексельного обращения приводит к выводу о необходимости скорейшего развития и конкретизации последней.

Следует ввести общероссийский механизм проверки реквизитов и факта самого существования юридических лиц. Можно, например, обязать органы, регистрирующие юридических лиц (подразделения в местных администрациях), отвечать на соответствующие запросы третьих лиц, как физических, так и юридических. Для компенсации возникающих расходов возможно введение разумной платы за подобную услугу.

Все предлагаемые меры неразрывно связаны с проблемой защиты законных прав добросовестных участников гражданских и экономических отношений, и, несомненно, вызовут лишь одобрение у представителей легального бизнеса, облегчат им деятельность, причем не только в работе с векселями.

СКОЛЬКО ПЛАТИТЬ ДИРЕКТОРУ ПРЕДПРИЯТИЯ?

В. Ф. КОМАРОВ,
доктор экономических наук,
генеральный директор ЗАО «Сенком-консалт»,
Новосибирск,
А. Н. ЛОГИНОВ,
кандидат экономических наук,
начальник Управления экономики ОАО «Алтайэнерго»,
Барнаул,
ТО КЕН СИК,
директор консультационной фирмы ООО «Эделик»,
г. Корсаков Сахалинской области

В чем состоит проблема

Роль директора предприятия в современной России очень важна.

Во-первых, в соответствии с исторической традицией, директор в России больше, чем директор. Он решает не только вопросы экономики предприятия, но и социальные проблемы работников: обеспечение жильем, медицинское обслуживание, питание, детские сады, отдых, спорт и др. Предприятие в каком-то смысле – дом для работника, а директор – его второй отец.

Во-вторых, в руках директора сосредоточена огромная власть. Профсоюзы отсутствуют. Общественный контроль (который раньше выполняли партийные организации) также отсутствует. Работники-акционеры зачастую не знают своих прав или боятся ими пользоваться из-за угрозы увольнения.

В-третьих, на многих предприятиях директор формально или неформально обладает контрольным пакетом акций.

© ЭКО 2001 г.

Формально – если акции приобретены на законных основаниях (правда, иногда путем манипуляций: выплата заработной платы приостанавливается на время, и акции скупаются у работников по дешевке). Неформально – если директор берет у работников-акционеров акции по доверенности. В этом случае реестр акционеров не позволяет увидеть, кто является реальным держателем акций. На собрании же директор голосует контрольным пакетом. Именно поэтому можно сказать, что в России складывается менеджерский капитализм.

В условиях рынка изменился характер труда директора. В новых условиях он должен заниматься управлением финансами, маркетингом, разработкой стратегии развития предприятия и решать другие задачи.

Изменились отношения между директором и его работодателем. Раньше директор был номенклатурным работником, подчинялся министерству. Сейчас подчиняется акционерам: они его нанимают, они его увольняют, они определяют размер его жалования.

Итак, роль директора возросла. И его работа стала иной.

Многие директора оказались не готовы к этой новой роли, они зачастую не соответствуют новым требованиям к своей профессии. Это создает драматическую ситуацию. Обостряется проблема менеджмента, тем более что есть случаи, когда директора используют новые возможности (отсутствие контроля, несовершенное законодательство) в своих корыстных интересах.

Проблема менеджмента может быть решена только эффективным собственником. Частный собственник (акционер) – новое явление для России. Он еще не осознал своей роли, не умеет пользоваться своими правами, не умеет находить и нанимать эффективных менеджеров.

В этих условиях задача экономической науки заключается в том, чтобы дать собственнику инструмент, методику решения проблемы поиска и найма менеджеров. И, в частности, метод стимулирования (мотивации) менеджеров, в том числе – схему оплаты их труда.

Классификация предприятий по типам собственников

Нельзя предложить единой схемы оплаты труда директора для всех типов предприятий, потому что положение директора между собственником (кто нанимает директора) и работниками (кто подчиняется директору) на разных предприятиях разное. Исходя из этого в настоящее время можно выделить четыре типа предприятий: с собственностью работников; с собственностью директора; с собственностью сторонних частных фирм или частных лиц; с собственностью государства (табл. 1).

Таблица 1

Классификация предприятий

Тип предприятия	Обладатель контрольного пакета
«Народное» предприятие	Трудовой коллектив предприятия
«Менеджерское» предприятие	Команда директора или директор
«Инвесторское» предприятие	Сторонние частные фирмы и частные физические лица (инвесторы)
«Государственное» предприятие	Государство в лице органов федеральной, региональной или муниципальной власти

Положение директора в каждой из этих групп предприятий разное, отличаются условия найма и оплаты труда. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Директор государственного предприятия является, по существу, государственным служащим. Система оплаты его труда аналогична той, что применяется в так называемых бюджетных организациях (например, твердый оклад плюс премии, причем премии могут давать не только за экономические результаты деятельности предприятия, но и за решение иных государственных задач, например социальных и др.).

Оплата труда **директора предприятия, принадлежащего внешним частным инвесторам**, определяется кон-

трактом и складывается под влиянием спроса и предложения на рынке менеджерского труда. Рынок труда менеджеров существует в России уже несколько лет. Есть специальные (так называемые «рекрутинговые») фирмы, которые профессионально занимаются подбором кадров менеджеров для рыночных компаний. Таких фирм в России в настоящее время насчитывается более 200. Они занимаются тем, что собирают данные о потенциальных кандидатах на руководящие должности, посещая с этой целью конференции, совещания в органах власти, семинары и другие «тусовки». Создаются обширные картотеки данных о кандидатах на высшие должностные позиции. Из разнообразных источников работники рекрутинговых фирм узнают о талантливых менеджерах, проводят с ними переговоры, заводят на них досье. В литературе такие фирмы получили название «охотники за головами».

До недавнего времени рекрутинговые фирмы подбирали персонал в основном для банков и иных финансовых структур отечественного бизнеса. Эти структуры первыми поняли, что набирать менеджеров и специалистов из числа знакомых и родственников – не лучший способ решения кадровых проблем. В последнее время рекрутинговые фирмы стали получать заказы на подбор менеджеров для промышленных предприятий. Чаще всего они работают по заказу частных внешних собственников (банков, крупных торговых и финансовых фирм) предприятий, поскольку те аналогичным образом решали кадровую проблему и для себя.

Для рассматриваемого типа предприятий (с внешними акционерами) довольно часто практикуется наём директора по конкурсу. Это и есть рыночный способ установления «цены» директора и, следовательно, размера его заработной платы. Можно сказать, что рынок высококвалифицированного (в том числе менеджерского) труда находится сейчас в стадии становления. Возможно, со временем собственники предприятий любого типа будут нанимать директора преимущественно на основе спроса и предложения на этом специфическом рынке труда.

Как платить директорам «менеджерских» и «народных» предприятий

Менее ясно, какую схему оплаты труда директора применять в случае, когда акционерами предприятия являются его работники и администрация. Для изучения этого вопроса мы провели анкетный опрос директоров промышленных предприятий (40 человек), акционерами которых являются преимущественно работники данного предприятия.

Результаты опроса представлены в таблице 2.

Таблица 2

Ответы респондентов на вопрос о вариантах оплаты труда директора

Вариант оплаты труда	Доля в общем числе ответов, %
Фиксированный оклад	19
Минимальный размер оплаты труда, умноженный на $K > 1$	4
Средняя заводская зарплата, умноженная на $K > 1$	23
Средняя заводская зарплата, умноженная на $K > 1$, плюс часть прибыли предприятия в денежной форме	46
Средняя заводская зарплата, умноженная на $K > 1$, плюс часть прибыли в виде акций предприятия	8
Итого	100

Согласно психологическим теориям, типы личности можно классифицировать по отношению к труду (в диапазоне от трудоголика до лентяя), к себе (от эгоиста до альтруиста) и к другим людям (от индивидуалиста до активного общественника). Соответствующие типы менеджеров: автократы, либералы, демократы. Отсюда применяемые ими стили управления: иерархия, рынок, культура (табл. 3).

Выполненный нами в течение последних 10 лет опрос руководителей высшего звена 200 предприятий России относительно структуры работников этих предприятий дает

картину, отраженную в таблице 4. Данные этой таблицы объясняют, почему в России так трудно идут реформы: слишком мал удельный вес работников, для которых деньги (заработная плата) являются стимулом к продуктивному труду.

Таблица 3

Классификация работников и менеджеров

Субъект	Тип личности, если самым главным для человека является:		
	труд	собственное «я»	общественное мнение
<i>Работник</i>			
Тип работника	Трудоголик	Экономически активный тип	Экономически пассивный тип
Лозунг работника	«Счастье в труде»	«Счастье в деньгах»	«Счастье в свободе»
<i>Менеджер</i>			
Тип менеджера	Автократ	Либерал	Демократ
Стиль управления	Иерархия	Рынок	Культура

Таблица 4

Удельный вес в коллективе предприятия различных типов личности работников, по данным опросов, %

Тип личности работника	Удельный вес
Трудоголики	7
Экономически активный тип	40
Экономически пассивный тип	50
Криминальный тип работников	3

Анкета, которую мы применяли, позволяла также выявить стиль управления, принятый на данном предприятии (табл. 5). Первая и третья схемы оплаты труда достаточно прозрачны. А вот построение второй схемы сопряжено с

трудностями. Они заключаются в том, что неясно, на какую часть прибыли может претендовать директор. Ниже остановимся на способах решения этого вопроса.

Таблица 5

Оценка респондентами схемы оплаты труда директора и стиля управления

Вариант схемы оплаты труда	% ответов по группам		
	Иерархия (автократ)	Рынок (либерал)	Культура (демократ)
Фиксированный оклад	23	–	–
Средняя заводская зарплата, умноженная на $K > 1$, плюс часть прибыли предприятия	–	54	–
Средняя заводская зарплата, умноженная на $K > 1$	–	–	23

Оценка доли директора в прибыли

В общем случае прибыль предприятия принадлежит собственнику, который не обязан выплачивать какую-то ее часть менеджеру. Собственник может получить всю прибыль в виде дивидендов или же (полностью или частично) капитализировать ее.

В рассматриваемом нами случае, когда собственниками предприятия являются его работники и (или) менеджеры, акционеры могут считать целесообразным использовать часть прибыли для вознаграждения директора за его работу. Это должно мотивировать менеджеров к максимизации прибыли предприятия и тем самым к лучшему решению главной задачи собственника – получению наибольшей прибыли на вложенный капитал.

Известно, что прибыль складывается под действием трех факторов: капитала, труда, менеджмента. Формально это можно представить в виде следующей формулы:

$$P = P_k + P_l + P_m \quad (1),$$

где P – прибыль предприятия за год;

P_k – часть прибыли как отдача капитала (рентабельность капитала);

P_l – часть прибыли как отдача труда (эффективность труда);

P_m – часть прибыли как отдача менеджмента (эффективность менеджмента).

Предположим, что отдача труда и капитала равна банковскому проценту на стоимость труда и капитала. Тогда:

$$P_m = P - r \cdot (K + L) \quad (2),$$

где K – стоимость капитала, руб.;

L – стоимость труда, руб.;

r – годовой банковский процент, ед.

Каждая составляющая формулы (2) может определяться по-разному. Любой способ определения этих составляющих имеет свои плюсы и минусы.

Процент « r ». Значения этого показателя могут быть приняты на уровне:

- ✓ официальной ставки рефинансирования Центробанка РФ;
- ✓ среднего депозитного процента коммерческих банков;
- ✓ среднеотраслевых дивидендов по акциям аналогичных предприятий;
- ✓ другим способом.

Капитал « K ». Стоимость капитала может быть принята по

- ✓ стоимости чистых активов предприятия;
- ✓ стоимости ликвидных активов предприятия;
- ✓ номинальной стоимости уставного капитала предприятия;
- ✓ рыночной стоимости акций (капитализация компании);
- ✓ иным способом.

Труд « L ». Стоимость труда может быть определена как среднегодовая:

- ✓ суммарный фонд заработной платы, выдаваемой «на руки»;
- ✓ суммарный фонд заработной платы с начислениями (в пенсионный фонд, в фонд обязательного медицинского страхования и т. д.);

- ✓ суммарный фонд заработной платы с начислениями плюс стоимость социальной сферы предприятия или стоимость социальных выплат;
- ✓ другая оценка.

Составляющие формулы (2) предлагается определять с помощью экспертных оценок. Для этого на каждом конкретном предприятии по инициативе совета директоров необходимо создать группу экспертов в количестве 20–25 человек. В эту группу включить членов совета директоров как представителей собственника; представителей команды директора (от менеджеров предприятия); представителей членов трудового коллектива; внешних независимых экспертов (консультантов, аудиторов, ученых).

Процедура определения составляющих этой формулы проста. Каждому эксперту предлагается выбрать один вариант значения r , K , L . Пусть: j – номер ответа; A_j – количество экспертов, выбравших j -й ответ; n – общее количество экспертов. Тогда значение процента (r), капитала (K) и труда (L) можно определить по формуле:

$$r = (A_1 \cdot r_1 + \dots + A_j \cdot r_j + \dots + A_n \cdot r_n) : n \quad (3)$$

$$K = (A_1 \cdot K_1 + \dots + A_j \cdot K_j + \dots + A_n \cdot K_n) : n \quad (4)$$

$$L = (A_1 \cdot L_1 + \dots + A_j \cdot L_j + \dots + A_n \cdot L_n) : n \quad (5)$$

Можно модифицировать схему, отказавшись от экспертов: рассчитать по формуле (2) несколько вариантов значений P_m , а выбор конкретного значения оставить за советом директоров предприятия.

Из общей менеджерской составляющей прибыли (P_m) надо теперь выделить долю директора (P_d). Здесь можно применить такой, например, подход. Все менеджеры предприятия делятся на несколько групп: директор; высшее звено менеджеров; среднее звено менеджеров; низшее звено менеджеров. Далее определить шкалу коэффициентов вклада в прибыль члена каждой группы. Например, можно считать, что вклад группы низшего звена менеджеров соотносится с вкладом директора как 1 к 10. Можно использовать более сложные методики, которые учитывали бы компетентность менеджера в зависимости от его образова-

ния, стажа, опыта работы на руководящей должности и т.п. Пример определения доли директора в общем вкладе в прибыль предприятия приведен в таблице 6.

Таблица 6

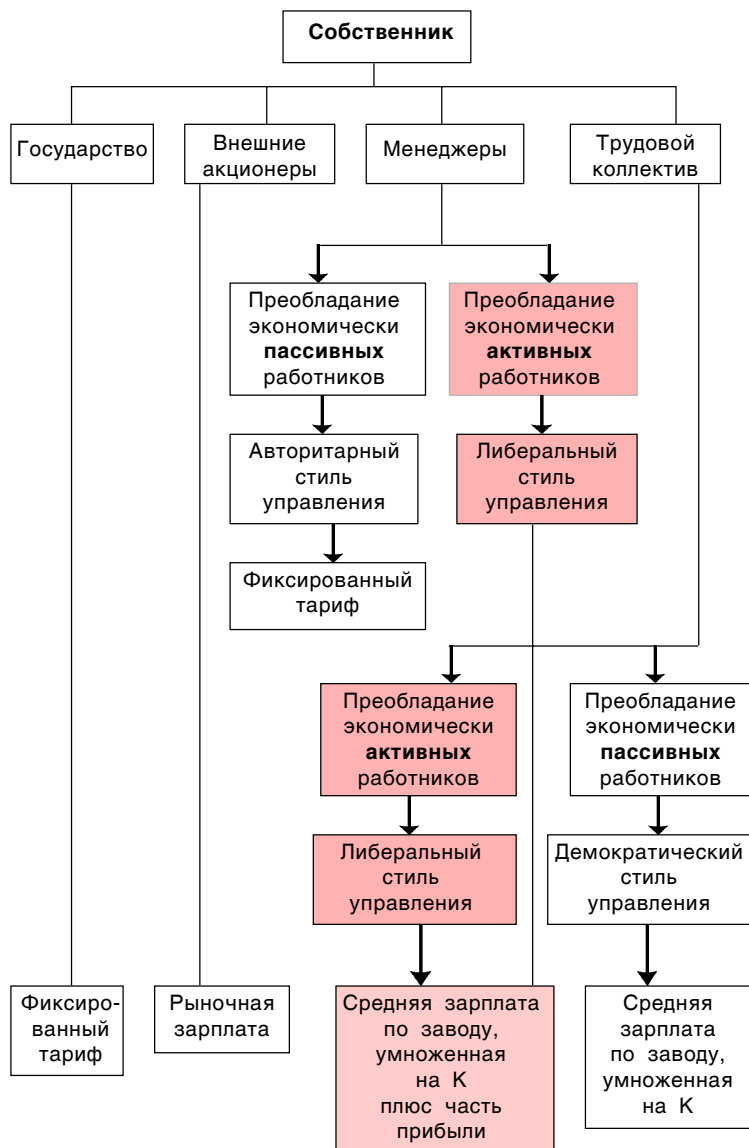
Пример определения вклада директора в прибыль

Группа менеджеров	Шкала	Количество менеджеров в группе, человек	Баллы, (2) · (3)	Доля одного менеджера (3) / итог (3)
1	2	3	4	5
Директор	10	1	10	10/155
Высшее звено менеджеров	7	5	35	35/155
Среднее звено менеджеров	4	20	80	80/155
Низшее звено менеджеров	1	30	30	30/155
Итого	—	56	155	—

Заметим, что элементы этой процедуры уже применялись на наших предприятиях. Так, при приватизации предприятий через аренду требовалось определить часть имущества, приходящегося на одного члена коллектива арендаторов. В этом случае использовали коэффициенты вклада каждого члена коллектива арендаторов в прирост капитала, который произошел за время работы предприятия в режиме аренды. Аналогичные схемы применялись в так называемых бригадных формах организации и оплаты труда.

Предложенная в статье система оплаты (см. схему) еще не применялась на практике. Мы планируем опробовать ее на нескольких предприятиях, после чего можно будет попытаться найти некий новый показатель «**эффективность менеджмента**». Подобно тому как существуют понятия «фондоотдача», «производительность труда» (как бы трудоотдача), «рентабельность», понятие «менеджментотдача» можно будет применять для оценки деятельности менеджеров на любом предприятии, сопоставлять их эффективность и т. д.

Классификация возможных схем оплаты труда директора



- ❑ Итак, схема оплаты труда директора существенно зависит от того, кто является собственником предприятия. На государственных предприятиях для ее определения может применяться система тарифов. Если контрольный пакет акций предприятия принадлежит частной фирме (или иной сильной рыночной структуре), то зарплата директора будет определяться на основе спроса и предложения на рынке труда менеджеров.
- ❑ Предприятия с собственностью работников, но с авторитарным стилем управления, будут склонны применять тарифную систему оплаты труда директора.
- ❑ Предприятия с собственностью работников, но с демократическим (колхозным) стилем управления, склонны привязывать зарплату директора к средней зарплате по заводу.
- ❑ Предприятия с собственностью работников, но с рыночным (хозрасчетным) стилем управления, могут воспользоваться предложенной в нашей статье схемой определения части прибыли, на которую директор может рассчитывать как на вознаграждение за свой труд.
- ❑ Предложенная система оплаты труда (см. схему) после ее тестирования на достаточно представительной группе предприятий может быть использована для измерения продуктивности менеджеров (с использованием термина «менеджментоотдача»).

КАК СТИМУЛИРОВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПРОИЗВОДСТВА АПК¹

В. И. ДЕНИСОВ,
доктор экономических наук,
начальник отдела экономики Российского гуманитарного
научного фонда,
Москва

В статье предлагается комплекс новых средств стимулирования роста производства в отраслях АПК. В первую очередь это временный – в течение восстановительного периода – государственный заказ на закупку прироста продукции АПК по ценам выше рыночных и снижение ставок всех видов платежей в бюджет для тех товаропроизводителей, которые в условиях хозяйственного кризиса находят возможность не снижать объемы реализации продукции. Использование этих средств не требует значительных материальных, финансовых средств, организационных усилий и потому достаточно легко осуществимо в процессе экономической реформы.

Причины отсталости АПК России

Одной из характерных особенностей российского экономического кризиса является то, что заинтересованность товаропроизводителя в увеличении массы прибыли путем расширения производства подменяется стремлением увеличивать ее за счет других, более легких способов. В сельском хозяйстве это распродажа земли руководством предприятий с целью присвоения части выручки, легко скрываемой при отсутствии развитого рынка земли и рыночных ее цен. Распространен невозврат кредитов вследствие искусственных банкротств. При этом средства производства и финансовые активы заранее перемещают во вновь образованное предприятие, а малоценные материально-технические ресурсы оставляют на старом, якобы обанкротившемся предприятии. По данным обследований Аграрной лаборатории Института

¹ Исследования проведены при финансовой поддержке РФФИ. Проект № 01-06-80052

проблем рынка РАН, в 1998–1999 гг. в Нечерноземье доля предприятий, прибегающих к таким действиям, составляет порядка 15% от общей численности хозяйств.

Значительные доходы, не связанные непосредственно с результатами труда, можно получить, сдавая в аренду хранилища, складские помещения и гаражи. Особенно это практикуется хозяйствами, соседствующими с городами, промышленными предприятиями. Еще более распространены сокрытие налогооблагаемой базы при бартере, перенесение хозяйственных затрат на дотируемые виды производства.

Смежники сельскохозяйственных товаропроизводителей, используя свое монопольное положение, диктуют выгодные для себя цены, что, безусловно, также является способом получения нетрудовых доходов за счет присвоения значительной части ренты, образующейся в сельском хозяйстве.

Говоря об отсутствии стимулов роста производства, причинах низкой производительности российского сельского хозяйства, следует назвать и изменчивость политического и организационно-экономического курса государства в управлении аграрным сектором на протяжении всего советского периода – от сталинского крепостнически-репрессивного диктата до хрущевско-брежневского попустительства бесхозяйственности и безответственности руководителей АПК всех уровней. А с 1991 г. произошел фактически полный отказ государства от поддержки сельского хозяйства².

И, наконец, глубинной причиной отставания отечественного агропромышленного производства от уровня промышленно развитых стран, в частности тех, которые имеют сходные с российскими природные условия для ведения сельского хозяйства, является принципиально неверная концепция государственной поддержки сельского хозяйства в России. Практикуемые списания долгов, дотирование производства пропорционально произведенным затратам, не всегда оправданным, слабо стимулируют расширение выпуска продукции, способствуют бесхозяйственности.

Государство должно помогать сельскому хозяйству, во-первых, в целях обеспечения продовольственной безопасности страны, ее независимости от колебаний мировых цен и поставок импортной продукции сельского хозяйства; во-вторых – для поддержания необходимого уровня занятости. Вопрос в том, на каких принципах должна строиться система поддержки сельского хозяйства. В США, например, обилие производимых продуктов питания вынуждает правительство вводить ограничение на их товарный выпуск в целях поддержания цен, а в России необходимо использовать все доступные средства, чтобы заинтересовать товаропроизводителей увеличивать выпуск необходимой обществу продукции, особенно сельскохозяйственной. Таким средством могла бы стать

² Шмелев Г. И. Аграрная политика. М.: Наука, 2000.

организация принципиально отличной от ныне действующей в стране системы поддержки предприятий АПК, основанной на адресной поддержке только тех товаропроизводителей, которые в условиях экономического кризиса не снижают и даже расширяют выпуск своей продукции.

Адресная поддержка товаропроизводителей

Поддержка необходима одновременно в двух направлениях.

Первое – это снижение ставок (в расчете на единицу мощности производства) всех видов платежей товаропроизводителей в федеральный и местный бюджеты (налоги с производства, земельные платежи, ставка государственного кредита, квоты продаж государству валютной выручки и т. д.), а также ослабление нормативных ограничений хозяйственной деятельности для тех предприятий АПК, которые продают свою продукцию на внутреннем и внешнем рынках в объемах, соответствующих их производственно-ресурсному потенциалу или превышающих его. Объемы учитываются в натуральном выражении для профильной продукции или для смешанного состава – в зерновом эквиваленте, кормовых единицах и т. д. В этом случае исключается учет увеличения товарной массы в стоимостном выражении за счет повышения производителем цены реализации³. Такой порядок начисления нормативных платежей будет препятствовать спаду производства, распродаже и выводу из хозяйственного оборота земельных и материальных ресурсов.

В первое время после снижения ставок и ослабления нормативных ограничений предприятий, откликнувшихся на эти меры стабилизацией или расширением производства, будет немного. Поэтому уменьшение поступлений от них платежей в бюджет будет не столь ощутимым. По мере преодоления спада производства увеличение массы продукции будет сопровождаться приростом абсолютной величины суммы налогов, объемов возврата кредитов и т. д., перекрывающих относительное снижение ставок (в расчете на 1 га, 1 ц продукции и т. д.) по этим платежам.

Аналогичными льготами должны пользоваться все предприятия АПК, которые не завышают цены реализации своей продукции на внутреннем рынке. Особенно это касается предприятий I и III сфер АПК.

Эти меры позволят устранить диспаритет цен между промышленными и сельскохозяйственными видами деятельности в АПК. Завышение цен предприятиями, поставляющими сельскому хозяйству материально-технические средства производства, а также перерабатывающими, реализующими конечную продукцию в опто-

³ Денисов В. И. Возможные направления поддержки производства и их социально-экономическая оценка// Экономика и математические методы. 2001. № 1. Т. XXXVII.

вую и розничную торговлю, станет им невыгодным, так как они лишатся прямых льгот, предоставляемых лишь при стабильных ценах на их продукцию. Кроме того, удорожание товаров часто является причиной снижения объема продаж, что также лишает товаропроизводителя льгот, связанных с ростом объемов реализации.

Снижение ставки налога на добавленную стоимость для предприятий, расширяющих объемы выпуска и реализации продукции, заметно повысит рентабельность производства во всей хозяйственно-технологической цепи агропромышленного комплекса.

Следующей необходимой мерой, направленной на расширение производства, привлечение инвестиций в АПК, могло бы стать поддержание достаточно высокого уровня закупочных цен на прирост продукции. Государству необходимо воспользоваться улучшением (безусловно, временным) финансовой ситуации в стране, изыскать средства для выкупа в течение ближайших 3–5 лет значительной части сельскохозяйственной продукции по ценам, превышающим действующие рыночные в 1,5–2 раза. Эту часть продукции можно определить либо как весь прирост продукции сверх среднего уровня в 1996–2000 гг., либо как его долю, устанавливаемую в зависимости от наличия финансовых резервов. В последующем, по мере расширения производства за счет притока капитала, можно будет вернуться к рыночным ценам.

Это ни в коей мере не следует рассматривать как повторение пройденных этапов поддержки сельского хозяйства, которая основана на принципах авансирования еще не полученных результатов (предоставление заведомо невозвратных кредитов, дотаций, лизинговых услуг и т. д.) и уравнительном характере льгот, не зависящих от интенсивности и качества труда (списание долгов и т. п.).

Предлагаемый принцип поощрения товаропроизводителей исходит из необходимости высокой оплаты их интенсивного труда и поощрения только за реально произведенную продукцию.

По расчетам Аграрной лаборатории Института проблем рынка РАН, для такой поддержки может вначале потребоваться примерно 6,8 млрд руб., что составит 0,1% от ВВП и 4,4% от расходной части федерального бюджета 2000 г. Это позволит увеличить объем реализации сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке на 30–40% уже через 3–4 года, сократить разрыв в темпах роста цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию до 1,3 раза вместо 1,8 раза в настоящее время, довести в сельском хозяйстве долю заработной платы в цене продукции до 18–23%, что значительно ближе к среднему уровню промышленно развитых стран.

Помимо чисто экономической поддержки, товаропроизводителям аграрного сектора крайне необходима помощь со стороны региональных органов власти в области совершенствования правовых и административных решений по регулированию рынка

сельскохозяйственной продукции. Одной из важнейших первоочередных мер представляется запрет (решениями президента, правительства) должностным лицам в аппарате администраций областей препятствовать ввозу и вывозу сельскохозяйственной продукции через границы их территорий. Необходимо также запретить городским властям, органам МВД на местах ограничивать торговлю на городских рынках местных крестьян. Такие ограничения вводятся вследствие заинтересованности городских властей в пополнении бюджетов за счет налогов с продаж более дорогой импортной и привозимой из дальних регионов РФ продукции.

Обязательно оказание организационной, научно-технической и технологической поддержки, нацеленной на создание условий для развития рынка технологий производства сельскохозяйственной продукции. Обследования большого числа предприятий АПК и фермерских хозяйств, проводимые Аграрной лабораторией ИПР РАН в 1991–2000 гг., показали, что в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях есть спрос на освоение прогрессивных технологий и готовность оплатить их приобретение, консультационные и организационные услуги. Есть также и предложение со стороны предприятий и отдельных товаропроизводителей, которые эти технологии освоили. Препятствием для такого взаимодействия наряду с нехваткой средств является отсутствие у партнеров соответствующего опыта и даже представлений о принципах и механизме взаиморасчетов.

Поэтому государство должно помочь (кредитами или прямым финансированием) научным и коммерческим организациям, разрабатывающим методы и процедуры взаиморасчетов, принципы определения договорных цен и условий сторон, гарантирующих взаимную выгоду сделки, а также методы вычислений экономической эффективности внедрения новейших научно-технических разработок с учетом зарубежного опыта⁴. Такие организации могут и сами быть распространителями (продавцами) технологий, посредниками на этом рынке.

Ожидаемые результаты поддержки АПК

Рекомендуемые направления поддержки агропромышленного производства дадут следующие результаты:

- будут способствовать созданию благоприятной экономической среды для адаптации товаропроизводителей к условиям рынка;
- усовершенствованная система нормативных платежей и закупочных цен стимулирует рост производства и выбор общественно-полезных направлений его развития, не

⁴ Денисов В.И. Формирование договорных цен при динамике хозяйственной среды// Международный сельскохозяйственный журнал. 1992. № 1.

всегда гарантируемых рынком; способствует согласованию интересов товаропроизводителей и потребителей; имеет антимонопольную направленность, гарантируя ослабление ценового диктата;

- окажутся особенно эффективными для сельскохозяйственных предприятий, которые могут быть при известных условиях более активны в расширении производственных мощностей даже при малых приращениях инвестиций. Коэффициенты эластичности отклика различных отраслей АПК РФ на изменение цен реализации их продукции и цен поставляемых им материально-технических ресурсов и основных средств производства показывают, что в сельском хозяйстве рентабельность и производительность труда возрастают более интенсивно (по сравнению с отраслями I и III сферы) при благоприятных изменениях ценовой ситуации или ослаблении ее негативного давления⁵.

Высокая отдача от капиталовложений в сельское хозяйство обусловлена наблюдаемой в отдельных видах хозяйственной деятельности (производство элитных семян, развитие высокопородных видов скота и т. д.) дешевизной рабочей силы на селе, относительно низкими затратами на строительство и короткими сроками обновления производственных мощностей.

К тому же в сельском хозяйстве при выборе оптимального масштаба производства практически не существует ограничений с точки зрения возможностей реализации проектно-технологических решений. Ясно, что увеличить поголовье скота на 10–15% можно в течение одного года и с неизмеримо меньшими капиталовложениями на единицу прироста мяса и молока, чем, например, при таком же увеличении выпуска большинства видов промышленной продукции, которое, к тому же, может быть достигнуто в течение года только в исключительных случаях. Поэтому в сельском хозяйстве даже малые вложения в производство уже на первых порах могут обеспечить ощутимые результаты.

Для практической реализации программы вывода АПК из кризиса необходимо осуществить ряд параллельных мероприятий. Ставки нормативных платежей должны быть такими, чтобы их снижение не перекрывалось ростом доходов от завышения цен. С другой стороны, отсутствие льгот не должно разорять тех товаропроизводителей, кто в настоящее время не имеет достаточной базы для ведения рентабельного хозяйства. Необходимо разработать аналитико-вычислительный механизм представления

⁵ Денисов В. И. Возможности расширения продовольственного рынка России на начальном этапе экономической реформы. Доклады международной научно-практической конференции «Моделирование параметров саморегулируемой системы хозяйствования районного АПК». Белорусская сельскохозяйственная академия. 1995 г.

ряда вероятностных социально-экономических параметров развития АПК, макроэкономических характеристик, ожидаемых при разных вариантах осуществления стимулирующих мер, различающихся величинами ценовых надбавок за прирост продукции, базовыми ставками нормативных платежей и коэффициентами их изменения. От этих задаваемых нормативов зависят наполнение внутреннего рынка отечественной продукцией АПК, уровень ее цен, показатели экономической эффективности предприятий АПК, поступление налогов с производства АПК в региональные и федеральный бюджеты, соотношение темпов роста цен в промышленных и сельскохозяйственных отраслях, изменение темпов инфляции и другие важные показатели.

Необходимым условием практического внедрения предлагаемой системы нормативных платежей и закупочных цен является одновременное распространение ее на все сферы хозяйственной деятельности. Поэтапная реализация для ограниченного круга хозяйствующих субъектов АПК недопустима, так как поставила бы в неодинаковые экономические условия группы предприятий, работающих в разных режимах – измененном и традиционном.

Основное отличие предлагаемых нами направлений поддержки производства от уже практикуемых заключается в том, что мы предлагаем существенные льготы, в том числе и для предприятий, инвестирующих производство из собственных средств, только при наличии реальных результатов.

Действующие же принципы взимания платежей в бюджет выполняют лишь фискальные функции, они не только не препятствуют свертыванию производства, но наоборот, его иницируют. В настоящее время в реальном секторе экономики страны увеличение выпуска продукции на 1% в расчете на 100 млн руб. основных средств производства сопровождается ростом совокупной суммы налогов в среднем на 1,4%. В сельскохозяйственном машиностроении, промышленном строительстве, сельском хозяйстве, в отрасли платных услуг коммунальных предприятий и здравоохранения увеличение налоговой нагрузки в расчете на единицу хозяйственных ресурсов составляет соответственно 1,6; 1,4; 1,5 и 1,3%. Получается, что тот, кто лучше работает, платит больше налогов в расчете на единицу мощности.

Рекомендуемые принципы повышения заинтересованности предприятий АПК в расширении производства не предполагают легкий и короткий путь, но они реально выполнимы, так как не требуют невозможного в настоящее время сиюминутного массивного вложения бюджетных средств. Товаропроизводители, рассчитывающие на финансовую поддержку государства в виде названных безвозмездных ассигнований, в течение восстановительного периода должны будут мириться с жестким ограничением расходов прибыли на цели потребления, и, возможно, с временным откатом от значительного роста оплаты труда. Но эти временные потери обязательно окупятся.

НАСЛЕДИЕ КОРИНФСКОГО ЦАРЯ СИЗИФА

В советские времена часто цитировали слова Павла Корчагина — жить надо так, чтобы не жалеть о бесцельно прошедших годах. С некоторой поправкой крылатое выражение героя Николая Островского актуально и сегодня. Как прожить свою единственную жизнь с пользой для себя и общества, не попасть в «сизифову ситуацию»? Об этом рассказывает **Владимир Юрьевич Завьялов**, доктор медицинских наук, главный психотерапевт области, заведующий кафедрой психотерапии и психологического консультирования Новосибирской государственной медицинской академии.



© ЭКО 2001 г.

– Владимир Юрьевич, прежде чем говорить о сизифовом труде, расскажите, что Вы, как психотерапевт, вкладываете в это понятие?

– Всякий бессмысленный труд, который не имеет конца, может называться сизифовым. Так определяется все бессмысленное, бесконечное. В России это работа, которая не ведет к благосостоянию, не вознаграждается достойным образом. Человек понимает тщетность своих усилий, но ничего не может сделать. Сегодня многие россияне переживают такую ситуацию, тратят жизненную силу впустую.

Почему сегодня эта тема актуальна? Миф о Сизифе в какой-то мере служит отражением нашей жизни. Древнегреческий герой прославился тем, что сумел обмануть бога Танатоса – Смерть. Он обхитрил его, заковал и держал в плену. Люди перестали умирать, тем самым нарушился мировой порядок – смена одного поколения другим. Эта часть мифа хорошо вписывается в современную биологию. Если бороться за продление жизни особей, нарушать законы смены поколений, продлевать срок жизни или не давать умереть слабым, популяция рыб, животных через некоторое время деградирует. Природа предусмотрела инстинкт смерти. В любой живой клетке рано или поздно срабатывает механизм саморазрушения.

Сизиф выключил этот механизм, и его поступок чуть не привел к катастрофе. Боги вовремя опомнились и спровадили Сизифа на тот свет, в Аид. Но он и там обхитрил Смерть и оказался единственным из умерших, вернувшимся на землю. Дважды не умер! Не умереть – преступление с точки зрения мифа. И тогда за это, за оскорбление богов, Зевс приговорил Сизифа к вечной муке. Его наказали тем, что не дали умереть. Он должен был вкатывать на гору огромный камень, который, достигнув вершины, опять скатывался вниз. Глубинный смысл мифа в том, что человека, который пытается обмануть смерть, ждет справедливое наказание бессмысленным и бесконечным, безрезультатным трудом.

Известный ученый Игорь Кон написал целую книгу «Сизифов труд». Основная ее идея в том, что любое дело нуж-

но научиться так или иначе заканчивать. А у нас до сих пор в стране огромное количество неживых предприятий, мертвых, существующих только на бумаге. И странное дело, до настоящего времени не придумано закона, механизмов прекращения деятельности мертвого производства. «Мертвые души» Гоголя! Все это увязывается в общий пласт «сизифовой ситуации» в России, для которой характерен обман смерти. Казалось бы, все закончено, умерло, тот же царизм, социализм умерли – нет, живут! Нет окончания, торжественного захоронения, и поэтому следует наказание – бессмысленным трудом, деятельностью, никогда не заканчивающейся.

– Банкротство промышленных предприятий-гигантов тоже связано с понятием – сизифов труд?

– Законное, истинное банкротство, не мнимое, искусственное – необходимо. В этом случае объявляют: да, это дело умерло навсегда. И надо ликвидировать предприятие. Это вполне нормальная, здоровая ситуация. Поэтому такой процедуры нельзя бояться. Но порой практикуется лжебанкротство, когда специально разоряется вполне жизнеспособное предприятие, чтобы сменить хозяев. К сожалению, эта уловка более распространена, у нас настоящих банкротств, в точном смысле слова, на мой взгляд, еще практически нет.

– К чему, по вашему мнению, ведет лжебанкротство?

– К сизифовой ситуации, может быть, потому что дело не заканчивается, ничего нового не происходит. Нет истинной реорганизации, меняются только хозяева. В подобном менталитете присутствует неуважение к смерти – закономерному процессу, которому нельзя противостоять, да и не нужно. Смерть предполагает передачу эстафеты, смену поколений.

– В свое время в России действовала плановая экономика. Прошли годы перестройки, открылись границы, и мы убедились, что заграничные телевизоры, бытовая техника превосходят нашу продукцию по качеству, дизайну... Полу-

чается, что мы выпускали товары, которые на Западе уже давно изжили себя. Может быть, это и был сизифов труд?

– Такая точка зрения существует, но это непростой вопрос, на мой взгляд. В промышленном мире присутствует очень жесткая конкуренция. Нельзя давить своих товаропроизводителей, тем более жизнь достаточно быстро все расставляет по своим местам. Пять лет назад считали, что выгоднее привозить мясо из Новой Зеландии, Германии, где его себестоимость ниже. Но жизнь внесла свои коррективы. Заграничная дешевизна обернулась низким качеством мяса, болезнями – коровьим бешенством. Конечно, сразу же отдали предпочтение российскому мясу, пусть более дорогому, потому что коровы питаются не костной мукой, а обычной пищей.

Но не в этом я хотел увидеть сизифову ситуацию, а в том, что надо научиться спокойно завершать дела. Как раз это советует Игорь Кон. Допустим, вы бесконечно долго пишете какую-то работу, надеетесь на признание своего имени. Необходимо каким-то образом завершить этот процесс, может, даже спалить рукопись, если не по силам закончить. Гоголь уничтожил второй том «Мертвых душ» не потому, что сошел с ума, он углядел бесконечность развития романа. По его замыслу в третьем, может, даже в четвертом или пятом томах герои преобразятся и станут другими. Николай Васильевич попал бы в сизифову ситуацию. Он понял это и по этой причине сжег рукопись.

– Сегодня мы живем в период смены общественно-экономических форм – от социализма к капитализму. Строим то, что у нас уже было. А это не сизифов труд?

– Может быть. (*Смеется.*) Опять не дотерпим, устроим революцию. Строим, строим, никак не можем достроить – это своего рода наказание. Поэтому нужно научиться завершать строительство.

Конечно, ваша точка зрения несколько притянута, но в какой-то мере мы действительно обречены на повторы, как будто приговорены к ним.

– Человек своевременно не вошел в режим сегодняшней экономической жизни – впал в нищету. Видимо, нищета предполагает сизифов труд, и как можно преодолеть ее негативные последствия?

– Да, если человек не смог завершить какой-то этап жизни. У меня были клиенты, которые совершенно сознательно говорили: мы не хотим заниматься каким-то новым делом, а будем продолжать то, что у нас хорошо получалось. Я возражал: это сейчас никому не нужно. Мне отвечали: жаль, но мы хотели бы только этим заниматься, будем ждать, когда будет востребованность. И продолжают заниматься трудом, никому не нужным.

– Нищета разрушительна для внутреннего мира, души человека?

– Я думаю, что нелегкий отрезок жизни не нужно называть нищетой. Это период отсутствия ресурсов... Опять же что считать нищетой? В обычном понимании это положение, когда не хватает средств для нормальной жизни. Уровень нищеты для каждой страны разный. В Америке определяется 1200 долларами на человека в месяц, соответственно 25 тысяч в год. Получается, мы все в России нищие. Но эти шкалы относительные. Известно немало примеров сознательного добровольного понижения потребностей. Есть глубоко верующие люди, которые постятся, подвергают себя аскезе. Они не считают отказ от излишеств нищетой. Ведут очень скромный образ жизни. Знаю бизнесменов, которые на себя практически ничего не тратят. Все деньги пускают в оборот. У них наличных денег меньше, чем у нищих на базаре, все их средства работают.

– Все зависит от того, как сам человек определяет свое положение?

– Да. Вспомним, к примеру, о психологическом состоянии – депрессии, при которой человек сосредоточен на потерях. Реакция горя – полная фиксация человека на том, что он потерял. Недавно я консультировал пациентку, у которой умер муж. Все ее мысли связаны с воспоминаниями об умершем, и от месяца в месяц он приобретает черты ка-

кого-то идеального человека – супермужчины, бога, гения. Чем больше идеализируют потерю, тем хуже становится живому. Депрессия и нищета, которая разрушает, – это идеализация потерь. «Какая жизнь была роскошная, что мы потеряли?!» – любят порой восклицать. «Какую Россию мы потеряли?!» – сожалеет Станислав Говорухин.

Идеализация потерь ведет к саморазрушительным тенденциям. Необходимо похоронить в себе подобные переживания. Реакция горя или, как называют в психотерапии, «работа горя» – что это такое? Освобождение психики от надежд на то, что это будет жить. Первая психологическая реакция человека, когда он встречается со смертью, – неверие в нее. История с гибелью «Курска» наглядно иллюстрирует это утверждение. Нет тел, значит, моряки живы, их кто-то спас, инопланетяне, они где-то плавают, ум начинает создавать различные версии.

В нормальном случае человек все-таки освобождается от иллюзий, хоронит и живет без дорогих сердцу людей. Остается память. В патологических ситуациях эта работа не завершается, а наоборот, начинается идеализация, которая оживляет умершего настолько, что ощущают его присутствие. И разрушают себе психику. Наступает депрессия, отказ от деятельности. Человек впадает в сизифову ситуацию, когда он не завершает этап жизни, начинается бессмысленное катание камней.

– Не раз приходилось сталкиваться с такой ситуацией. Неглупые, образованные люди, которые занимают солидное положение в обществе, считают, что отсутствие каких-то материальных благ – показатель ущербности. Чем обусловлено такое мировосприятие?

– Тем, что критерием счастливой жизни считается достаток. Многие на этот крючок ловятся, и целью их существования становится достижение материальных благ. Получив их, они не знают, что дальше делать. Я наблюдал немало семей, представителей среднего класса, которые достигли материального благополучия, а потом не знали, что делать. Семья разваливалась. Вдрызг. Всем плохо становилось.

– Что движет людьми, которые любят заострять внимание на чужих проблемах? Они считают, что если материальных благ кто-то не накопил, то жизнь, по их мнению, прожита бесполезно...

– Конкуренция: я вот лучше тебя, коли знаю твои недостатки. Но в нашем мире все уравновешено. Люди по потенциам примерно одинаковы. Если человек обделен материальным достатком, но работал – у него богаче человеческий капитал, духовный. И наоборот. Человек, который основную часть жизни провел на рынке, а не за чтением, накопил вещей больше, чувствует, что отстает духовно. Он может за это мстить. Все-таки духовные ценности во все времена ценились выше. И всегда так будет. На Западе интеллектуальный капитал ценится выше материального. Капиталисты освобождаются от материальных ценностей, отдают рабочим. Пользуйтесь станками, а вот патенты, интеллектуальная собственность – извините, не вашего ума дело! Технологии дороже, чем шмотки. Информация, знания ценнее, чем техника. Духовное развитие человек ценит выше материальных достижений.

– Злоба, зависть, страх попасть в неловкую ситуацию, перед общественным мнением – сизифова ситуация, тормозящая адаптацию к реальности?

– Сизифова ситуация – это бессмысленное действие...

– Но разве эти переживания – не бессмысленные состояния?

– «Катить бочку»? (*Смеется.*) Это называется катить бочку, а не камни. Шутка. Человек живет как личность еще и в представлении других людей. Ему небезразлично, какой его образ складывается в этих представлениях. Вы хотите, чтобы все видели вас приличным нормальным человеком. Поэтому вы стремитесь заселить сознание других людей своим положительным образом.

– Ориентироваться на мнения других людей – всегда ли это нужно?

– Не ориентироваться, а заселять. Вы о себе говорите и хотите, чтобы люди думали о вас хорошо. И в вашем сознании живут образы других людей. Лучше, если эти образы положительные, а не образы врагов. Для вас хорошо и для других. Ведь что такое сглаз, порча? Если с этой колокольни, в этих терминах рассуждать, то в контексте нашего разговора получается: вы по какой-то причине заселяете свое сознание образами врагов. Тем самым разрушаете себя, внутреннюю гармонию. Испорчены отношения с окружающими. Говорят: дурной глаз. Действительно, взгляд человека бывает порой очень выразителен. Помните, в «Вие» Гоголя чудовище не могло поднять веки. Ему их поднимали. По описанию Гоголя, это существо как бы из Аида. Он, как вырванный корень, встал, будто из могилы. Когда Хома Брут поймал его взгляд, он сразу же умер. Почему? Потому что философ посмотрел в глаза смерти, и у него появилось желание умереть.

Почему говорят «сглаз»? Человек видит в другом желание конкуренции, уничтожения. Если он поселит в себе образ врага, то этот образ будет жить в душе и испортит впоследствии здоровье, жизнь, отношения. Важно не запустить в себя разрушительный образ смерти.

– Как же это осуществить?

– Необходимо хорошее образование, чтение классической литературы, в которой описаны все тончайшие движения человеческой души. Возьмите те же басни Крылова! В семье создавайте хорошие отношения. Культивируйте уверенность в себе. Моделируйте в себе успешного человека, берите для этого хорошие образцы, каждодневно их репетируйте. В восточных единоборствах это называется ката – формальное действие. Миллион раз ты повторяешь боевое ритуальное действие, которое сохранило тебе жизнь. Понимаете, вы миллион раз повторили внутренний образ успешного действия. Вас никто и никогда не сглазит, в психике это перевесит образы каких-то врагов. Вот – один из рецептов.

– Ни для кого не секрет, что сейчас издаются книги графоманов, попросту макулатура. Настоящие же писатели в

силу своей порядочности, получается, остаются за бортом. В случае графомании вы усматриваете сизифову ситуацию?

— Это не сизифова ситуация, а проблема инвестиций. Ваш пример — это вариант неправильного инвестирования. На мой взгляд, в России нет культуры вложения средств, не проработана процедура. Да, идут деньги, в кого их вкладывают, тот и развивается. Та же коррупция. Дают взятки бюрократии, она и процветает. Коррупция стала реальной из-за инвестирования бюрократического механизма. Графоманство процветает? Потому что дают деньги. У нас недостаточно хорошо работает рынок ценных бумаг. Нет электронного рынка, информации о том, какие сферы экономики успешно развиваются, не создано оперативное оповещение. Что даст доход и куда направлять инвестиции? Спонсоры графоманов попросту не знают — куда лучше вложить средства.

Это очень важный, интересный вопрос: как тратить деньги? Обычно все думают, как заработать. Я считаю, в психологию, в нормальное экономическое поведение должно быть заложено важное умение — правильно тратить деньги. Зарабатывать легче, чем потратить. Новые русские могут заплатить 500 баксов за сеанс «магической» терапии — обыкновенного бреда. Они инвестируют огромную армию различных целителей — попросту шарлатанов. Бизнесмены инвестируют коррупционеров, графоманов, шарлатанов, но только не официальную медицину, не талантливых инженеров, ученых, творческих работников.

Те же экономисты говорят только о том, как заработать, и ничего — о культуре тратить. Я считаю, удачный брак сложится тогда, когда муж умеет зарабатывать, а жена делает главное: умело тратит. Обычно считается, что тратить легче, и жена обязана мужу, который зарабатывает, она пользуется его средствами. Муж главнее потому, что он добытчик. Но от правильного распределения денег зависит качество жизни всей семьи. Поэтому кто главнее? Тот, кто умно тратит, а не тот, кто зарабатывает. Муж должен быть благодарен жене, которая правильно инвестирует, делает правильные затраты.

– Зачастую научные сотрудники, творческие личности не делают открытий, революций в своей области, о чем мечтали в юности. Они ежедневно выполняют рутинную работу. Можно ли считать, что они потратили свою жизнь на сизифов труд?

– И не надо, слава богу, молодцы! Если это творческая личность, она непременно должна завершить свой труд. Завершить, закончить. Композитор заканчивает свою работу только тогда, когда его песни исполняются. Недавно был концерт Давида Тухманова. Одна песня «День Победы» может служить оправданием всей его жизни, а он сочинил их тысячу!

– Успешность таких людей, как Тухманов, совершенно очевидна для всех, а рядовой инженер, научный сотрудник, тот же журналист...

– Инженер придумал законченное рациональное решение и внедрил его. Пусть небольшое, пусть даже не станет новым словом в мире техники, все равно – значит, не зря потратил предыдущие годы. Хорошо написанная диссертация...

Чтобы не попасть в сизифову ситуацию, надо точно знать, чего ты хочешь, уметь завершить любое дело. Например, диссертация – должна быть не открытием, а квалификационным трудом. Я учу своих диссертантов: не ломайте голову, выбирайте точную тему, пишите быстро и красиво. И быстро заканчивайте. Иначе создадите себе на всю оставшуюся жизнь сизифову ситуацию.

Не нужно ждать от себя открытия. Надо точно соизмерять, что от тебя требуется и что ты можешь. Журналист закончил статью, пусть ее прочитали только два человека. Это уже окончание, завершение. Если вы дали оформленной идее жизнь, потом она живет в других вариациях, других обличьях. Кто-то ее подхватывает. Скажем, вы обратились к теме банкротства, увидели проблему, и для других это стало поводом к размышлению и действию...

Беседовала Н. И. ИВАНОВА

Почему Россия не Америка?

*Размышления над книгой**

Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Спасет ли Россию автаркия?

Что же предлагает А. П. Паршев для предотвращения неминуемой, по его (и моему) мнению, гибели российской экономики, если нынешний курс экономической политики будет продолжаться? Выход он видит в **изоляции российской экономики от мирового рынка**. Через взаимодействие с мировым рынком утекают из России национальные богатства, изолируемся от мирового рынка. Он и примеры из русской истории для обоснования приводит. По А. П. Паршеву, Россия только тогда успешно развивалась, когда была изолирована от внешнего рынка (с. 135–155). В особенности достается золотому рублю, справедливо рассматриваемому как средство взаимосвязи с мировым рынком.

А. П. Паршев предлагает **три меры** (с. 260): **госмонополия на внешнюю торговлю, прекращение вывоза капитала и отмена конвертации рубля**. Странно, что не назван строгий контроль за банковской деятельностью.

Больших возражений у меня эти меры не вызывают. Давно (после 1991 г.) считаю, что если есть намерение развалить любую экономику, жившую изолированно от внешнего

Окончание. Начало см.: ЭКО. 2001. № 3.

© ЭКО 2001 г.

мира, то для этого имеются два простых средства: быстро либерализовать внешнюю торговлю и банковскую систему. И, конечно, конвертировать национальную валюту. Тогда разграбление страны гарантировано. Та колоссальная утечка капитала, которая произошла в 90-е годы, была бы невозможна без этого. А баснословные траты в нищей стране, неспособной рассчитаться с долгами, на путешествия за границу или приобретение оттуда предметов роскоши?

Мои сомнения в следующем. **Достаточно ли эти меры и не избыточны ли отдельные из них?** Начну с последнего. Надо ли устанавливать монополию на весь экспорт и импорт? Может быть, достаточно только на его основные статьи? Совсем не ясно, как представляет себе А. П. Паршев взаимодействие монопольных внешнеторговых организаций с внутренними потребителями и экспортерами: таким, как в командной экономике, или они будут контролируемыми государством посредниками? Это принципиальный вопрос. От него зависит характер предполагаемого экономического механизма. И где гарантия, что внешнеторговые организации в последнем случае не превратятся в такой же инструмент перекачивания ресурсов, как и частные? Там что, святые будут сидеть?

Какой эффект в самом лучшем случае может ожидать изоляция от мирового рынка? Начну с положительного. По максимальным оценкам, ежегодно из России вывозится около 30 млрд дол. Предположим, что этот вывоз удастся ликвидировать. Значит, ресурсы страны увеличатся на эту сумму. Воспроизводимое национальное богатство России сейчас – примерно 3 трлн дол., и оно сокращается ежегодно примерно на 3%, т. е. на 90 млрд дол. Значит, полученная экономия в лучшем случае позволит уменьшить это сокращение до 50 млрд дол. И сокращение составит 1,5% в год. Этот прогресс приведет к продлению периода гибели экономики с 10–15 лет до 30 лет. Но все-таки гибели.

Не забудем, однако, **и о неизбежных потерях.** Взаимодействие с мировой экономикой имеет ведь и плюсы. Конкуренция иностранных производителей заставляет улучшать

качество отечественной продукции, ее технические характеристики, внешний вид, снижать издержки. Достаточно ли будет внутренней конкуренции, с которой готов согласиться А. П. Паршев, для достижения этих целей? Не возникнет ли монополистический сговор отечественных производителей? Не уменьшится ли из-за этого ожидаемый положительный эффект?

Произведенное западными экономистами **сравнение развития открытых и закрытых экономик** (всего рассмотрено 111 стран) за 1970–1990 гг. показало, что в эти годы среднегодовые темпы роста развитых промышленных стран с открытой экономикой составили 2,29%, а с закрытой – только 0,76%. Для развивающихся стран разница еще более значительна – соответственно 4,49% и 0,69%¹. В России получилось иначе. Но виноваты в этом мы сами, бездумно «открывая» нашу экономику.

Никуда не деться от того обстоятельства, что главная проблема российской экономики состоит в превышении внутренних издержек над выручкой. Вывоз капитала уменьшает остающуюся в стране часть, но не ликвидирует эту огромную разницу. Кажется, А. П. Паршев это осознает. Он пишет о необходимости для подъема экономики жертв со стороны населения. Думаю, что они неизбежны. В какой-то степени и от лиц со средними (по российским меркам) доходами. Но особенно от богатейшей части, на которую сейчас приходится чуть ли не треть общего личного потребления.

Маленький расчет. Фонд личного потребления составляет сейчас 300 млрд дол. (600 млрд дол. ВВП и доля личного потребления населения в нем около 50%). Из них на 3–5% населения приходится примерно 90 млрд дол. Сократите через налоговую систему, обложение имущества и предметов роскоши это потребление в два раза, что совсем немного для возврата несправедливо в большинстве случаев полученных доходов – и вы уже получите 45 млрд дол. ежегодно для увеличения национального богатства и повышения уровня жизни беднейшей части населения. Любое буржуазное правительство провело бы эту меру, а в России 10 лет пойти на нее не решаются. Даже левые.

¹ Долгов С. И. Глобализация экономики. М., 1998. С. 166.

Пусть при известной слабости налоговой службы (которую надо незамедлительно совершенствовать) соберут в бюджет дополнительно не 45 млрд, а только 30 млрд дол. Все равно это огромная величина, не уступающая по размерам ежегодному вывозу капитала из России. Если сюда добавить имеющиеся возможности возврата вывезенных в разное время из России капиталов, исчисляемых тоже миллиардами долларов возможных ежегодных поступлений, если за эту проблему всерьез взяться, чего до сих пор не было, то **положение российской экономики только за счет этих мер может заметно улучшиться.**

Но этих (и некоторых других аналогичных) мер, возможно, достаточно, чтобы стабилизировать существующее экономическое положение, но не обеспечить экономический подъем, совершенно необходимый для решения накопившихся экономических, социальных и других (например, экологических и оборонных) проблем России. Здесь не обойтись без системных социально-экономических преобразований.

«Командиры» и «реформаторы»

Анализируя место России в мировой экономике сейчас и в прошлом, А. П. Паршев исходит из своеобразия исторического пути России, обусловленного природными особенностями среды обитания и сформировавшегося в этих специфических условиях духовного мира русского народа. Он справедливо упрекает историков, что этому своеобразию они не уделили достаточно внимания, восхищается историком Л. В. Миловым, который сделал ряд оригинальных умозаключений об особенностях российского исторического процесса. Высказанные в связи с этим гипотезы А. П. Паршева (с. 391–404) представляются мне весьма интересными, хотя, не будучи профессиональным историком (но очень интересуясь историей), я воздержусь от их оценки.

Мне не удалось выявить ясный взгляд А. П. Паршева на ключевой вопрос: **возвращаться ли России к социализму (пусть обновленному) либо оставаться на нынешнем рыночном пути, подвергнув его очень существенной модификации.**

Сначала вывод кажется очевидным. А. П. Паршев с восхищением отзывается о результатах экономического развития России при советской власти, особенно в сталинский период.

Описание сталинской экономической системы содержится в двух главах: «Система, которая работала» (с. 170–173) и «Как мы жили при автаркии» (с. 348–353). Название первой говорит само за себя. В ней автор с восторгом описывает умение сталинской командной системы обеспечивать товарно-денежную сбалансированность. Во второй – государственную мудрость при ведении внешней торговли и заключении кредитных соглашений. Беды советской экономики, по А. П. Паршеву, начались с Н. С. Хрущева, который своими неумелыми, безграмотными действиями разрушил основы командной системы, породил «мелкую халю» (с. 174), уравниловку, которые развратили народ. Осуждает он косыгинскую реформу 1965 г., вдохновенную профессором Либерманом. И уж, конечно, все реформы М. С. Горбачева.

Что касается нынешних реформ, то иначе как губительными А. П. Паршев их не называет, а реформаторов-гайдаровцев именует жуликами, хитрыми врагами или честными идиотами, которые этими хитрыми врагами поставлены (с. 190). Он готов допустить, что «реформаторы» – «на самом деле подставные фигуры», не ведавшие, что творят (с. 193).

Многое в сказанном справедливо. Российская экономическая мысль и экономическая история пережили два периода: неумеренного, некритического официозного восхищения успехами командной экономики и безудержного ее развенчания во второй половине 80-х и первой половине 90-х годов. Теперь пришло время более научного и объективного их освещения. И первые шаги в этом отношении уже делаются. Отмечу в этой связи глубокую статью Андрея Белоусова в журнале «Россия XXI» (2000. № 2–3). Но это только начало объективных исследований, требующих и квалифицированного изучения, и осмысления архивного материала о реальном механизме функционирования совет-

ской экономики в сталинский и послесталинский период, к которому многие наши историки, кажется, не готовы в силу недостаточного экономического образования и, увы, просто лености (английский экономист Дэвис выпустил несколько томов книги по истории советской экономики начала 30-х годов, содержащих тысячи ссылок на сотни источников).

И темпы экономического роста, и скорость структурных изменений в экономике в 30–40-е годы были беспрецедентны для своего времени. В 50-е годы к этим характеристикам добавилось и огромное повышение эффективности экономики, начавшееся преодоление ее самоедства. При том не забудем и об огромных жертвах населения, не упомянуть о которых просто безнравственно. Однако **в своем восхищении сталинской экономикой А. П. Паршев переходит через край**. Он говорит о чуть ли не идеальной товарно-денежной сбалансированности, отсутствии дефицита, умелом, чуть ли не рыночном установлении розничных цен в сталинский период. Может быть, в Москве дефицита и не было. Я провел детство в Риге, которая находилась в более благоприятном положении, чем города других республик. И хорошо помню, как в начале 50-х годов часами стоял в очереди за мукой, сахаром и сливочным маслом.

При оценке успехов сталинской командной экономики и в первые послесталинские годы не следует забывать о двух обстоятельствах. Во-первых, преимущества «догоняющего развития», когда отставшая страна имеет возможность воспользоваться техническими и организационными достижениями лидера (в СССР широко использовались также и промышленный шпионаж, и технические знания немецких и других иностранных специалистов). Во-вторых, существует сомнение в том, что командная система, хорошо себя показавшая в условиях индустриальной экономики, может так же хорошо функционировать в более сложной и тонкой постиндустриальной экономике.

Не удалось в командной экономике устранить дефицит потребительских благ, хотя общая товарно-денежная сбалансированность действительно была до конца 50-х годов значительно выше (исключая военные и предвоенные годы),

чем позднее, когда контроль над денежной массой был потерян, что имело фатальные последствия.

Конечно, такие министры финансов, как Г. Я. Сокольников, Г. Ф. Гринько и А. Г. Зверев, на порядок по своему интеллекту и результатам деятельности выше министров финансов России 90-х годов, о которых доброго слова ни один историк не скажет. Но не забудем и другого. От министра финансов далеко не все зависит. В том хаосе, который царил в обществе и экономике, даже гений мало что сумел бы сделать.

Не совсем справедлив А. П. Паршев и в оценке российских экономистов. Я мог бы назвать десятки экономистов, которые и в начале реформ, и в ходе их проведения предупреждали о катастрофических последствиях, но к ним не прислушивались, их не привлекали к государственной работе.

А. П. Паршев крайне низкого мнения об экономической системе России после 1991 г. и деловых людях нынешней России, считая их неспособными к созидательной деятельности. Автор, как можно понять, в принципе не против капитализма, если он успешен. Он просто убежден, что «строй, сложившийся у нас, не капитализм» (с. 387). «Нет у нас в стране «ни капитализма», ни «буржуазного строя» (с. 386). Такой вывод он делает на основе того, что конституирующим признаком капитализма является способность увеличивать капитал общества, а этого как раз в России не происходит.

Я разделяю в целом мнение А. П. Паршева о характере российской экономической системы и деловых способностях большей части нынешних российских бизнесменов. Хотел бы, однако, отметить, что в характере российского бизнеса за десять последних лет происходят значительные изменения. За этот период сменилось несколько поколений российских бизнесменов. В первом поколении преобладали «наперсточники» либо «хлестаковы» типа Артема Тарасова, Неверова, Мавроди, Стерлигова. Подавляющая их часть давно ушла из хозяйственной жизни. Не буду останавливаться на последующих поколениях. В этой среде шел естественный отбор, и постепенно она улучшалась. Если судить

по результатам хозяйственной деятельности крупнейших металлургических заводов, некоторых нефтяных компаний, многих компаний пищевой промышленности, торговых фирм, то появляется слой действительно способных предпринимателей, умело действующих в новой хозяйственной среде и внутри страны и за рубежом, не проматывающих, а увеличивающих или, по крайней мере, сохраняющих капитал².

Безусловно, успешных предпринимателей меньшинство (по некоторым оценкам, 10–15%), но не замечать их было бы неправильно. Наконец, к заслугам российской буржуазии можно отнести коренное улучшение культуры торговли и обслуживания населения, огромное разнообразие товаров и услуг, которое предлагается теперь этой сферой. Можно сослаться в объяснение на высокие цены, недоступные большинству населения, но чтобы обеспечить такое разнообразие товаров и услуг, нужны предпринимательские усилия и способности.

Тем не менее в целом характер «русской буржуазии» меняется очень медленно. Так, даже в конце 2000 г. из 50 клиентов казино «Тропикано» (Атлантик-Сити, США), тратящих 10 тысяч долларов в день, 27 – русские. В жалком состоянии по-прежнему находятся ведущие институты рыночной экономики – банковская система и рынок ценных бумаг. Реальное состояние российского бизнеса высветила история с банкротством компании В. А. Гусинского «Медиа-Мост». Основанием для возбуждения уголовного дела против «Медиа-Моста» явилось то, что чистый актив компании носит отрицательный характер, т. е. уставный фонд «проеден». Защитники компании (в их числе и М. С. Горбачев) утверждают, что в таком же состоянии находятся 90% российских компаний. Эти данные хорошо согласуются с приведенной выше оценкой доли успешных предприятий в России.

Трудный выбор социально-экономического типа хозяйства

Но если А. П. Паршев ни в грош не ставит российский «капитализм» и высоко оценивает командную систему в ее сталинском варианте, то почему он не выдвигает в качестве выхода из хозяйственного тупика полномасштабный возврат к командной экономике, национализацию приватизированной собственности, а ограничивается мера-

² Подробнее см.: Ханин Г. И. Блеск и нищета российской буржуазии. ЭКО. 1998. № 12.

ми по усилению государственного регулирования в области внешней торговли? Единственное, что он предлагает национализировать, – это сырьевые отрасли (с. 124). Немалый, конечно, сектор российской экономики, но все же меньшая, хотя и самая прибыльная часть. Ясного ответа в книге я не нашел.

Выскажу свое предположение. С одной стороны, А. П. Паршев понимает сильные стороны рыночного хозяйства, при хорошей его организации и ограничении пределами данной страны. Он пишет: «Оценка труда рынком самая справедливая... Пока объективной оценки умного труда человека всем обществом не придумано, все идеи об отмене рынка – архи-благоглупость» (с. 239–240). С другой стороны, думаю, он понимает огромные опасности очередной ломки хозяйственного и, неизбежно, политического механизма страны. Даже если такой поворот и удастся, в чем никак нельзя быть уверенным, он приведет к очередной дезорганизации хозяйственной жизни на несколько лет, пока новый (старый) хозяйственный и политический механизм устоится и укоренится. К тому же вряд ли западные страны будут равнодушно наблюдать за таким поворотом, а у России нет ни военных, ни экономических сил устоять перед их давлением.

Не видит автор книги и реальной силы, которая способна была бы повести ко второй социалистической революции и, самое главное, удержать власть после возможной ее победы и возродить экономику России.

Известный свет на взгляды Паршева проливает его знаменательное высказывание (с. 199): «Я лично не вижу сейчас других классов в нашем обществе, кроме тех, кто каким-то образом прикоснулся к рыночной экономике. Так уж сложились обстоятельства. Из этих классов и могут появиться люди, которые создадут государство на нашей территории». Оно отражает, как мне кажется, признание умного человека, в общем-то симпатизирующего не капитализму, а социализму, в том, что поезд социализма, по крайней мере, в России, к сожалению, ушел.

Но если капитализма нет, а социализм невозможен, то на что же надеяться и опираться? На этот карди-

нальный вопрос прямого ответа в книге нет. Неужели автор действительно считает, что достаточно России изолироваться от мирового рынка – и ее экономика будет спасена навечно?

От выбора социально-экономического типа хозяйства не уйдешь. Если же А. П. Паршев считает, что «хорошие» отечественные бизнесмены, защищенные от мирового рынка, сформируют жизнеспособную экономику, то каковы основания для таких надежд?

Дело не в климате, дело – в людях

Вернусь теперь, после изложения и обсуждения основных положений книги, к ее основной идее – **роковом влиянии географических условий на положение российской экономики**. Автор сделал большое дело, обратив внимание общественности на эту проблему, которой долгое время пренебрегали. Но не переоценивает ли он ее значимость? Приводимые им средние оценки температуры вовсе не доказывают невозможность вести успешную хозяйственную деятельность в России. Автор и сам говорит об эффективной хозяйственной площади. Она в России не так уж мала (6 млн кв. км), хотя там тоже весьма холодно, но на ней наши предшественники сумели вести хозяйственную деятельность, достаточную для поддержания терпимой жизни населения и сохранения государственности.

Напомню, что Россия в XIX веке и большей части XX века (исключая периоды войн и революций) имела валовой внутренний продукт на душу населения, заметно превышавший среднемировой уровень, и только в 90-е годы XX века опустилась на уровень ниже среднемирового. Но разве климат России за этот период ухудшился? Скорее, он потеплел. Так что здесь дело все-таки не столько в климате (к которому народы учатся приспосабливаться), а в других факторах, зависящих от людей и их общественной деятельности.

Готов согласиться, что из-за неблагоприятных природных условий Россия не может произвести душевой ВВП на уровне развитых государств с более благоприятным клима-

том. Пусть не на первом и даже не на 30-м месте, но 40-е или 50-е место по душевому доходу Россия может занять, а не 102-е, на котором она находится сейчас, если верить подсчетам Мирового банка, и рискует опуститься еще ниже в ближайшие годы. Напомню, что в начале 50-х годов Южная Корея имела душевой доход один из самых низких в мире, и ее многие специалисты считали безнадежной страной. Сравните ее тогдашнее и нынешнее положение! А помог ли благоприятный климат Украине в 90-е годы? Она опускается в экономическом отношении все ниже и ниже.

Географический фактор, как мне кажется, действительно мог играть решающую роль в древности и в средние века, но впоследствии его роль уменьшилась в пользу других факторов экономического развития. Природные условия особенно важны для сельского хозяйства и добывающей промышленности, но они уже значительно меньше влияют на производительность труда и издержки производства в обрабатывающей промышленности, еще меньше – на наукоемкие отрасли и сферу услуг. Как, например, они могут повлиять на информационные технологии? Но у нас, к сожалению, даже близко нет предприятий, сопоставимых с «Майкрософт». Индия зарабатывает на экспорте программ 3–6 млрд дол. ежегодно, а Россия – менее 100 млн дол., имея прекрасных программистов.

К тому же есть в природных условиях и географических условиях России и **сильные стороны**, о которых не стоит забывать. Наша огромная территория может сгодиться и при прокладке международных транспортных путей и линий связи, хотя реализация этого преимущества не так проста, как кажется. Большое значение в мировой экономике может приобрести наличие больших запасов водных ресурсов, в частности пресных вод. Быть может, во второй половине XXI века и российские запасы полезных ископаемых найдут должную оценку в мире, когда исчерпаются другие.

Не все концы с концами сходятся у А. П. Паршева и в отношении **ограничения размеров внешней торговли**. Он сравнивает в начале книги, пусть и не совсем точно, абсолютные затраты на производство товаров в России и за

границей, и в силу более высоких издержек в России считает ее заведомо неконкурентоспособной на мировом рынке. Но уже в конце книги он вспоминает о знаменитом принципе сравнительных издержек Давида Рикардо (с. 340–345), согласно которому для выгодной внешней торговли вовсе не требуются обязательно более низкие абсолютные издержки, достаточно относительных преимуществ при производстве отдельных продуктов по сравнению с другими странами. И с этим принципом А. П. Паршев, хотя и с оговорками, согласен.

Не все так просто и **с ограничением экспорта сырья и материалов**. Верно, что это невозобновляемый ресурс, и желательно его экономить. Но здесь мы сталкиваемся с вечной проблемой сочетания текущих и перспективных потребностей. А. П. Паршев призывает задуматься о детях и внуках, и здесь он прав. Но и о себе тоже неплохо подумать. Согласен, что желательно ограничить экспорт топливно-энергетических ресурсов, но правильно ли, как рекомендует А. П. Паршев, вообще запретить экспорт этих ресурсов? Не подорвем ли мы окончательно нашу экономику, все еще нуждающуюся в импорте товаров и услуг в гораздо большем размере, чем позволит объем экспорта, рекомендуемый автором («10 миллиардов долларов ежегодно, и это еще много» – с. 353). Этой выручки не хватит даже на выплату долгов.

Не будем забывать, наконец, что геологи способны, если им за это заплатить, открывать и новые месторождения полезных ископаемых, и что с изменением структуры экономики и материалосбережением уменьшается материалоемкость продукции. Сумели же на Западе снизить энергоемкость более чем на треть после энергетического кризиса 70-х годов!

Увлечшись своей идеей вредности для России мирового рынка и напрасности надежд на иностранные инвестиции, автор склонен недооценивать другие факторы экономического роста, в частности, социально-экономический механизм. Недооценивает он, как мне кажется, и способности населения данной страны бороться с встретившимися труд-

ностями. Не скажу, что он не видит этой проблемы. Он предлагает (с. 216) «вспомнить, кому в 70–80-е годы приходилось задуматься над тем, купит ли кто-нибудь продукт его труда. Сделал что-нибудь полезное, не сделал – было все равно». «Вот такое общество, состоящее из таких людей, вышло на мировой рынок» (с. 217). «Пусть каждый задаст себе вопрос, что лично он может сделать своими руками или чем-то еще, что можно продать на мировом рынке... Ответ будет неутешительный – кроме детей, сделать что-либо трудно». «Да, наши рабочие и крестьяне малоэффективны» (с. 246). И уж совсем неожиданное заявление: «Русский народ хреновый, конечно», и тут же добавляет: «но лучше его нет и страны лучше нет».

Да и высокую материал- и энергоемкость А. П. Паршев, оказывается, не сводит только к плохому климату. Он с завистью пишет о бережливости шведов и финнов, экономном использовании ими энергии (с. 244).

Мне кажется, что если бы свой незаурядный талант автор использовал для придумывания способов пробуждения активности и трудолюбия своих соотечественников, его выдающееся произведение стало бы намного полезнее.

Я уже говорил об интересе А. П. Паршева к истории, не только к советской, но и дореволюционной. Наверняка на читателей произведут сильное впечатление главы, где автор доказывает пагубность золотого рубля для экономики России (с. 135–155).

Логика А. П. Паршева простая (что вовсе не всегда означает неправильная): была Россия при Александре III изолирована от внешнего рынка бумажным рублем – благоденствовала, ввели золотой рубль – дошла до революции. Многое в изложении А. П. Паршевым истории этого периода мне представляется заслуживающим внимания, в частности, развенчание преувеличенных восторгов об успехах дореволюционной российской экономики в начале века, особенно в 1908–1913 гг. Но его изложение событий оставляет впечатление заданности. Факты, не подтверждающие его концепцию, попросту игнорируются. Как быть с тем, что переход к золотому рублю готовился задолго до Витте, как раз при Александре III – министрами финансов Н. Бунге и А. Вышнеградским?

Или – вопрос о роли иностранного капитала в России. Можно ли уйти от того факта, что русский национальный

капитал оказался неспособным создать основные отрасли тяжелой промышленности и банковскую систему, и эти самые трудные для современной экономики задачи взял на себя иностранный капитал? И ведь пришел он в Россию, несмотря на климатические условия, правда, больше в южные районы (Баку, Донбасс), но и в Москву, Петербург, Сибирь и на Дальний Восток. А сейчас не идет и на юг России.

Обсуждая идею А. П. Паршева об автаркии, позволю себе привести одно сравнение. Учебным примером ограбления белыми жителей Африки является обмен стеклянных бус и других безделушек на золотой песок. Почему этот добровольный, подчеркну, обмен оказывался возможным? Потому что африканцы не умели сами производить эти безделушки (как и ткани, гвозди и т. д.) и не обладали коммерческими знаниями для самостоятельной продажи их и изготовления из золотого песка золота. Этот явно неравноценный обмен был огромной платой за экономическую, техническую и культурную отсталость.

Действительно, можно согласиться, что мировой рынок благоприятствует прежде всего богатым странам. Но вывод отсюда состоит, мне кажется, не в том, чтобы отгораживаться навсегда от мирового рынка, а в том, что надо поскорее ликвидировать свою экономическую отсталость.

На Западе не все так плохо

Явное неудовлетворение вызывают оценки автора состояния экономики зарубежных стран. Видно, что этот вопрос он не изучал всерьез и полагался на интуицию. А. П. Паршев заметил, что в США и других странах относительно, а иногда и абсолютно падает производство в ряде отраслей промышленности, и вот уже у него появляются пренебрежительные оценки западных экономик. Он не доверяет официальным оценкам отставания России по уровню производительности труда и связывает имеющуюся оценку с тем, что в США значительно больше доля услуг. По его мнению, в промышленности отставание России не больше, чем в 1,5 раза (с. 245).

На Западе и в СССР немало ученых занимались сравнением разницы в производительности труда в промышленности. Сошлюсь на самый качественный, как мне представляется, расчет голландского ученого Коуховена, относящийся к 1987 г. Он

показывает, что производительность труда в обрабатывающей промышленности СССР (исчисленная по добавленной стоимости на один человеко-час) ниже, чем в этой же отрасли США, почти в 4 раза (26,3%). При этом в производстве напитков отставание составило почти в 20 раз, электротехнической промышленности – более чем в 6 раз, табачной, текстильной и швейной промышленности – более чем в 5 раз, бумажной – в 5 раз и лишь в двух отраслях из 16 (металлургии и нефтепереработке) отставание оказалось менее 2 раз.

Однако с тех пор производительность труда в промышленности США росла среднегодовым темпом в 3–4%, в России – снизилась примерно на 30–40%. Так что, вполне вероятно, что **теперь отставание России от США достигает уже почти 10 раз**. Недавнее исследование производительности труда в России, произведенное консультативной фирмой «Мак-Кинзи», показало несколько меньший разрыв, но наличие серьезного отставания подтвердило. В остальных отраслях материального производства, кроме железнодорожного транспорта (сельское хозяйство, строительство, транспорт), оно еще больше.

Одна из причин отставания очевидна: значительно меньшая фондовооруженность труда. Но не только: вспомним, что построенные по итальянским проектам Волжский автомобильный завод и Щекинский химический комбинат еще в 70-е годы имели производительность труда в 5–6 раз меньшую, чем аналогичные итальянские предприятия, из-за худшего снабжения, гипертрофии вспомогательного и управленческого персонала, низкой дисциплины труда и квалификации работающих.

Что касается утверждения А. П. Паршева о будто бы **исчезновении промышленности на Западе**, то статистика этого не подтверждает: развитые капиталистические страны по-прежнему производят больше половины промышленной продукции в мире, хотя их доля действительно падает в пользу развивающихся стран. Но уже в области наукоемкой промышленности превосходство западных стран просто подавляющее. А в России, увы, в 90-е годы именно наукоемкая промышленность понесла самые большие потери.

Верно, конечно, что развитые страны перемещают в развивающиеся страны самые трудоемкие и «грязные» отрасли

промышленности. Но замечу, часто и эти отрасли находятся под контролем иностранного капитала и образуют в экономическом смысле часть американской, японской и т. д. экономики. Запад специализируется на самой квалифицированной продукции и услугах, на управленческой и консультационной деятельности. Нелишне в связи с этим отметить, что интеграция России в мировую экономику позволила выявить, «кто есть кто» в российской экономике.

Я вовсе не хочу сказать, что западная экономика вообще и американская в частности не имеет серьезных проблем. Заслуживает внимания и проблема гипертрофированного развития сферы услуг. Но анализ этих проблем требует гораздо более серьезного и глубокого исследования, чем это делается в книге А. П. Паршева. О них нельзя говорить мимоходом.

Мне думается, что принижение А. П. Паршевым достижений западной экономики является оборотной стороной его патриотизма и национальной гордости: ему очень не хочется признавать, что Россия в чем-то хуже Запада. Ей просто не повезло с природными условиями. И это при том, что в книге много сказано о привычке наших людей к «халтяве», нежеланию и неумению эффективно работать.

А. П. Паршев, конечно, прав, что **России недостает многих благоприятных природных условий. Но еще больше ей недостает, по моему мнению, ума, чести и совести.** Эти качества, не очень ценимые российским обществом и раньше, особенно искоренялись в последние десятилетия, равно как в ходе революций и войн (на войне тоже гибнут лучшие). Среди интеллигенции в 70-е годы было популярно утверждение, что при Сталине у умного человека было 70% шансов попасть в лагерь или на тот свет и 30% шансов – проявить свои способности. После смерти Сталина ему уже, как правило, не угрожал лагерь, но зато он не имел шансов реализовать свои способности и получить общественное признание. Еще хуже стало в 90-е годы. Во власть и основную часть бизнеса пошли самые худшие, подлинная шваль, посредственности в интеллектуальном отношении и моральные уроды. И в этом та главная беда России, которую, как мне кажется, недооценивает А. П. Паршев.

Вся книга А. П. Паршева пронизана ощущением надвигающейся катастрофы, коллапса. Он буквально взывает к обществу: опомнитесь! И удручен неспособностью основной части общества осознать надвигающуюся катастрофу. И здесь А. П. Паршев тоже совершенно прав. Наше общество напоминает пассажиров «Титаника», веселящихся (кто может) накануне колоссальной катастрофы, которая не пощадит никого – ни бедных, ни богатых.

На что же он все-таки надеется? На то, что общество очнется, «когда жареный петух клюнет» (с. 405). А он, по мнению А. П. Паршева, обязательно клюнет. И тогда Россия очнется, как это было в начале XVII века или после гражданской войны.

Я тоже думаю: что для того чтобы Россия очнулась («Россия сдурела», как выразился один публицист), нужна большая катастрофа, когда вода подойдет уже даже не к горлу, к горлу она уже подошла, а захлестнет с головой.

Другое дело, найдутся ли внутренние силы, такие же, как раньше, чтобы найти выход. А. П. Паршев сохраняет оптимизм. Я сомневаюсь, судя по тому, как ведет себя наше общество. Возьму острейший кризис 1998 г. Нельзя сказать, что он прошел бесследно. Кое-что изменилось в экономике к лучшему. От экономики абсурда начали переходить к очень плохой экономике. Но стоило непосредственной опасности отступить, как снова наступило успокоение. Теперь, кажется, надвигается очередной кризис. Посмотрим, отрезвит ли он наше общество. Впрочем, я был бы рад, чтобы в этом вопросе оказался прав А. П. Паршев, а не я.

Последний вопрос, на котором я хотел бы остановиться. Почему непрофессионалу в области экономики удалось обнаружить серьезные экономические явления, которые игнорировались профессиональными экономистами? Часто, критикуя некомпетентные действия государственной власти или технарей-хозяйственников, экономисты с горечью говорят о том, что есть три области знания, в которых все разбираются: сельское хозяйство, медицина и экономика.

Но, как мне кажется, с этими областями знания все люди имеют дело, в течение всей жизни. И умный человек мо-

жет, опираясь на жизненный опыт, чтение умных книг, выявить определенные закономерности, иногда не хуже профессионала, оторванного нередко от реальной жизни и черпающего свои знания в основном из литературы.

Одновременно с книгой А. П. Паршева я читал книгу Д. И. Менделеева «Заветные мысли», и меня поразила глубина проделанного им экономического анализа и предвосхищение некоторых экономических теорий, которые появились спустя десятилетия (теории экономического роста, менеджериальной революции).

А. П. Паршев написал яркую и глубокую работу. Отмеченные, с моей точки зрения, недостатки не должны поколебать этот вывод.

В феврале этого года А. П. Паршев побывал в гостях у редакции «ЭКО», где состоялось обсуждение его книги. Отвечая на вопросы участников обсуждения, он сказал:

– Меня постоянно называют сторонником автаркии. Это не так. Протекционист – да, изоляционист – да, но не сторонник автаркии. В книге я подчеркнул, что автаркия, то есть абсолютная ограниченность, замкнутость экономики, неприемлема для нас по целому ряду причин. Первая причина – скудные запасы некоторых видов сырья. Вторая – мелкосерийность производства, вытекающая из характера замкнутой экономики: требуется много видов производств, а всё мы производить не можем. Есть и третья сторона – отсутствие образцов для сравнения: у производителя нет стимула к развитию, улучшению качества продукции.

Автаркия – это крайняя степень изоляционизма, а есть некоторые промежуточные, по отдельным направлениям. Например, США достаточно жестко изолированы по каналу свободного перемещения рабочей силы. Китай изолирован по каналу оттока валюты. Там нельзя в банке поменять заработанные юани на доллары – только на черном рынке. Иностранец имеет право вывозить только готовую продукцию. Вообще любая экономика, какой бы открытой она себя ни называла, в чем-то изолирована.

Было бы неплохо, если бы обсуждение проблем протекционизма было дополнено изданием «Заветных мыслей» Д. И. Менделеева. В его письме Николаю II есть замечательная фраза: «Чиновничество, как и вообще любой потребительский класс, не может понять пользу протекционизма». Это действительно так. Проводя протекционистскую политику, мы накладываем на потребителя дополнительный груз: именно он оплачивает издержки протекционизма...

Приглашаем наших читателей принять участие в обсуждении книги А. П. Паршева в рубрике «Форум» сайта «ЭКО» в Интернете: www.econom.nsc.ru/eco

Выступление Виктора Николаевича Онохова, учителя экономики, директора средней школы № 35 из Златоуста на заседании Вольного экономического общества (ВЭО) вызвало живейший интерес. Еще бы: исследование ученицы школы Ирины Рыжковой «Исчезновение призраков закрытых городов России» заняло первое место на всероссийском конкурсе, организованном ВЭО, потеснив работы столичных школьников.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ГОРОДЕ МЕТАЛЛУРГОВ

В. Н. ОНОХОВ,
директор муниципальной средней школы № 35,
г. Златоуст Челябинской области

В нашей общеобразовательной школе сто учащихся. Четыре года школа – член Вольного экономического общества России, что благотворно сказывается на её деятельности и её авторитете.

Реформы последнего десятилетия не могли не затронуть и образовательную сферу. Этого потребовали новые, рыночные условия, в которых стала жить страна. Почувствовав некоторую свободу, многие школы, осознанно, а иногда и нет кинулись самопреобразовываться в гимназии, лицеи, комплексы «школа – детский сад», школы с углубленным изучением чего-либо... Почти каждая из них претендовала на элитность, исключительность, необычность, по меньшей мере.

© ЭКО 2001 г.

Уход от единообразной школы, безусловно, был необходим. Однако в реальности оказалось, что подчас за красивой вывеской кроется в первую очередь погоня за внебюджетными доходами, и чаще всего за счёт родителей, а затем уже сама идея разностороннего развития детей, причём иногда с сомнительными результатами.

Государство, регионы сами подталкивают школы пускаться «во все тяжкие», практически перестав их финансировать по всем статьям расходов, кроме смешной зарплаты учителей, да и с той постоянные проблемы. Конечно, есть и позитивные результаты. Но главный негативный результат школьных реформ последних лет состоит, на мой взгляд, в том, что школа оказалась активно втянутой, вовлечённой в процесс колоссального расслоения общества.

Наша школа тоже претерпела качественные изменения, но в своей основе осталась прежней: мы учили, учим и будем учить всех детей независимо от того, богаты или бедны их родители.

Что же касается экономической подготовки учащихся и, главным образом, старшекласников – это объективная необходимость. «Прелести» экономической безграмотности и отсутствие экономической культуры слишком болезненно отразились и продолжают отражаться на нашей жизни.

Однако надо четко представлять, кого мы должны готовить в итоге: специалиста в области экономики либо человека, заинтересованного в экономике, обладающего знаниями её основ и ориентированного на профессии, связанные с экономикой. В государственные образовательные стандарты по школьному предмету «экономика», по нашему мнению, явно заложены требования к выпускнику, как минимум, среднего профессионального учебного заведения.

Не дело школы – готовить специалистов, дело школы – пробудить интерес к профессиям. С 1992 г. в нашей школе начала внедряться система экономического образования. При этом учитывалось, что в Златоусте – городе металлургов и машиностроителей, было лишь одно высшее учебное заведение – филиал Челябинского политехнического института (ныне – филиал Южно-уральского государственного университета).

Поэтому, кроме уже имевшихся 10–11-х классов гуманитарного профиля, были сформированы инженерно-экономические с усилением таких предметов, как математика, информатика, физика. Введены также техническое черчение, социология и прикладная экономика. Были попытки ввести также ТРИЗ, воспитывать техническое мышление, но они как-то не прижились. Время показало правильность и перспективность выбора.

Что должно составлять основу экономического образования и воспитания в школе? На наш взгляд, это – «триединство» теории, практики и науки. Теоретическая подготовка школьников ведётся на основе программ, рекомендованных Минобразованием и Международным центром экономического бизнес-образования. Это лекционно-зачетная система, решение экономических задач, использование компьютерной игры «МЭКОМ», творческие задания.

Большое внимание уделяется экономической практике. С 1993 г. инженерно-экономический класс школы начал выпускать бюллетень «Цены в Златоусте». Затем нас пригласила на свои страницы городская газета «Златоустовский рабочий». Мы делали еженедельный срез цен на основные продукты питания в различных магазинах и микрорайонах города, выводили средние цены и публиковали их в еженедельной рубрике.

Сегодня в городе нет большого разброса цен, и необходимость в сборе информации, публикациях на эту тему отпала. Однако эту работу мы не оставляем, просто делаем её иначе. В итоге получили сравнительные данные о динамике цен на основные продукты питания, а также о динамике средней заработной платы в городе за 8 лет.

Можете себе представить, насколько важны эти сравнительные данные при изучении различных теоретических тем. Кроме того, наша работа интересна для экономических служб города, для комитета по управлению имуществом, для других школ и всех интересующихся экономикой.

Научная подготовка связана с самостоятельным изучением школьниками различных экономических проблем. В начале учебного года им **предлагается на выбор свы-**

ше 40 разнообразных тем, как правило, связанных с проблемами города, области и России в целом. Ученик и сам может предложить тему. Главное в выборе темы – её актуальность, значимость, оригинальность и даже интрига.

Как учитель и научный руководитель я считаю, что просто необходимо увязать любую экономическую тему с реальной жизнью своего города. Погружение в проблематику родного города – очень важное средство патриотического воспитания.

В процессе подготовки темы я активно помогаю ученикам в подборе литературы, составлении плана, выборе акцентов, корректировке текста, формулировании выводов и предложений. В итоге получается научно-исследовательская работа.

С этими работами учащиеся выходят на школьные научно-практические конференции под эгидой Вольного экономического общества. Таких конференций проведено несколько, вот их тематика: «Третье тысячелетие: России – быть...» (дискуссия о судьбах России), «Выборы в России – выбор молодых» (дискуссия о парламентских выборах в России: правовой, экономический и социологический аспекты), «Златоуст – маленький город больших российских проблем».

9 декабря 2000 г. проводили очередную научно-практическую конференцию «Вступая в новый век, скажу я уходящему вослед...» Это была дискуссия о достижениях и потерях в некоторых сферах жизни России и златоустовцев в XX в. и о перспективах развития в XXI в.

На этих конференциях учащиеся представляют в форме докладов свои исследовательские работы по теме конференции. Лучшие рекомендуются для участия в городской конференции научного общества учащихся, а затем принимают участие в областной конференции. За последние годы работы учащихся школы по экономике заняли четыре призовых места в городе, три – отмечены областными дипломами.

Лауреат областной конференции Е. Ивах с работой «Попытки совместного выживания малых городов Южного Урала в условиях экономической нестабильности» заняла

второе место среди учащихся во всероссийском конкурсе «Россия на пороге XXI века» в 1999 г. Признаться, очень лестно занять второе место представителям малоизвестного небольшого города в «обрамлении москвичей».

В этом году мы вновь приняли участие во всероссийском конкурсе, проводимом Вольным экономическим обществом, представив учебно-исследовательскую работу И. Рыжковой «Исчезновение призраков закрытых городов России».

Кроме того, школа активно сотрудничает с Уральским институтом экономики, управления и права (г. Екатеринбург). Мы координируем с институтом учебные планы и программы по основам права и прикладной экономике. Совместно с институтом провели уже конференцию «Выборы в России – выбор молодых». В ней участвовали старшеклассники всех школ города.

Учащиеся школы побывали, наравне со студентами, на лекциях по экономике у старшего преподавателя института Н. М. Логачевой (серебряной медалистки, выпускницы нашей школы). Всё вместе взятое позволяет считать наши профильные классы классами предвузовской подготовки.

Каков же реальный результат наших усилий, в том числе от внедрения системы экономического образования, участия в конкурсах, членства в Вольном экономическом обществе?

В вузы поступают 59% выпускников 11-х классов. Это лучший пока показатель среди обычных общеобразовательных школ города. Более 85% выпускников 11-х инженерно-экономических классов продолжают образование по профилю. Более 60% выпускников 9-х классов нашей школы продолжают обучение в 10-х классах.

Изучение экономики и социологии позволяет ученикам увереннее чувствовать себя на уроках и экзаменах по экономической географии и, особенно, по обществознанию.

Два последних года мы набираем уже не один, а два инженерно-экономических класса. Повысился авторитет школы в городе: мы стабильно набираем по пять первых классов, тогда как многие школы резко снизили приём в связи со всё обостряющейся демографической ситуацией.

Каковы некоторые проблемы, затрагивающие, на мой взгляд, деятельность Вольного экономического общества?

Прекрасно начинание этого общества России – проведение всероссийских конкурсов. А что дальше для лауреатов-школьников? Было бы логично, если бы дипломы лауреатов позволяли им выбирать вуз и поступать туда на бюджетной основе и без экзаменов.

Неужели большой труд и победа в конкурсе не стоят вступительных экзаменов? Для этого, по-моему, следовало бы проводить данный конкурс с участием Министерства образования. Это позволило бы решить и другую сторону вопроса: стимулирование научных руководителей.

Мне, директору школы, отлично известно, как непросто наградить учителя министерской грамотой, а тем более получить какое-либо почётное звание. Понятна экономическая логика этих искусственных сложностей: меньше награждаемых – меньше льгот в дальнейшем как ветеранам труда. Но не всё измеряется материальными затратами.

Ещё лучше для лауреатов всех номинаций было бы существование собственного высшего учебного заведения в России, ну, скажем, «Института экономической экспертизы», который бы вбирал в себя всех лауреатов: и школьников, и аспирантов, и молодых учёных. Такой институт мог бы стать не менее, а может, и более авторитетным, чем МГУ и МГИМО.

Экономическое общество России может стать массовым за счёт вовлечения в него старших школьников и студенческой молодёжи. Реальным стимулом для них будут участие в проводимых конкурсах с будущим поступлением в вузы. Аналогичная работа должна проводиться и в регионах.

Экономическому обществу России следовало бы, на мой взгляд, иметь собственный популярный экономический журнал, скажем, «Свободный экономический вестник», типа сегодняшнего «Эксперта», но более доступного для широких масс. Было бы полезным выпускать и массовую экономическую газету для школьников типа «Детской деловой газеты».

А, главное, Вольному экономическому обществу России просто необходимо проявить инициативу и совместно с

Минобразования и Минэкономики вникнуть **в проблемы экономического образования** по следующим направлениям:

Первое – это содержание образования, государственные стандарты. Ни для кого не будет открытием, что сегодняшнее экономическое образование – это завтрашняя идеология. Выходит, что посеем... Пока у меня складывается впечатление, что мы пережили увлечение, кампанию по внедрению экономического образования в школах, а сейчас идёт откат.

К тому же происходит, на мой взгляд, внутренняя борьба между официальной системой экономического образования, которая «проспала» начало его внедрения в сладких снах о возможном возврате к прошлому в течение первых лет реформ, и несколько американизированной системой экономического образования под руководством Международного центра экономического бизнес-образования в Москве (МЦЭБО). Центр провел активнейшую, гигантскую и небезуспешную работу по завоеванию рынка экономических образовательных услуг.

Второе – кадры преподавателей экономики в школах. Большинство из них подготовлены из числа учителей по самым разным предметам, и все они, скорее, не специалисты, а энтузиасты-популяризаторы экономики. Им бы за это поклониться надо, так как выпускники экономических факультетов, в том числе из педвузов, в школу на такую зарплату ещё долго не пойдут.

Возможно, Минобразования и Минэкономики при участии ВЭО России и необходимо решить вопрос о доплатах этой категории учителей, которая в большей степени, чем другие, работает на будущее России.

И последнее. Хотелось бы видеть в лице Вольного экономического общества главного, авторитетного объединителя, собирателя экономической мысли, интеллектуальной мощи России, привлечения к себе представителей всех экономических школ и направлений, независимо от их политических пристрастий, чтобы, наконец, чрезмерно затянувшийся спор современных «западников и славянофилов» завершился в пользу России.

СТАНОВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Т. П. ЧЕРЕМИСИНА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
Новосибирск

В отечественной литературе уже предпринимались попытки проследить эволюцию советского хозяйственного механизма с точки зрения повышения степени самостоятельности низовых звеньев. В этом отношении спорной, но интересной представляется периодизация развития экономики СССР и России, приведенная в работах Г. Б. Клейнера¹ (таблица).

К середине 1990-х годов, как считает Г. Б. Клейнер, российские предприятия утратили роль основного звена экономики. Однако им на смену пришли не фирмы, как можно было ожидать, а акционерные общества, руководимые директорами, начальниками подразделений – со своим «тоталитарным стилем внутрифирменного управления». Интересы руководителей в значительной мере вступили в конфликт с интересами руководимых ими предприятий.

Реформа 1965 г.

Первой попыткой привести в равновесие права и ответственность хозяйствующих субъектов в двух-, а в некоторых случаях трех- и даже четырехуровневой системе управления

¹ Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц»// Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 86 – 93.

советской экономикой была хозяйственная реформа 1965 г. Цель реформы была обозначена как совершенствование экономических рычагов управления, направленных на расширение самостоятельности предприятий.

Эволюция хозяйственного механизма СССР и России

Период	Ключевые события	Основные экономические агенты
Начало 1940-х – конец 1950-х гг.: «экономика государства»	Реформа управления 1940–1941 гг.	Государство
Конец 1950-х – середина 1960-х гг.: «экономика регионов»	Хозяйственная реформа 1957 г.	Экономические районы, совнархозы
Середина 1960-х – середина 1970-х гг.: «экономика отраслей»	Экономическая реформа 1965 г.	Отраслевые министерства
Середина 1970-х – середина 1980-х гг.: «экономика подотраслей»	Реформа управления промышленностью 1973 г. Генеральные схемы управления промышленностью	Главные управления министерств, всесоюзные промышленные объединения
Середина 1980-х гг. – 1992 г.: «экономика крупных предприятий»	Перестройка 1985 г.	Крупные предприятия, объединения
1992–1993 гг.: «экономика малых предприятий»	Приватизация 1991 г.	Предприятия; малые предприятия, выделившиеся из крупных
1993–1995 гг.: «экономика физических лиц»	Чековая, послечековая приватизация	Руководители предприятий, их подразделений, физические лица

Составлено по: Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С. 48.

Предусматривалось расширить самостоятельность предприятий в выборе хозяйственных решений (сократить круг обязательных плановых заданий); усилить ответственность предприятий-поставщиков за доведение продукции до по-

требителя, за ее качество и вообще соответствие нуждам народного хозяйства (перейти от показателя валовой продукции к объему реализации); стимулировать эффективную работу предприятий в целом.

В 1968 и 1972 гг. для оценки эффективности мероприятий реформы коллективом сотрудников ИЭиОПП СО АН СССР под руководством профессора Р. Г. Карагедова был проведен анкетный опрос директоров промышленных предприятий Сибири и Дальнего Востока², показавший, что намечавшиеся хозяйственной реформой мероприятия не оказали заметного воздействия на темпы развития производства. Исследование подтвердило, что главные причины этого связаны с принципиальной особенностью схемы управления экономикой, а именно с несбалансированностью прав и ответственности звеньев системы управления.

Так, опрос руководителей выявил их стремление к значительной большей самостоятельности. Интересно, что в начале перехода на новые условия хозяйствования – это показал опрос 1968 г. – права руководителей действительно были несколько расширены, но постепенно, к 1972 г., урезаны до исходного уровня. Отсутствие реальной самостоятельности проявлялось, по мнению участников опроса, в первую очередь в недостаточности прав руководителей в области труда и заработной платы, финансов, капитальных вложений, выбора номенклатуры выпускаемой продукции, ценообразования. По-прежнему самой острой проблемой предприятий оставалось материально-техническое снабжение.

Попытка изменить роль и место предприятия в системе управления народным хозяйством не привела к ожидаемым результатам. Более того, до середины 1983 г. были «законсервированы» урезанные права предприятий и их подчиненное положение в иерархии управления советской экономикой. Хозяйственный механизм ориентировал на принятие неэффективных экономических решений, вел к накоплению перекосов и проблем, систематический характер которых позволял говорить о закономерности негативных явлений, следовавших именно из условий хозяйствования. Наиболее острой проблемой советской экономики в тот период стало отсутствие прямой зависимости между доходами предприятий и результатами его деятельности – оборотная сторона проблемы рассогласования прав и ответственности. Основные причины этого состояли в следующем.

² См.: ЭКО. 1970. № 1.

□ **Централизованное перераспределение финансовых ресурсов (фондов амортизации, оборотных средств, свободного остатка прибыли, неиспользованных остатков фондов и т. п.) между предприятием, отраслью и государством.** Выделение средств зачастую не зависело от потребности в развитии конкретного производства и от конечных результатов деятельности. Такие средства воспринимались как «даровые деньги», что снижало эффективность их использования. Это приводило не только к снижению стимулирующей роли прибыли, но и к изъятию вышестоящими органами большей части амортизационных отчислений предприятий, к концентрации в министерствах средств, предназначенных на цели расширенного воспроизводства, но расходуемых на оказание финансовой помощи планомерно-убыточным и низкорентабельным предприятиям (финансирование текущих издержек производства, расчеты с бюджетом по первоочередным платежам, материальное поощрение работников).

□ **Целевое финансирование затрат предприятия.** Действовавший порядок распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определял как направления ее использования (фонды экономического стимулирования и другие фонды предприятия), так и размеры финансирования (определяемые и нормативно, и в абсолютных размерах). Отсутствие возможности перераспределения финансовых средств предприятия между фондами экономического стимулирования и другими фондами, а также маневренности во времени их использования привело к повсеместному изъятию неиспользованной части фондов. Невозможность их накопления вела к нерациональному расходованию средств.

□ **Бесплатный характер части потребляемых предприятиями финансовых ресурсов.** Чем меньше производительно работало предприятие, тем большую часть его доходов составляли дотации из госбюджета, из отраслевых средств, в виде списания долгов банку и т. п. Неопределенность порядка перераспределения порождала возможность

под видом оказания финансовой помощи покрывать бесхозяйственность одних предприятий за счет хорошей работы других.

Реформа 1983 г.

К середине 1983 г. руководство страны осознало необходимость серьезного изменения роли и места предприятия в экономике, неизбежность значительного повышения его самостоятельности. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 659 от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» положило начало так называемому «широкомасштабному эксперименту». Он проводился в 1984 г. пятью министерствами (двумя союзными и тремя – республиканскими), с 01.01.85 г. его условия распространились еще на 20 министерств, а с 01.01.86 г. практически все отрасли народного хозяйства стали работать в «новых условиях хозяйствования».

Суть эксперимента состояла в том, чтобы дать больше прав предприятиям (объединениям) в области планирования, труда и заработной платы, а также в техническом перевооружении за счет собственных средств. Главным оценочным показателем стала реализация продукции с учетом соблюдения договорных обязательств.

Анализ итогов эксперимента в 1984–1985 гг. на 22 сибирских предприятиях, выполненный тем же коллективом под руководством профессора Р. Г. Карагедова, показал следующее.

✓ **В области планирования** условиями эксперимента предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке собственных планов. Но на деле таких изменений не наблюдалось ни в разработке, ни в согласовании годового плана. Несколько сократилось число директивных показателей плана, но министерства и ведомства по-прежнему требовали отчетность по всему кругу показателей, не разделяя их на директивные и расчетные.

✓ **В области труда и заработной платы** главная идея эксперимента состояла в том, чтобы размеры средств, направляемых на оплату труда, социальное развитие и инвестиции, зависели от конечных результатов работы предприятия, поэтому установленные министерством нормативы образования фонда заработной платы не должны были меняться в течение пятилетки. Однако принцип стабильности нормативов нарушался министерствами повсеместно.

✓ **В области технического перевооружения** не были реализованы права предприятий на использование дополнительных (собственных) средств на техническое перевооружение за счет амортизационных отчислений, части средств единого фонда развития науки и техники, не возросла самостоятельность предприятий в использовании средств фонда развития производства.

В целом реализация возможностей, заложенных условиями эксперимента, сдерживалась отраслевыми органами – средним звеном управления. В сущности, именно этим в первую очередь объясняется то, что неглубокие изменения хозяйственного механизма затронули лишь нижнее звено управления, а потому не дали ожидаемого эффекта. Реальной переориентации хозяйственного механизма на экономические методы управления не произошло.

Реформа 1987 г.

В 1987 г. был принят (в рамках целого пакета постановлений по совершенствованию хозяйственного механизма³) закон СССР «О государственном предприятии (объединении)». Предполагалось, что с вступлением закона в силу с 01.01.88 г. предприятия, перейдя на полный хозрасчет, действительно станут основным звеном народного хозяйства, т. е. распределение прав и ответственности между нижним (основным) и верхним уровнями управления уравнивается.

Действительно, закон о госпредприятии значительно расширил возможности производителей. Важнейшим моментом

³ О коренной перестройке управления экономикой. Сб. документов. М.: Издательство политической литературы, 1987.

объявлялся **переход к экономическим методам планирования** деятельности предприятия на основе контрольных цифр, государственных заказов, долговременных стабильных экономических нормативов и лимитов (фонды в материально-вещественной форме – прокат, трубы, цветные металлы и пр., необходимые для выполнения производственной программы). Директивные планы заменялись направляющими. Закон вводил еще одно новшество – прямые заказы потребителей и органов материально-технического снабжения на продукцию. Таким образом, предприятия впервые получали возможность самостоятельного выбора номенклатуры, объемов и параметров качества выпускаемой продукции.

- В **управлении материально-техническим снабжением и сбытом** сложившийся экономический механизм характеризовался дефицитом ресурсов, погоней за валом и завышенными запасами. Централизованное (фондовое) материально-техническое снабжение приводило к диктату производителя-продавца, снижению качества продукции и стимулирующей роли цен, психологическим и моральным издержкам (спекуляция, дефицит и при этом огромные запасы). Закон существенно расширил права предприятия в области снабжения и сбыта: они впервые получили возможность самостоятельно реализовывать свою продукцию, в полной мере самостоятельно управлять своим имуществом, создавать кооперативы и совместные предприятия, участвовать во внешнеэкономической деятельности.

- Новые условия хозяйствования существенно меняли роль **договоров**. Хозяйственный договор теперь определял содержание и условия внешних связей предприятия, права и обязанности договаривающихся сторон. Новый смысл получило понятие экономической ответственности сторон. Поистине революционный шаг был сделан в области ценообразования: закон допустил применение трех видов цен – централизованных, договорных и свободных.

- В области **инвестиционной деятельности** к 1987 г. сложилась так называемая «нормативная» концепция, предусматривавшая лимитирование капитальных вложений,

мощностей проектных и строительных организаций, материально-технического обеспечения, контроль инвестиционной деятельности по показателям выполнения плановых заданий. На практике реализация этой концепции привела к тому, что выработка инвестиционной политики предприятий была отдана центральным органам управления. Основным направлением инвестирования в результате стало наращивание производственных мощностей (в основном за счет нового строительства) в ущерб работам по их поддержанию, техническому перевооружению и реконструкции. Финансирование инвестиционной деятельности шло за счет бюджетных ассигнований (в среднем от всей суммы инвестиций – 40%), отраслевых средств (в том числе часть фондов амортизации, прибыли и т. п. – 20%), собственных средств предприятий (30%), заемных средств (долгосрочные банковские кредиты – 10%). Однако оценка инвестиционных решений осуществлялась не по критерию экономического эффекта, а по показателям числа осуществленных мероприятий и суммы затрат на них.

Закон предоставил право предприятиям наряду с централизованной инвестиционной политикой самостоятельно формировать свою инвестиционную деятельность в натуральном разрезе (в части поддержания производственных мощностей, их технического перевооружения, реконструкции и расширения), разрабатывать проектно-сметную документацию на осуществление инвестиционных работ, титульные списки на объекты строительства, осуществляемого за счет собственных и заемных средств предприятия. Повысились требования к оценке фактической эффективности инвестиционной деятельности: установлена зависимость объема средств, направляемых на научно-производственное и социальное развитие, от размера так называемого хозрасчетного дохода.

К началу 1988 г. **финансово-кредитная сфера** характеризовалась централизованным и неэффективным перераспределением финансовых ресурсов между предприятиями, отраслью и государством; целевым характером финансирования затрат предприятий (предприятиям устанавливались

«сверху» направления использования прибыли, остающейся в их распоряжении, и размеры финансирования); бесплатностью для предприятий части финансовых ресурсов (дотации из госбюджета, из министерства, списание долгов банку и т. п.). Это вело к дефициту финансовых ресурсов, отсутствию связи между остающимися в распоряжении предприятия доходами и результатами его деятельности, существованию убыточных предприятий и дотаций, примитивности форм финансово-кредитной деятельности предприятий, «неконвертируемости» денег на их счетах, автоматизму банковского кредитования.

В законе о госпредприятии, во-первых, установлена прямая зависимость между валовым доходом предприятия (как результатом деятельности) и размером остающейся в его распоряжении прибыли (дохода); во-вторых, обоснован порядок формирования собственных финансовых средств предприятия, в-третьих, повышена роль предприятия в финансировании всех видов затрат.

Почти незамеченными ввиду краткосрочности периода действия закона о госпредприятии остались попытки его разработчиков заложить основы отечественного корпоративного права и корпоративной культуры, предоставив советам трудовых коллективов (СТК) – новым демократическим структурам на предприятиях – возможность ограничивать некоторые полномочия руководителей.

Как же были реализованы идеи, положенные в основу нового хозяйственного механизма?

☒ В **планировании** новые условия, регламентирующие процесс формирования на предприятии производственной программы, оценивались как умеренно-радикальные. За рамками закона оказались важнейшие характеристики госзаказа: льготные, приоритетные условия, конкурсная основа его размещения, гарантированные сбыт и обеспечение ресурсами; масштабы госзаказа. На практике госзаказ остался тем же самым старым адресным заданием, разверсткой плана сверху. Он по-прежнему не подкреплялся ни экономическими стимулами, ни механизмом взаимной ответственности сторон, включал не только поставку готовой продукции,

но и производство продукции для внутреннего потребления. Сбыт произведенной по госзаказу продукции не гарантировался, повсеместно нарушался принцип преимущественного обеспечения госзаказа материально-техническими ресурсами. В этих условиях госзаказ оставался элементом административного централизованного планирования со старой системой прав и ответственности: предприятие отвечало лишь за процент выполнения директивного задания, оно по-прежнему централизованно прикреплялось к поставщикам и потребителям, практически ничего не изменилось в ценообразовании.

☒ В **управлении материально-техническим снабжением, сбытом и ценами** центральной проблемой оказалось отсутствие у хозяйственных руководителей практического и теоретического опыта коммерческой работы. Это вело к неконтролируемому росту свободных и договорных цен на продукцию, перепроизводству и в то же время дефициту продукции, низкой надежности формирующейся оптовой торговли, росту запасов товарно-материальных ценностей у предприятий, к сложностям выхода на внешний рынок. По-прежнему имело место вмешательство министерств и ведомств, территориальных органов Госснаба в снабженческо-сбытовую деятельность предприятий. Поскольку основными оставались традиционные снабженческо-сбытовые каналы по фондам и нарядам, доля оптовой торговли составляла всего несколько процентов.

☒ Намеченные законом преобразования **в инвестиционной сфере** также можно оценить лишь как умеренно-радикальные: в них явно прослеживается компромисс между централизованным и индикативным экономическим регулированием. Предприятия так и не получили возможности быстрого накопления финансовых ресурсов для инвестиционных целей, по-прежнему выделение централизованных капитальных вложений не носило конкурсного характера, не стал полноправным хозяйственный способ строительства («самострой») в части обеспечения его материально-техническими ресурсами и мощностями проектных организаций.

☒ В финансово-кредитной сфере установление прямой зависимости между результатами деятельности предприятия и размерами его дохода (собственных средств, прибыли) путем перевода финансовых взаимоотношений на нормативный принцип, несомненно, было шагом вперед по сравнению с директивным планированием направлений использования дохода в абсолютной сумме. Однако не решена главная, коренная проблема – ограждение предприятия от административного вмешательства вышестоящих органов, в ведении которых как раз и находится установление конкретных значений нормативов (распределения прибыли, отчислений в фонды экономического стимулирования, в фонд амортизации). С другой стороны, у предприятий оставалось достаточно много возможностей получения незаработанных средств в виде помощи «сверху». Каналы административного регулирования сохранились и во взаимоотношениях предприятий с кредитными учреждениями.

Таким образом, диктаторские полномочия министерств и ведомств практически не сократились, практика так называемого нормативного распределения прибыли предприятий (в пользу вышестоящих инстанций и плохо работающих предприятий) сохранилась, а принцип стабильности и предсказуемости размера этих нормативов по-прежнему нарушался. Верхние уровни управления по-прежнему «владели» промышленностью – имуществом государственных предприятий, отводя самим предприятиям лишь распорядительские функции.

Реформы 1987 – 1989 гг.: рождение легального бизнеса

Серьезным, «прорывным» шагом в перераспределении полномочий владения и распоряжения стали аренда предприятий, а чуть позже – возрождение и становление различных форм кооперации.

Заключать договор аренды с вышестоящим органом управления предприятиям «разрешили» еще во второй половине 1987 г., но массовый характер аренда приняла после опубликования в ноябре 1989 г. «Основ законодательства

СССР об аренде». Договор аренды, заключаемый трудовым коллективом с вышестоящим органом и серьезно повышающий статус самого коллектива⁴, давал предприятию ряд очевидных преимуществ, предоставив право:

- ✓ выхода из состава министерства (ведомства) и вообще работы без опеки «сверху»;
- ✓ собственности коллектива арендаторов на прибыль от реализации продукции и на имущество, приобретенное за счет этой прибыли;
- ✓ наращивать долю собственности коллектива арендаторов в имущественном комплексе предприятия;
- ✓ выкупа (если это предусмотрено договором аренды) предприятия за счет собственных и заемных средств;
- ✓ трудовых коллективов самостоятельно выбирать, назначать или нанимать руководителей; нанимать и увольнять работников;
- ✓ принять госзаказ или отказаться от него;
- ✓ свободного установления цен по мере уменьшения доли госзаказа.

Арендные предприятия стали очень близки к американским корпорациям с собственностью наемного персонала. Аренда могла бы стать главным экономическим инструментом разгосударствления и разрушения командно-административной системы, если бы декларированное право собственности коллектива арендаторов на прибыль действительно давало предприятию еще и полную свободу выбора номенклатуры и объемов производства, потребителей и цен реализации.

Полную свободу арендные предприятия получить не могли (не были созданы необходимые для этого институты), но тем не менее масштабы перехода предприятий на аренду оказались беспрецедентны: к середине 1990 г. договоры аренды заключили 2000 предприятий с общим числом занятых свыше 1,2 млн человек.

⁴ Совет арендаторов как демократическая структура, т.е. как орган, представляющий коллектив арендаторов (трудовой коллектив арендного предприятия), получил полномочия не только противостоять диктату директора в отношении своих членов, но и участвовать в решении ключевых вопросов развития предприятия.

Закон «О кооперации в СССР» был принят в мае 1988 г., когда промышленность уже работала на условиях закона «О госпредприятии». Цель этого закона формулировалась так: обеспечить равноправное взаимодействие государственного и кооперативного секторов социалистической экономики, «развитие экономического соревнования, конкуренции на рынке товаров, работ, услуг как между кооперативами, так и кооперативов с государственными предприятиями и организациями». Победа в этом соревновании осталась за кооперативами. И это не удивительно – закон о кооперации давал объединившимся для совместного труда членам кооператива гораздо большую, по сравнению с госпредприятиями, самостоятельность, которая проявлялась в следующем:

- ✦ добровольности объединения членов кооператива,
- ✦ полноценном праве собственности на имущество кооператива (владение, пользование, распоряжение),
- ✦ самостоятельном определении номенклатуры и объемов выпуска,
- ✦ самостоятельном выборе партнеров (покупателей и поставщиков – на договорной основе) и продаже (приобретении) продукции по договорным ценам,
- ✦ самостоятельном определении форм организации труда и его оплаты,
- ✦ налоговой форме взаимоотношений с государством (бюджетами разного уровня).

В результате за первый год число действующих кооперативов выросло более чем в 4 раза, быстро увеличивались и объемы продаж. В 1990 г. объем выручки кооперативов от реализации товаров и услуг составил 70 млрд руб., или 8,7% национального дохода страны. Такой бурный старт и высокие темпы развития вызвали недовольство руководителей государственных структур (предприятий, министерств, местных и центральных органов управления) и значительной части населения (из-за роста цен). Все это способствовало активному законотворчеству, направленному на «искоренение негативных явлений в хозяйственной практике, связанных с кооперацией». Результатом этих мер стало сужение самостоятельности кооперативов до уровня госпредприятий и даже ниже этого уровня:

- запрещение или ограничение на некоторые виды деятельности для кооперативов;
- установление местными органами власти предельных уровней цен (тарифов) на основные потребительские товары (услуги), производимые и реализуемые кооперативами;
- дифференцирование налогообложения доходов кооперативов по видам деятельности (по некоторым видам облагалось до 60% дохода);
- уравнивание кооперативов с госпредприятиями по ставке налога (с 01.01.91 г.) при разных налогооблагаемых базах (дохода и прибыли, соответственно);
- тройное налогообложение заработной платы кооператоров – в составе дохода кооператива, в виде отчислений в фонд социального страхования и через личный подоходный налог;
- введение ограничения на прирост фонда заработной платы (3%), введение платы за трудовые ресурсы и более высокой, чем в госсекторе, – за управленческий персонал;
- введение повышающих коэффициентов на сырье, материалы и одновременное ограничение цены на продукцию, произведенную из этого сырья;
- вассальная зависимость производственных кооперативов, работающих по договору с госпредприятием, от своих предприятий-гарантов.

Эти меры были направлены на то, чтобы встроить кооперацию в административную систему хозяйствования, тогда как изначально закон «О кооперации» был нацелен на создание сектора экономики, альтернативного государственному и способного обеспечить переход от плановой экономики к рыночной.

Таким образом, арендные предприятия и кооперативы стали первыми, возникшими еще в недрах командно-административной системы управления, генераторами так называемого «нового» российского бизнеса⁵. Именно они пробили

⁵ Довольно часто исследователи переходной экономики России не относят к первым рыночным институтам аренду предприятий, видимо, на том основании, что коллективная форма собственности носила промежуточный характер между государственной и частной. Так, А. Нестеренко констатирует: «Первыми рыночными институтами, возникшими еще на рубеже 80-х и 90-х годов, были кооперативы и товарные биржи» (Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 4–16). Однако, на наш взгляд, такой подход преуменьшает поистине революционное значение аренды предприятий, позволившей серьезно поколебать парадигму социалистического управления предприятиями.

брешь в единой и неделимой государственной собственности на имущество предприятий, благодаря заложенным в них механизмам создания и наращивания коллективной собственности арендаторов и кооператоров. А от коллективной собственности до частной – один шаг, который, правда, так и не был сделан. Тем не менее невиданная до тех пор самостоятельность и независимость арендных предприятий и кооперативов позволили им накопить некоторый позитивный опыт и значительно облегчили подготовку к условиям рыночной экономики.

Попытки уравновесить права и ответственность верхнего и нижнего звеньев в рамках жестко централизованной модели управления продолжались, но упирались они в проблему перераспределения прав собственности. В рамках государственного предприятия это оказалось невозможным, все более очевидной становилась неизбежность глубокой ломки сложившейся системы отношений собственности.

Реформы 1990 г.: последний клапан

Весной 1990 г. Верховный Совет СССР принял «Закон о собственности в СССР», в котором была сделана еще одна робкая попытка разгосударствления производства через альтернативную государственной собственности трудовой коллектив. По сути, в законе лишь обозначены, но не конкретизированы три возможные канала формирования и пополнения собственности трудового коллектива: за счет части прибыли от хозяйственной деятельности, за счет приобретенного коллективом или переданного ему другими лицами имущества, а также за счет добровольных взносов членов коллектива. Закон вступил в силу с 01.06.90 г., но госпредприятия проявили слабую заинтересованность в реализации предоставленных им возможностей.

Одновременно со вступлением в силу закона о собственности Верховным Советом был принят «Закон о предприятиях в СССР». Его новизна состояла в признании равными перед законом весьма широкого спектра организационных форм функционирования предприятий – индивидуальных, семейных, коллективных, принадлежащих кооперативу, ак-

ционерных (товарищества), производственных кооперативов, государственных всех уровней (от союзного подчинения до городского), совместных, малых, арендных.

В отличие от предыдущей версии закона («О госпредприятии») новый закон действительно расширил права предприятий в планировании (полная самостоятельность планирования, исходящего из спроса на продукцию), в ценообразовании (резко снижена доля продукции, продаваемой по государственным ценам). Нормативное распределение прибыли, наконец, заменено ее налогообложением, ведь только госпредприятиям можно указывать сверху, что и как производить, кому и почему продавать и как поступать с заработанной прибылью.

Изменения роли и места предприятия в экономике страны, как видим, становятся все более заметными, причем эти изменения идут со значительным ускорением. Но главное – происходит смена парадигмы управления, т. е. постепенное осознание ущербности прежней системы управления, необходимости ее коренной ломки с тем, чтобы в основание экономики поставить именно предприятие. Важно, однако, отметить, что законодательного признания частной собственности еще не произошло.

Реформы 1991 г.: начало новой эры

Первой частную собственность узаконила Россия, приняв в июне 1991 г. законы «О собственности в РФ» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР», ставшие конкурентами союзным законам-аналогам и оказавшиеся более проработанными и логичными. В результате расположенные на территории России предприятия в массовом порядке переходили из союзного подчинения в республиканское. Это стало очевидным подтверждением не только изменения роли и места предприятий в экономике, но и того важного факта, что сами предприятия теперь стали активными субъектами экономики.

Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности в РСФСР» характеризовался рядом весьма существенных правовых новаций. В нем впервые введено понятие

«предпринимательство» и определены «организационно-правовые формы» (ОПФ) его проявления, признано равенство всех ОПФ, включая предприятие в частной собственности, в составе этих форм наведен относительный порядок, а их число сведено до семи⁶. Частную собственность впервые не пытались спрятать за суррогатами типа «индивидуальная и семейная собственность» или «собственность советских граждан».

Этот закон предоставил предприятиям невиданную до сих пор свободу в планировании, производстве и реализации продукции, в ценообразовании, финансово-кредитной и внешнеэкономической деятельности. Порядок учреждения предприятий из разрешительного стал регистрационным.

Российские предприятия, освободившись от «крепостной» зависимости от министерств и прочих вышестоящих органов, впервые за полвека стали равноправными партнерами государства (в системе бюджетных взаимоотношений), финансово-кредитных институтов (в отношениях с банками, фондами и компаниями), снабженческо-сбытовых организаций, разделив с ними ответственность поровну.

Впервые предприятия заняли достойное место – основного звена, или основного хозяйствующего субъекта – в российской системе управления экономикой. Важно отметить, что нарастание институциональных изменений в советской, а потом и в российской экономике постоянно ускорялось, достигнув в начале 1990-х годов, в ходе подготовки к радикальной экономической реформе, критических темпов, но внутренние изменения (организационной структуры и внутрихозяйственного механизма) самих предприятий шли значительно медленнее. По сути, очистившись от идеологической оболочки, заняв свое законное место в сис-

⁶ Б. Шаванс, анализируя переходные экономики стран бывшего «соцлагеря» Восточной Европы и СССР, пишет: «Постсоциалистическая смешанная экономика характеризовалась изначальным разнообразием форм собственности на капитал и отношений “собственник – менеджер”. Это целый спектр форм – от частных до государственных. Причем в первые годы реформ четкой корреляционной зависимости между формами собственности и ужесточением бюджетных ограничений не прослеживалось» (Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 12–14).

теме экономических институтов, российское предприятие, казалось бы, почти вплотную приблизилось к «нормальной» фирме.

Дело оставалось за «малым»: нужно было завершить создание в России новой (рыночной) институциональной среды и «вдохнуть жизнь» в сконструированное «дитя» — предприятие, чтобы оно не только выжило в условиях совершенно новых реалий (институтов) и жесткой конкуренции, но устойчиво и стабильно развивалось дальше.

Формирование новой институциональной среды в России началось с либерализации цен (с 1 января 1992 г.) и приватизации. Либерализация цен привела к тому, что к началу широкомасштабной приватизации (середина 1992 г.) предприятия практически остались без оборотных средств.

Приватизация 1992–1995 гг. и ее итоги

Методы и способы приватизации определили не только механизм трансформации сложившихся в России институтов собственности, но и полученные в результате состав собственников и структуру собственности приватизированных предприятий. Методы приватизации, практиковавшиеся в России, включали акционирование предприятий (выставление их акций на продажу), выкупы работниками (менеджерами и служащими), разовые прямые продажи (продажи на аукционе, по конкурсу, на инвестиционных торгах), а также массовую приватизацию. Ускорению массовой приватизации в России способствовал выпуск ваучеров, обеспечивших формально равное участие населения в приватизации.

К способам приватизации в России принято относить так называемые варианты льгот, которые обеспечивали участникам приватизации (в первую очередь администрации предприятий и их трудовым коллективам) фиксированные размеры пакетов акций. К этим вариантам необходимо добавить еще один — аренду с выкупом, позволявшую инсайдерам получить до 100% акций. Доля предприятий, приватизированных последним способом, довольно значительна, особенно среди предприятий строительства (не-

крупных) и промышленности строительных материалов, а также пищевой и легкой промышленности (более 50%). По данным Мирового банка, на 1996 г. (когда широкомасштабная приватизация в России в основном была завершена) 55% активов государственных предприятий оказались выкуплены работниками предприятий (менеджерами и служащими), 11% – населением через ваучеры, 34% оставались в собственности государства.

Но очевидно, что эффективным собственником способен быть далеко не всякий акционер. Например, не только трудовой коллектив, инсайдеры, не способны быть эффективными собственниками, но и менеджеры, обладающие зачастую весьма солидным пакетом акций, далеко не всегда оказываются таковыми. В оценке постприватизационного состояния предприятия (с позиций приближения их к рыночной фирме) существенны следующие факторы:

- соотношение властных полномочий служащих, менеджеров и внешних собственников;
- отделение собственности от контроля (отстранение собственников от процесса принятия решения);
- действенность механизмов контроля, защищающих участников корпоративных отношений от произвола менеджеров;
- возможности развития на предприятии корпоративной культуры (участие акционеров в управлении, доверие и финансовая прозрачность внутри предприятия).

Оценка по этим критериям российских приватизированных предприятий пока не позволяет говорить об их превращении в рыночные фирмы. Кроме того, в России еще не завершено формирование рыночной среды: далеко не все необходимые институты рынка созданы и функционируют, система управления продолжает носить черты «экономики физических лиц» – слишком многое в предпринимательской деятельности носит характер персонифицированного обмена, чрезмерно высоки барьеры входа (выхода) на рынок, правовые основы предпринимательства носят незавершенный характер.

НИКИТА ДЕМИДОВ И ОРУЖЕЙНЫЙ КОМПЛЕКС ТУЛЫ

И. Н. ЮРКИН,

Тульский государственный университет

Северная война обострила проблему модернизации казенной оружейной промышленности. Основным направлением обновления являлось создание современных по уровню технического оснащения центров производства оружия – специализированных металлообрабатывающих заводов – мануфактур. Выработка программы действий требовала предварительного решения следующих вопросов.

1. Модернизировать существующие производства или создавать новые?

2. Если создавать, то на какую форму собственности и, следовательно, на чьи капиталы при этом ориентироваться? При Петре I казна рассчитывала преимущественно на собственные возможности.

3. Наконец, где строить? Основными факторами, определявшими выбор места, являлись наличие квалифицированной рабочей силы и ресурсный потенциал территории. Поскольку первое не обязательно совпадало со вторым, возникали альтернативные варианты.

В начале XVIII в. серьезным претендентом на роль оружейной столицы страны выступала Тула: здесь больше столетия существовала казенная оружейная слобода, в городе и непо-

далеку действовали разнообразные металлургические производства, обеспечивающие оружейников металлом. Но при наличии прочих ресурсов все более остро вставал вопрос сохранения лесов. В первую очередь охранялись ценные породы, использовавшиеся в судостроении: указом от 2 января 1701 г. Петр I разрешил Демидову пережигать на уголь древесину в казенной Щегловской засеке, но уже через полгода (21 июня) это право отнял. В 1703 г. в Тульском, Алексинском и Крапивненском уездах было предпринято массовое уничтожение крестьянских домиц, для чего из Москвы специально посылались стольники Тютчев. Цель, которую преследовала эта акция, – задержать сведение лесов. Тогда же демидовский завод был взят в казну, причем взят с намерением его ликвидировать.

Строительство оружейного двора в Ярославле началось 19 июня 1710 г. Дело поставили с размахом: под двор отвели площадь, почти в три раза большую, чем в Туле. Согласно доношению ярославского коменданта Коровина в том же году на нем стояли: 10 изб для отделки ружья, 4 чулана для хранения оружейных инструментов и т. п. От полной ликвидации

тульское оружейное дело спасла печальная случайность. Подготовка к приему тулян шла полным ходом: для их размещения было поставлено 205 домов, но в 1711 г. при большом городском пожаре оружейный двор сгорел. Восстанавливать его не стали.

В рождении тульского оружейного завода не было ни неизбежности, ни предопределенности. Тульский кузнец Никита, построивший здесь в середине 90-х гг. XVII в. частный металлзавод, быстро и верно оценил соответствующую перспективу для металлургии и, несмотря на очевидный риск, устремился на далекий и не слишком гостеприимный Урал, где не только выстоял, но и превратился из безвестного Антюфеева в Демидова.

Промышленная же Тула, энергоемким производствам которой петровское правительство несколько раз подписывало смертный приговор, выжила. Указом от 15 февраля 1712 г. принимается решение о развертывании работ, направленных на коренную модернизацию оружейного производства. Общее руководство работами, включая строительство вододействующих оружейных заводов и нового оружейного двора, было поручено князю Г. И. Волконскому.

При этом вновь встал вопрос о судьбе построенного Демидовым металлургического завода на Тулице, уже десятилетие находившегося в казенном управлении. Рассматривался, в частности, вариант размещения оборудования в его старых помещениях. Отказ от этой идеи

обычно объясняют опасением недостаточной мощности водотока Тулицы. Но была и другая, на наш взгляд, не менее важная причина. Для казны все более очевидной становилась польза сохранения в Туле именно металлургического завода. В этих условиях, когда главным потребителем его продукции оказывалось государство, когда объем и номенклатуру производства определял жесткий заказ, вопросы себестоимости продукции отходили на второй план.

В складывающейся ситуации Тульский завод приобретал все больший интерес и для Демидовых, в своей деятельности всегда связанных с казенным заказом. Казна, учитывая это, а также то, что, как и в XVII в. она испытывала определенные трудности с комплектованием аппарата управления принадлежащими ей мануфактурами, приняла решение о возвращении Тульского завода Демидову и о восстановлении на нем профильного (металлургического) производства.

В результате в январе 1713 г. к Демидовым возвращается первый из построенных ими заводов. Судьба его с того времени особенно тесно связана с казенным металлообрабатывающим комплексом. Примечательно, что для его развертывания Демидов предложил место на Тулице немногим выше своего завода, не опасаясь того, что окажется в зависимости от гидросистемы, а, напротив, как бы публично демонстрируя связь двух крупнейших промышленных производств оружейно-металлургической Тулы.

ЧУДО-ПРЕПАРАТЫ ИЗ КОЛЬЦОВО

Со времени открытия микробов человек ищет способы уничтожения этих болезнетворных агентов. Но бактерии легко вырабатывали «противоядие» против лекарств, и человеку приходилось придумывать все новые и новые его разновидности. И тогда человек использовал для борьбы с болезнями антагонизм между видами микробов. Такие лекарства получили название пробиотиков.

Ученые прогнозируют, что лет через 10 пробиотики отнимут пальму первенства у антибиотиков и будут самым распространенным лекарством в фармакопее. Пробиотики сегодня – одно из самых модных и дорогих лекарств в Соединенных Штатах и в Европе. Они обладают всеми преимуществами антибиотиков, но без их недостатков: пробиотики не затрагивают нормальную микрофлору.

Пробиотики – препараты серии «Ветом» – производят и у нас в Сибири. Под Новосибирском находится научно-производственная фирма (НПФ) «Исследовательский центр» (Кольцово), где производят пробиотики, цены на которые составляют всего лишь десятки рублей.

В результате использования препарата «Ветом» восстанавливаются иммунитет и состав микрофлоры желудочно-кишечного тракта. Затем организм справляется с болезнью самостоятельно.

«Ветом» применяют для профилактики и лечения желудочно-кишечных заболеваний с синдромом диареи, вирусных и бактериальных инфекций (сальмонеллез, колибактериоз, дизентерия и т. д.), и вирусных инфекциях (энтерит, грипп, гепатит и т. д.), а также для коррекции иммунодефицитных состояний.

Препараты создавались для человека. К сожалению, на первом этапе внедрения препарата больше «повезло» животным, поскольку процедура сертификации в области ветеринарной медицины проходит гораздо быстрее. Испытания показали, что препарат позволяет успешно бороться с заболеваниями, возбудителями которых являются грибки, бактерии, вирусы.

Среди бактериальных препаратов производства НПФ «Исследовательский центр» – препарат для лечения и профилактики болезней органов пищеварения и иммунодефицитных состояний у животных – «Ветом-3»; мазь для лечения ран, грибковых заболеваний – «Биосептин» и др. Все они обладают высокой эффективностью. В настоящее время проходит сертификацию препарат «Ветом» в качестве биологически активной добавки к пище. А значит, он появится и в аптеках.

Кор. РИА «Новости»

ГЕНЕТИЧЕСКИЙ КОД РОССИЙСКОГО РЫНКА

(О книге Я. Корнай «Социалистическая система.
Политическая экономия коммунизма»)

Изучение умерших эпох всегда полезно, потому что они на самом деле долго не уходят в небытие и остаются связанными с современностью тысячами невидимых нитей. Поэтому недавно опубликованная на русском языке книга выдающегося венгерского экономиста, профессора Гарвардского университета Яноша Корнай «Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма» помогает лучше понять нашу современную жизнь и служит блестящим учебным пособием для изучающих историю коммунизма.

Хотя за десять лет трансформации Россия ценой огромных усилий сделала рывок вперед, сегодня она оказалась не в цивилизованной экономической системе, о которой думали инициаторы реформ, а в числе «развивающихся рынков». Рынок все-таки возник, но очень «плохой». И чтобы в ходе модернизации не повторить тех ошибок, которыми так богаты 90-е годы, следует разобраться в том, как наше прошлое влияет на настоящее.

Я. Корнай показывает, как советский коммунизм вырос из «генетического кода» старого российского общества. В свою очередь, современный российский капитализм тоже имеет генетические корни в прошлом.

© ЭКО 2001 г.

За годы реформ возникла корпоративная экономика, которая воспроизводит важные черты советского народного хозяйства. В ней господствуют крупные организационно-экономические структуры, многие из которых являются продолжением производственных структур советского периода. В первые годы реформ их называли финансово-промышленными группами и считали тем локомотивом, который выведет экономику из кризиса. Сегодня используют другой термин – интегрированные бизнес-группы, и отношение к ним в деловом и научном мире скорее выжидательное – смогут ли они ответить на вызовы XXI века?

Как бы ни называть эти структуры, несомненно, что они определяют лицо постсоциалистической российской экономики. Сегодняшняя Россия – страна крупного капитала. Возможно, это и есть национальная российская модель рынка, которую так долго ищут ученые.

Корпоративная модель имеет свои плюсы и минусы. Очевидно, что ей чужды конкурентная среда и финансовая прозрачность. Также очевидно, что стержнем этой модели является сращивание капитала и власти. Этот процесс активно развивается и на федеральном уровне (среди последних собы-

тий вспомним заметную активизацию Российского союза промышленников и предпринимателей (в политической жизни), и на региональном уровне.

Симбиоз государства и экономических структур – одна из постоянных тем научного творчества Я. Корнаи. В «Социалистической системе» обстоятельно проанализирован феномен «мягких бюджетных ограничений», который был ранее исследован в знаменитой книге «Дефицит» и в небольшой, но важной работе 1990 г. «Путь к свободной экономике». Я. Корнаи показывает, как государственный патернализм подрывает стимулы к эффективности даже там, где экономические структуры формально отделены от государства. В конечном итоге патернализм оборачивается не только против предприятий, находящихся под опекой властей, но и против самого государства, которое в продолжение патерналистской практики сталкивается с истощением ресурсов.

Взаимодействие между бюрократией и рынком сложнее, чем представлялось Я. Корнаи десять лет назад. Опыт развития ряда стран по восточноазиатской модели говорит о том, что рынок может некоторое время уживаться с бюрократией, если верховная власть сумеет обуздать аппетиты чиновничества и будет поддерживать рынок как ту самую курицу, что несет «золотые яйца».

Представленный Я. Корнаи анализ мягких бюджетных ограничений оказался справедливым не только для социализма, но и для постсоциалистического

периода. В течение 90-х годов российские компании платили в бюджет в среднем половину причитающихся налогов, а государство закрывало на это глаза. В итоге компании получили возможность приспособиться к новым условиям без реструктуризации и прочих заморских затей, а бюджет погрузился в состояние хронического кризиса. Как и в советское время, отношения между государством и предприятиями опирались на практику «бюрократического торга». Ужесточение налоговой и платежной дисциплины в 2000 г. довольно быстро привело к заметному увеличению доходов бюджета.

Мировой опыт показывает, что модели, основанные на тесном взаимодействии государства и крупных компаний, способны компенсировать недостаток конкурентных стимулов некоторыми дополнительными возможностями. В частности, крупные компании могут вести НИОКР, осуществлять инновации и обеспечивать известную мобильность капитала путем перемещения ресурсов между своими подразделениями. Не менее важно и то, что корпорации часто берут на себя социальные функции – обучение и повышение квалификации персонала, медицинское обслуживание, организацию отдыха своих работников и т. д. Эта сторона дела особенно актуальна для России, поскольку государство в обозримом будущем не сможет в прежнем объеме восстановить пришедшую в упадок социальную сферу.

Мировой опыт свидетельствует и о том, что в самом характере

взаимоотношений между государством и крупным капиталом таится угроза для корпоративной модели. Если компании получают возможность злоупотреблять опекой государства, они теряют финансовую устойчивость и международную конкурентоспособность. Именно это случилось в Японии в 1997–1998 гг., и она до сих пор остается «больной страной» Дальнего Востока. Этот урок должен быть хорошо усвоен в России, которая еще больше склонна к государственному патернализму. Оказывая содействие российскому бизнесу на внутреннем и особенно на внешнем рынках, государство должно «держаться дистанции» по отношению к крупному капиталу.

После того как на излете 90-х годов в России наконец достигнута некоторая финансовая стабильность, а формирование основных институтов рынка обозначило завершение переходного периода, центр экономической политики государства должен быть перенесен на укрепление рыночных норм и де бюрократизацию народного хозяйства. Я. Корнаи справедливо отмечает, что в развитом рынке экономические единицы соединены между собой «бесчисленными децентрализованными организациями». В реформируемых странах подобные институты отсутствуют или функционируют в бюрократическом варианте, отмечает он. Сегодня, через десять лет после написания книги Корнаи, мы можем добавить, что речь идет не о тех посредниках, что паразитируют на здоровом бизнесе, а о финансовых, информа-

ционных и юридических структурах, которые обеспечивают нормальное функционирование предприятий реального сектора, торговли и других сфер экономики.

Сегодня некоторые авторы считают неформальные институты более важными, чем формальные нормы, взаимоотношения и организации. Во всяком случае, очевидно, что эта сторона функционирования любой экономической системы, в том числе современной российской экономики, нуждается в тщательном изучении. Очень большая роль неформальных норм – тоже часть генетического кода российского рынка, доставшаяся в наследство от советской системы, где реальная жизнь протекала по своим правилам, часто весьма отличным от официальных законов. Если неформальные нормы, как утверждают некоторые ученые, способны амортизировать любое давление государственной власти, направленное на утверждение рыночных «правил игры», то где тот предел, до которого такая амортизация возможна?

Как известно, ценность научной книги не столько (или не только) в ответах, сколько в новых вопросах, навеянных ее автором. И в этом отношении книга Я. Корнаи, написанная десять лет назад, и сегодня представляет интерес для специалистов и широкого круга читателей.

А. Н. НЕСТЕРЕНКО,
заместитель директора
Института экономики РАН,
Москва

ЖУРНАЛ «ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ»

представляет новую книгу:

Корнаи Янош. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. Пер. с англ. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000, 672 стр.



Фундаментальный труд выдающегося венгерского экономиста, профессора Гарвардского университета посвящен анализу сущности социалистической системы. Книга позволяет не только лучше осмыслить прошлое, понять причины краха коммунизма, но и объяснить многие противоречия и трудности постсоциалистической трансформации.

Книга адресована экономистам, политологам, социологам, историкам, но представляет интерес и для более широких кругов читателей. Во многих странах используется в качестве университетского учебника по экономической теории.

«На этот шедевр можно смотреть по-разному... Но все рецензенты подчеркивают, что книга содержит не только отличное резюме всей имеющейся литературы по проблеме, но и *убедительные ответы* на самый *интригующий вопрос* о неререформируемости социалистической системы, о том, каким образом политическая предопределенность системы делает безрезультатными любые усилия, направленные на повышение ее эффективности. Книга дает исторические и логические объяснения, которые *идут дальше обычных теорий коллапса*, делающих упор на внешние эффекты, политические ошибки и другие побочные факторы». – **Ласло Чаба**

«Мне еще не приходилось встречать такого всеохватывающего анализа социалистической экономики. Он очень ясен и хорошо структурирован, что делает книгу идеальным учебником для широкого круга тех, кто изучает социалистическую экономическую систему. Возможно, это наиболее полный труд, посвященный социалистической экономике. Величайший ее исследователь создал свое великое произведение». – **Андерс Ослунд**

«Анализ политической экономии социализма, сделанный Яношем Корнаи, – нужная книга, появившаяся в нужное время и написанная нужным автором. Это высокопрофессиональное, реалистичное, глубокое исследование как ранних успехов, так и постепенного разрушения социалистических систем». – **Стенли Фишер**

«Эта книга, которой суждено стать классической, проливает яркий свет на коммунизм – почему он так долго существовал, почему он в конце концов рухнул, и что ждет социалистические страны в будущем». – **Лоуренс Саммерс**

**По вопросам приобретения книги
обращаться по тел: (095) 124-52-28, 129-04-44
или по электронной почте: vorpeco@inst-econ.org.ru**

Оценка события: наш комментарий

«Мир» – это элемент нашей самостоятельности.

Светлана Савицкая

В марте 2001 г., в год сорокалетия первого полета человека в космос, затоплена орбитальная станция «Мир». Решение об этом было подписано премьер-министром РФ М. М. Касьяновым.

Отныне на орбите осталась лишь Международная космическая станция (МКС). Для доставки на нее и возврата на Землю экипажей на ней будут использоваться американские «шатлы». Это означает, что США будут осуществлять подготовку космонавтов и планирование полетов. Им же принадлежит основная часть времени работы на МКС. Не нами установлены высота и траектория полета станции, а соответственно, и возможность наблюдения за разными частями земной поверхности.

Говорят, что последнее обусловлено большей долей средств, вкладываемых Соединенными Штатами в создание этой станции и обеспечение ее работы на орбите. В денежном выражении это, видимо, так. Но вот получил ли должную денежную оценку вклад нашей страны, сделанный, например, в виде знаний о влиянии невесомости на человека, преодолении последствий такого влияния и обеспечении жизнедеятельности человека в космосе? Полагаю, что измеренный в здоровье экспериментаторов и в годах, за которые эти знания можно приобрести, такой вклад стоит на несколько порядков дороже, чем все ингредиенты МКС. Да и только ли эту информацию получила американская сторона от российских источников?

Да, наш «Мир» с троицей отработал первоначально отведенный ему срок. И боль расставания с ним вызвана главным образом тем, что в России не создана замена «Миру» – нет нашей космической станции следующего поколения. Это означает, что на обозримую перспективу наша пилотируемая космонавтика прекратила свое существование, и лидировать в этой области будут Соединенные Штаты Америки.

Известно, что споры о том, нужна ли нам пилотируемая космонавтика или достаточно беспилотной, велись еще во времена Советского Союза. Не знаю, кто в этом споре прав, но полагаю, что в течение многих лет диспут об этом для специалистов нашей страны не перейдет в практическую плоскость. И чувство такое, что обе спорившие стороны проиграли – и в этой области развития цивилизации Россия стала аутсайдером, лишилась самостоятельности.

Неужто прав Джульетто Кьеза, назвавший свою книгу «Прощай, Россия»?

Р. А. СКАЗОВ

Уважаемые читатели!

Наша обновленная страничка в Интернете располагается по адресу: **www.econom.nsc.ru/eco**

Ее создание поддержано грантами Института «Открытое Общество» (№ JAC015) и РГНФ (грант № 00-02-400036).

В ней, как и прежде, Вы найдете содержание свежих номеров и отдельные статьи примерно на месяц раньше, чем выйдет в свет традиционная бумажная версия. Статьи мы даем в формате HTML, доступном всем, у кого есть Интернет.

В нашей электронной страничке появилось несколько новых разделов.

- Содержания всех номеров за 2000 г., Указатель статей и материалов, опубликованных в этом году, и избранные статьи.
- Условия подписки на традиционную, бумажную, и электронную версию журнала. Заказ-подписку на электронную версию «ЭКО» на 2001 г., а также на электронные версии отдельных статей за прошлые годы Вы можете направить в редакцию прямо со своего компьютера.
- Вы сможете узнать больше о журнале, его тематике, о тех людях, которые делают «ЭКО» и о его читателях. Для потенциальных авторов — сведения о требованиях к публикуемым статьям.
- В разделе «Топ-менеджеру» — статьи из «ЭКО», полезные для руководителей.
- «У Экоши» Вы найдете юмор на страницах журнала, «Нестареющие истины»-афоризмы и «Вернисаж» — рисунки художника В. П. Мочалова.
- В рубриках «Наши проекты» и Деловой «ЭКО»-клуб — информация о деятельности поддержанного грантом Института «Открытое Общество» (№ JAC015) «ЭКО»-клуба.
- В новом разделе «Форум» Вы можете задать вопросы по экономике, менеджменту, социальной политике, развитию предприятий, участвовать в обсуждении книги А. П. Паршева «Почему Россия не Америка».
- Наконец, в «Гостевой книге» можно записать свои пожелания, замечания, отзывы о журнале.

Ждем Вас на нашей электронной страничке!

Внимание!

По техническим причинам произошла опечатка: неверно указан номер гранта Института «Открытое общество» (в № 1 на с. 125 и 192; № 2 — с. 110). Правильный номер гранта — JAC015.

Приносим свои извинения!

ТЫ НАЧАЛЬНИК – Я ДУРАК: ТЕБЯ ВЫБИРАЛ

- * *От установок телефонов не прибавится.*
- * *Административный восторг – это когда администрация предупреждает, что ответственности не несет.*
- * *Я сановником родился...*
- * *Что можно сделать быстрее всего? – Отложить в долгий ящик.*
- * *Останкинская башня - что Вавилонская: все говорят на разных языках.*
- * *Национальная особенность: неохота.*

В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

0131-7652. «ЭКО». 2001. № 4. 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 23.03.01.
Формат 84x108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 3700. Заказ 399.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.